



Deelverslag 3 Stap Voorkeuren

Stakeholderconsultatie
actieplan groei biologische
productie en consumptie

Inhoudsopgave

Leeswijzer	3
Deel 1: Samenvatting per thema	5
Thema Nederlandse ambitie voor biologische productie	5
Thema De rol van consumenten.....	5
Thema Aandeel biologische producten in verkoopkanalen	6
Thema De prijs van biologische producten	7
Thema De internationale markt voor biologische producten	8
Thema Omschakelen naar biologische landbouw.....	9
Thema Grond voor biologische landbouw	9
Thema Onderzoek ten behoeve van biologische landbouw.....	10
Thema Onderwijs en biologische landbouw	11
Stakeholderverdeling en interactiegraad dialoogronde ‘Voorkeuren’	13
Overall-lijst van alle aandachtspunten (ongeacht thema)	14
Deel 2: Integraal verslag	18
Thema 2: de rol van de consument	32
Thema 3: verkoopkanalen	44
Thema 4: de prijs.....	53
Thema 5: internationale markt.....	63
Thema 6: omschakelen.....	71
Thema 7: grond	81
Thema 8: onderzoek.....	89
Thema 9: onderwijs.....	98

Leeswijzer

Beste lezer van dit verslag,

Voor je ligt het derde (deel)verslag van de online stakeholderconsultatie voor het Nederlandse actieplan groei biologische productie en consumptie.

In de **derde dialoogronde ‘Voorkeuren’** van de consultatie stond het aanbrengen van focus in de ideeën en oplossingen die in de tweede dialoogronde ‘Verrijken’ zijn aangedragen centraal. Per thema uit de eerste dialoogronde (zie kader) is van de genoemde ideeën en oplossingen een lijst met aandachtspunten gemaakt in de vorm van stellingen. Deelnemers aan de consultatie is gevraagd om in de derde ronde per thema aan te geven welke 3 aandachtspunten volgens hen het belangrijkste zijn om in Nederland de komende jaren aan te werken, hun zgn. voorkeuren.

Dialoogronde 1 heeft 9 thema's opgeleverd om verder te onderzoeken:

- 1) Nederlandse ambitie
- 2) Rol consumenten
- 3) Aandeel verkoopkanalen
- 4) Prijsstelling
- 5) Internationale markt
- 6) Omschakelen
- 7) Beschikbaarheid grond
- 8) Onderzoek en
- 9) Onderwijs

Dit verslag is een weergave hiervan en bestaat uit 2 delen. In **deel 1** vind je een **samenvatting** van de door alle deelnemers aangegeven voorkeuren per thema alsmede de daarbij behorende motivaties. Na deze samenvatting volgt een overall lijst waarin je kunt zien hoe op alle aandachtspunten (ongeacht het thema) is gescoord. Daarnaast vind je een overzicht van de verschillende stakeholdergroepen die hebben deelgenomen aan de derde dialoogronde en de daarbij corresponderende getallen.

In **deel 2** van het verslag vind je **alle scores en motivaties** die door de deelnemers zijn gegeven.

Ik wil je wederom graag bedanken voor je deelname en waardevolle inbreng en hoop dat je wilt blijven meedoen aan de volgende dialoogronde ‘Verdiepen’. Daarin gaan we met elkaar aan de slag met een selectie van de aandachtspunten om die verder te concretiseren: **hoe** kunnen deze het best gerealiseerd worden, wie kan wat doen, wat is daarvoor nodig en welke ontwikkelingen en/of factoren kunnen mee- of tegenwerken?

Daarna is de consultatie ten einde. Er zal een eindverslag worden opgesteld en we zullen je vragen om feedback over het doorlopen proces. Meer informatie over het hoe en waarom van deze consultatie vind je hieronder.

Waarom deze consultatie?

Het ministerie van LNV stelt een actieplan op voor de groei van biologische productie en consumptie in Nederland. Dit actieplan zal bestaan uit een ambitie en een set van acties die helpt om de ambitie waar te maken.

De consultatie is bedoeld voor iedereen die wil bijdragen aan de dialoog over biologische productie en consumptie. Het ministerie heeft diverse partijen uit de samenleving uitgenodigd om mee te denken over welke acties nodig en wenselijk zijn, zoals boeren, vertegenwoordigers van de (biologische) landbouw, ketenpartijen (leveranciers, transporteurs, verwerkers, handelaren, retailers), onderzoekers, overheden, financiers, NGO's en consumenten. De kennis, ervaring en input

van al deze partijen is van belang om te komen tot een effectieve set van acties. Acties die bij uitvoering ook echt gaan leiden tot groei van biologische productie en consumptie.

Waarom een Nederlands actieplan?

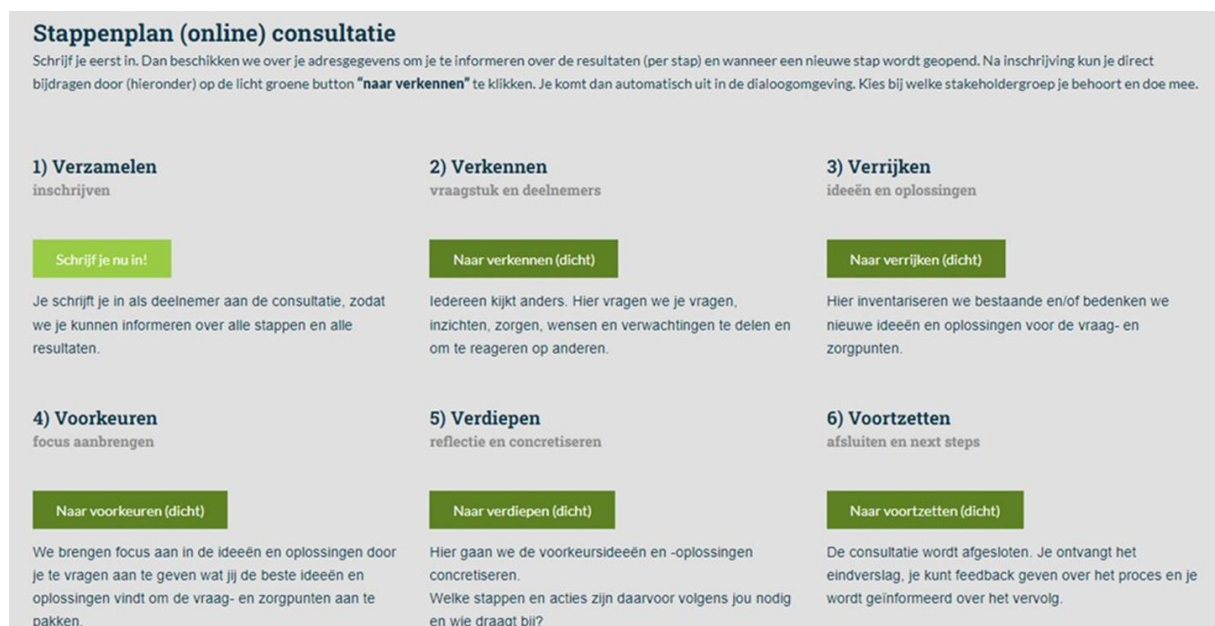
De Europese Commissie heeft in de Farm-to-Fork-strategie en het Organic Action Plan de ambitie uitgesproken dat in 2030 25% van het Europese landbouwareaal biologisch moet zijn. Aan elke lidstaat van de Europese Unie is gevraagd om te komen met een nationale strategie met een ambitie en maatregelen die passen bij de lokale situatie. In Nederland maakt het ministerie van LNV hiervoor een actieplan. Dit zal deze zomer verschijnen.

Wat is biologische landbouw?

In de uitgangspunten van biologische landbouw wordt nadrukkelijk rekening gehouden met milieueffecten, klimaat, dierenwelzijn en biodiversiteit. De eisen waaraan biologische productie moet voldoen staan beschreven in Europese wetgeving.

Hoe ziet de consultatie eruit?

De consultatie bestaat uit 6 stappen (zie hieronder) en kent 4 dialoogrondes: Verkennen, Verrijken, Voorkeuren en Verdiepen. De consultatie duurt van februari tot en met april 2022. Van iedere dialoogronde maken we een verslag, zodat iedereen continu op de hoogte is van de voortgang van de dialoog. Het eindverslag volgt begin mei 2022.



Wat gebeurt er met de resultaten van de consultatie?

Het ministerie van LNV neemt de resultaten van deze consultatie mee in het opstellen van het actieplan. In het consultatieproces hopen we te komen tot acties die beschrijven wat er nodig is, door wie en wanneer. De uiteindelijke verantwoordelijkheid voor de inhoud van het actieplan ligt bij de minister van LNV.

Bernard van der Horst

Projectleider Strategie Biologische Productie en Consumptie Nederland
Ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit

Deel 1: Samenvatting per thema

Hieronder vind je per thema de samenvatting van de stap voorkeuren.

Thema Nederlandse ambitie voor biologische productie

Toelichting op thema

De Europese Commissie heeft in de Farm-to-Fork-strategie en het Organic Action Plan de ambitie uitgesproken dat in 2030 25% van het Europese landbouwareaal biologisch moet zijn. Aan elke lidstaat van de Europese Unie is gevraagd om te komen met een nationale strategie met een ambitie en maatregelen die passen bij de lokale situatie.

Aantal respondenten op dit thema

100

De 3 belangrijkste aandachtspunten volgens de respondenten binnen dit thema

1. Vergroten van de consumptie van biologische producten t.o.v. gangbare producten (*gescoord door 67 respondenten*)
2. De prijs van biologische producten (*gescoord door 47 respondenten*)
3. Vergroten van het aandeel biologische producten in de verkoopkanalen (supermarkten, horeca, catering, voedingsmiddelenindustrie, etc.) (*gescoord door 45 respondenten*)

Genoemde argumenten bij de belangrijkste aandachtspunten

- Toename van consumptie wordt gezien als de belangrijkste voorwaarde voor groei van biologische productie. Door de vraag te vergroten kan het aanbod volgen. Voorlichting voor consumenten is één van de belangrijke maatregelen om in te zetten om de consumptie te laten groeien.
- Het gat tussen gangbare producten en biologische producten moet verkleind worden voor de consument. Dit zou enerzijds kunnen door de prijs van biologische producten te verlagen maar vooral door de werkelijke kosten aan gangbare producten toe te kennen (true-pricing).
- Het huidige aanbod van biologische producten kan vergroot worden, zowel door het breder aan te bieden in de bestaande verkoopkanalen als door nieuwe verkoopkanalen in te zetten.

Thema De rol van consumenten

Toelichting op thema

Consumenten spelen een belangrijke rol bij de groei van de biologische productie en consumptie in Nederland. Wanneer biologische producten niet door de consumenten worden gekocht, heeft meer biologisch produceren geen zin. Het heeft het risico in zich dat de prijs van biologische producten daalt en er geen verdienmodel is voor de boer. De vaak hogere prijs van biologische producten is voor veel consumenten een belemmering om deze te kopen.

Aantal respondenten op dit thema

85

De 3 belangrijkste aandachtspunten volgens de respondenten binnen dit thema:

1. Er moet bij de consument meer kennis en bewustzijn komen over de verschillen tussen biologische en reguliere landbouw, inclusief de prijs. (*gescoord door 46 respondenten*)
2. Omdat het prijsverschil tussen gangbare en duurzame (biologische) producten een belemmering voor consumenten is, moet worden verkend hoe dit kan worden verkleind. (*gescoord door 46 respondenten*)

3. Overheid, verkoopkanalen en andere ketenpartners moeten een (bindend) convenant sluiten om het aanbod van biologische producten te vergroten en de aankoop ervan te stimuleren. *(gescoord door 30 respondenten)*

Genoemde argumenten bij de belangrijkste aandachtspunten

- De meerwaarde van het prijsverschil is nu niet bekend/wordt niet begrepen
- Niet-biologisch is nu goedkoper omdat er voor deze producten geen true pricing is
- Kennis is belangrijk, want er zijn veel verschillende manieren van landbouw en tegenwoordig ook veel (goedkopere) keurmerken
- Kwaliteit en betrouwbaarheid zijn vooral onbekend
- Dit kan helpen bij transparantie over de marges die supermarkten hanteren
- Prijs is belangrijke bottleneck voor de consument
- Hoge prijs voor biologische producten voelt als dubbel betalen/straffen van goed gedrag
- Er is ook een probleem met prijsperceptie
- Biologische producten zijn nu alleen voor de 'happy few'
- Er moet ook betaald worden voor de gevolgen van reguliere landbouw (true pricing)
- Overheid moet leidende en sturende rol hebben in dit vraagstuk (zie Denemarken)
- Convenant nodig door afwezigheid van commerciële lobby bij de biologische sector en te machtige lobby bij andere partijen
- Convenant zorgt voor samenwerking
- Convenant neemt risico's voor ketenpartijen weg
- Convenant geeft duidelijkheid aan de consument
- Convenant zorgt voor voldoende aanbod

Thema Aandeel biologische producten in verkoopkanalen

Toelichting op thema

Nederlandse consumenten kunnen pas biologische producten kopen als deze ook beschikbaar zijn in de verschillende verkoopkanalen. Het aandeel biologische producten (groenten, fruit, vlees, zuivel, eieren, bloemen, planten, bollen) is in genoemde verkoopkanalen relatief laag. Het merendeel van de verkoopkanalen verkoopt met name niet-biologische producten.

Aantal respondenten op dit thema

68

De 3 belangrijkste aandachtspunten volgens de respondenten binnen dit thema

1. Alle overheden en semi-overheden moeten in hun kantines meer biologische producten aanbieden om de vraag naar biologische producten te vergroten. *(gescoord door 31 respondenten)*
2. Het aanbod van biologische producten moet niet alleen groeien bij supermarkten, ook in de horeca, catering, slagerijen, groenteboeren, bakkers, tuincentra en de online verkochte maaltijdboxen. *(gescoord door 30 respondenten)*
3. Er moet meer aandacht komen voor kennis bij partijen in de keten over biologische productie, bijvoorbeeld bij inkopers, marketeers en medewerkers en niet alleen bij de duurzaamheidsmanagers van bedrijven. *(gescoord door 22 respondenten)*

Genoemde argumenten bij de belangrijkste aandachtspunten

- Goede resultaten in andere landen (Denemarken) op bijvoorbeeld consumentenvertrouwen en bekendheid
- Wees het goede voorbeeld
- Zorgt voor toename van de vraag naar biologische producten
- Overheden kunnen ondersteunen bij de omzetsnelheid
- Makkelijk te regelen
- Is in de jaren 90 al eerder convenant geweest over bio binnen overheden
- Zorgt voor betrokkenheid van meerdere partijen

- Vergroot de bewustwording
- Vergroot de bekendheid en acceptatie onder consument
- Vergroot de beschikbaarheid
- Vergroot de vraag
- Kan stimuleren om ook in horeca keurmerken van producten te vermelden
- Goed voor de leefbaarheid van steden en winkels
- Sommige ketenpartijen blijven achter in verduurzaming
- Er is gebrek aan kennis
- Er heersen vooroordelen
- Zorgt voor bewustwording
- Zorgt voor begrip/acceptatie en gedragsverandering/herprioritering
- Er moet een eenduidig verhaal worden verteld

Thema De prijs van biologische producten

Toelichting op thema

De hogere prijs van biologische producten vormt op dit moment voor veel producenten een belemmering om deze te produceren, voor veel verkoopkanalen om deze te verkopen en voor veel consumenten om deze te kopen. Er is sprake van een dilemma: de biologische boer heeft een hogere prijs nodig voor zijn producten, maar de consument is vaak niet bereid is om deze hogere prijs te betalen.

Aantal respondenten op dit thema

70

De 4 belangrijkste aandachtspunten volgens de respondenten binnen dit thema

(in dit geval 4 aandachtspunten, omdat de aandachtspunten 3 en 4 hetzelfde aantal respondenten hebben)

1. True pricing is noodzakelijk om prijsverschillen tussen biologische en gangbare producten te verkleinen. *(gescoord door 39 respondenten)*
2. De Nederlandse overheid moet de kosten voor certificering en toezicht op biologische productie bekostigen net zoals de Deense overheid dat doet. *(gescoord door 29 respondenten)*
3. De BTW op biologische producten moet omlaag of naar 0, zodat biologische producten beter kunnen concurreren met gangbare producten. *(gescoord door 28 respondenten)*
4. De subsidies voor gangbare productie moeten worden afgebouwd. *(gescoord door 28 respondenten)*

Genoemde argumenten bij de belangrijkste aandachtspunten

- Zonder true pricing blijven de marktverhoudingen verstoord en worden de negatieve neveneffecten van marktontwikkelingen (verscheppen grondstoffen en voedsel etc.) in stand gehouden
- True pricing is fair, geeft inzicht en transparantie in kostenopbouw en leidt tot meer kennis en bewustzijn bij koper
- True pricing moet samengaan met het echte verhaal vertellen richting de consument over de wereld achter hun eten.
- Door true pricing wordt theoretisch gangbaar en bio even duur, en is er nog steeds geen financiële stimulans om bio te kopen.
- Het is vreemd dat we een systeem hanteren dat het tegenovergestelde is van 'de vervuiler betaalt'.
- Een overheid die certificeringskosten betaalt draagt bij aan verlaging van de kostprijs, je neemt een belemmering weg om op 'biologisch' over te stappen, omschakelen wordt aantrekkelijker.
- De consument is de doorslaggevende factor voor het succes van een transitie en prijs is daarbinnen de belangrijkste pijler

- Primaire gezonde producten moeten allemaal in het lagere BTW segment, niet alleen biologisch. Je sluit anders ook andere mogelijk duurzamere producten uit.]
- Het gaat zowel om true pricing (de vervuiler betaalt met hogere economische kosten) als true value (leverancier van maatschappelijke diensten krijgt een vergoeding) vergelijkbaar met een vergoeding voor prestaties bij agrarisch natuurbeheer en GLB.
- Onduurzame modellen zouden niet gesubsidieerd moeten worden. Subsidies moeten naar biologische en regeneratieve landbouw die voor een + zorgen op de landbouw, klimaat, biodiversiteit en dierenwelzijn
- We moeten dát stimuleren waar we meer van willen zien in de toekomst
- We moeten in NL af van de ondersteuningsmaatschappij. Het plakken van pleisters verbergt het falen van het systeem. Subsidies moeten worden verstrekt voor onderzoek en kennis. Het mag nooit een sector in leven houden, dan wel ondermijnen.
- Alle subsidies moeten alleen nog maar gaan naar agrariërs die duurzaam produceren en agrariërs in transitie. Nog subsidies verstrekken aan gangbare productie is weggegooid geld. Het is bizar dat gangbare, vervuilende landbouw en veehouderij in tijden van klimaat- en stikstofcrises nog steeds wordt gesubsidieerd.

Thema De internationale markt voor biologische producten

Toelichting op thema

De Nederlandse biologische landbouw opereert in een dynamische internationale markt. De Europese ambities om het Europese landbouwareaal naar 25% biologisch in 2030 te brengen, betekent dat de andere Europese landen ook plannen aan het maken zijn om hun aandeel biologisch areaal te vergroten. Dit zal consequenties hebben voor de Nederlandse biologische sector.

Aantal respondenten op dit thema

60

De 4 belangrijkste aandachtspunten volgens de respondenten binnen dit thema

(in dit geval 4 aandachtspunten, omdat de aandachtspunten 3 en 4 hetzelfde aantal respondenten hebben)

1. Er moet meer samenwerking komen binnen de EU om de biologische sector te doen groeien, bijvoorbeeld op het gebied van technologische ontwikkeling, productontwikkeling en promotie van biologische consumptie. *(gescoord door 39 respondenten)*
2. Er moet worden ingezet op zowel de nationale als de internationale afzetmarkt voor biologische producten. *(gescoord door 29 respondenten)*
3. De import van goedkopere biologische producten uit het buitenland die Nederland zelf ook produceert moet stoppen. *(gescoord door 18 respondenten)*
4. Er moet meer aandacht komen voor de ontwikkeling van technologie in de biologische sector, omdat dit leidt tot efficiency en een betere internationale concurrentiepositie voor de Nederlandse biologische sector. *(gescoord door 18 respondenten)*

Genoemde argumenten bij de belangrijkste aandachtspunten

- Voedselproductie moet je Europees bezien
- Leren van succesvolle aanpakken in het buitenland
- Gebruik maken van regionale productievoordelen (daar produceren waar het het beste kan)
- Elkaar versterken i.p.v. concurreren
- Level playing field
- Noodzaak eenduidigheid in Europese regelgeving
- Duitsland kent groeimarkt van biologische producten, hier liggen kansen voor Nederland
- Optimale verwaarding van biologische producten vindt plaats in Europa
- Onnodige import: meer korte ketens en meer lokaal eten, vrijhandel in voedsel leidt tot nutriëntenprobleem en onnodige voedselkilometers
- Onnodige import past niet bij biologische landbouw die duurzaamheid nastreeft
- Import afremmen want dit belemmert omschakelen in Nederland

- Meer technologie kan kostprijs drukken en leiden tot beter product
- Alleen intensiveren met technologie op ecologische manier

Thema Omschakelen naar biologische landbouw

Toelichting op het thema:

Om biologisch gecertificeerd te worden moeten alle ketenpartijen "omschakelen": van boer tot afzetkanaal tot consument.

Aantal respondenten op dit thema

50

De 3 belangrijkste aandachtspunten volgens de respondenten binnen dit thema

1. De kosten van omschakeling mogen niet alleen voor rekening komen van omschakelende boeren/tuinders. *(gescoord door 23 respondenten)*
2. Alle partijen in een voedselketen moeten met elkaar het commitment aangaan om om te schakelen naar biologische producten. *(gescoord door 20 respondenten)*
3. Wanneer je als boer/tuinder omschakelt naar de productie van biologische producten moet de afname van deze producten zijn gegarandeerd. *(gescoord door 20 respondenten)*

Genoemde argumenten bij de belangrijkste aandachtspunten

- Het is een gedeeld risico van iedereen in de keten, de meeste boeren kunnen de meerkosten niet dragen.
- Omschakelen dient vele publieke belangen (natuurbescherming, volksgezondheid, lucht- en waterbescherming, biodiversiteit). Het is dan niet meer dan logisch dat een individuele ondernemer die bereid is deze spannende stap te zetten financieel wordt gefaciliteerd dat te doen.
- Niet alleen de kosten, maar eerder nog de risico's moeten afgedekt kunnen worden.
- De administratieve 'rompslomp' en de kosten voor aanmelding van omschakeling bij Skal zijn omvangrijk en te hoog.
- Commitment biedt zekerheid en zorgt voor afstemming vraag en aanbod. Omschakeling en marktontwikkeling moeten gelijk op gaan
- Je moet harde afspraken of zelfs wettelijke verplichtingen maken voor een groot aandeel biologisch in de winkelschappen, de horeca en bij de catering voor instellingen en overheden met de nadruk op Nederlandse producten.
- De gehele keten moet niet alleen de omschakeling steunen, maar ook zorgen voor een correcte opbrengst voor de boeren die het product maken.
- Commitment is noodzakelijk: er wordt wel veel lokaal gedaan en gestimuleerd, maar groter trekken is nu lastig.
- Als er geen afzet is voor biologische producten stort de markt/de prijs in elkaar.
- Met de ketenpartners moet je afzetgarantie afspreken.
- Zonder de zekerheid van afzet schakelen grootschalige bedrijven niet om. Die kunnen niet van huisverkoop bestaan.
- Vraag gestuurd is erg belangrijk.
- Het is logisch om afzetgarantie sectoraal aan te pakken en niet met elke omschakelaar apart te regelen.
- Vergeet de bestaande biobedrijven niet: die moeten ook meegenomen worden in alle convenanten en plannen.

Thema Grond voor biologische landbouw

Toelichting op thema

De beschikbaarheid en prijs van landbouwgrond vormen een belemmering voor boeren die willen omschakelen naar biologische landbouw. Het huidige grondbeleid van verschillende overheden en van andere grondbezitters in Nederland wordt gezien als een belemmering voor de groei van het areaal biologische landbouwgrond.

Aantal respondenten op dit thema

70

De 3 belangrijkste aandachtspunten volgens de respondenten binnen dit thema

1. Voor biologische boeren is het van groot belang dat landbouwgrond niet verdwijnt voor het gebruik voor zonne(panelen)velden en andere bestemmingen. *(gescoord door 35 respondenten)*
2. Alle overheden moeten bij het verpachten van eigen grond een preferente behandeling geven aan biologische producenten. *(gescoord door 30 respondenten)*
3. Grond met (duurzaamheids)beperkingen zoals rond Natura2000 gebied moet alleen ter beschikking worden gesteld aan biologische producenten. *(gescoord door 28 respondenten)*

Genoemde argumenten bij de belangrijkste aandachtspunten

- 1) niet verdwijnen grond door het gebruik voor zonne(panelen)velden en andere bestemmingen
 - Voor duurzame landbouw, en alle overige landbouw, is grond van groot belang.
 - Zonnepanelen zouden op daken moeten worden gelegd en niet op (biologische) landbouwgrond.
- 2) Preferente behandeling biologische producenten bij verpachten overheidsgronden
 - Het is een goede relatief simpele manier waarop de overheid het goede voorbeeld kan geven. Voorkeur heeft het wel om langlopende pacht uit te geven.
 - Dit is een goede eerste stap om aan meer biologische landbouw te komen
- 3) Grond met (duurzaamheids)beperkingen zoals rond Natura2000 naar biologische landbouw
 - Biologische landbouw is een goede manier om duurzame landbouw hier mogelijk te maken.
 - De grond naast dit soort gebieden moeten beschikbaar blijven voor landbouw. Door het biologisch in te zetten blijft het effect op de nabijgelegen natuurgebieden beperkt.
 - Maar er zijn ook mensen die de keuze voor alleen biologisch als te beperkt zien. Er zijn meerdere routes (natuurinclusieve landbouw) om te bereiken dat landbouw en natuurgebied goed samen gaan. Er zal een integrale blik nodig zijn om te kijken welke landbouwvorm tegenover welke intensiviteit het best past op een perceel.

Thema Onderzoek ten behoeve van biologische landbouw

Toelichting op thema

Biologische landbouw is een vorm van duurzame landbouw, maar er is nog ruimte voor verbetering op het gebied van duurzaamheid (biodiversiteit, dierenwelzijn/diergezondheid, klimaat, milieu en nutriënten). Die ruimte verschilt per sector.

Aantal respondenten op dit thema

64

De 3 belangrijkste aandachtspunten volgens de respondenten binnen dit thema

1. Er moet meer budget beschikbaar komen specifiek voor biologisch onderzoek en deze sector moet expliciet worden benoemd in onderzoeksprogramma's en -calls. *(gescoord door 34 respondenten)*
2. Het lopende onderzoek naar de samenhang tussen duurzaamheidsopgaven zoals klimaat, biodiversiteit, dierenwelzijn en water- en bodemkwaliteit moeten beter vertaald worden naar de biologische sector. *(gescoord door 23 respondenten)*

3. We moeten meer onderzoek doen naar de impact van consumptie van biologische producten op de volksgezondheid in vergelijking tot producten uit de gangbare landbouw. (gescoord door 23 respondenten)

Genoemde argumenten bij de belangrijkste aandachtspunten

Aandachtspunt 1:

- Er is meer behoefte aan kennis en innovatie netwerken met en voor biologische boeren
- Ja, er is te weinig onderzoek specifiek gericht op de uitdagingen van de biologische sector
- Het is nodig vooruit te investeren, kosten (onderzoeksbudget) gaan voor de baten (meer bio in NL);
- Het bio onderzoek gedaan in het verleden heeft ook veel voor gangbaar opgeleverd (bodem, onkruidbestrijding..);
- Er moet veel meer bio onderzoek komen, en dit moet ook open zijn voor andere kennisinstellingen dan WUR, wel met marktconforme tarieven;
- Met meer kennis kan bio efficiënter en met minder opbrengstverliezen produceren;
- Meedraaien in PPS'en is lastig, de overheid moet grotere en langdurige projecten financieren om bruikbare resultaten op te leveren;
- Het is beter om een bio quotum in onderzoeksprogramma 's op te nemen want het is lastig bij toedeling van onderzoeksmiddelen aandacht te krijgen voor specifieke bio onderwerpen;

Aandachtspunt 2:

- De samenhang tussen duurzaamheidsopgaven moet sowieso veel meer aan de orde komen, in plaats van focus op deelaspecten;
- Dit geldt ook andersom, een betere vertaling naar gangbaar is nodig. Aandacht voor samenhang is altijd geweest bij bio, gangbaar waar dit niet vanzelfsprekend was is hierin juist door bio geïnspireerd;
- Meer duidelijkheid over de bijdrage van bio aan bv klimaat is nodig;
- Hiermee op een goede manier ecosysteemdiensten verwaard te krijgen, de bereidheid van de consumenten door duurdere biologische consumptie vergroten.

Aandachtspunt 3:

- Gezondheid is het belangrijkste, samen met biodiversiteit en milieu zijn het de juiste argumenten om de consumenten te overtuigen;
- Feiten zijn nodig op dit gebied, in de wetenschap dat dit tijdrovend en kostbaar zal zijn;
- Dit onderzoek moet eerlijk en onafhankelijk zijn; gebruik ook onderzoekers met ervaring en kennis;
- Uit eerdere onderzoeken en een groot aantal metanalyses blijkt dat het erg moeilijk is om statistisch significante verschillen aan te tonen in inhoudsstoffen. Nieuwe studies zullen niet veel toevoegen aan dit;
- Het is nodig de relatie tussen bio voeding en gezondheid (via de voedsel en indirect via een gezondere planeet) wetenschappelijk te onderbouwen;
- Heel belangrijk, niet alleen biologische productie maar ook BD-producten, regeneratieve landbouwproducten etc.. in betrekken;
- Vrijwel onmogelijk om daar betrouwbare uitspraken over te doen. Wel meer onderzoek doen naar de negatieve gevolgen van pesticiden, microplastics etc. (inputs van de gangbare landbouw) op milieu en gezondheid.

Thema Onderwijs en biologische landbouw

Toelichting op thema

Geconstateerd is dat in het groene en 'food'onderwijs nog weinig aandacht is voor duurzaamheid en biologische landbouw. Dit betekent dat studenten en leerlingen hier weinig kennis over meekrijgen. In de markt zien we tegelijkertijd dat er wel door partijen wordt geconcentreerd op duurzaamheid en dat er kansen zijn voor het vermarkten van duurzaamheid.

Aantal respondenten op dit thema

62

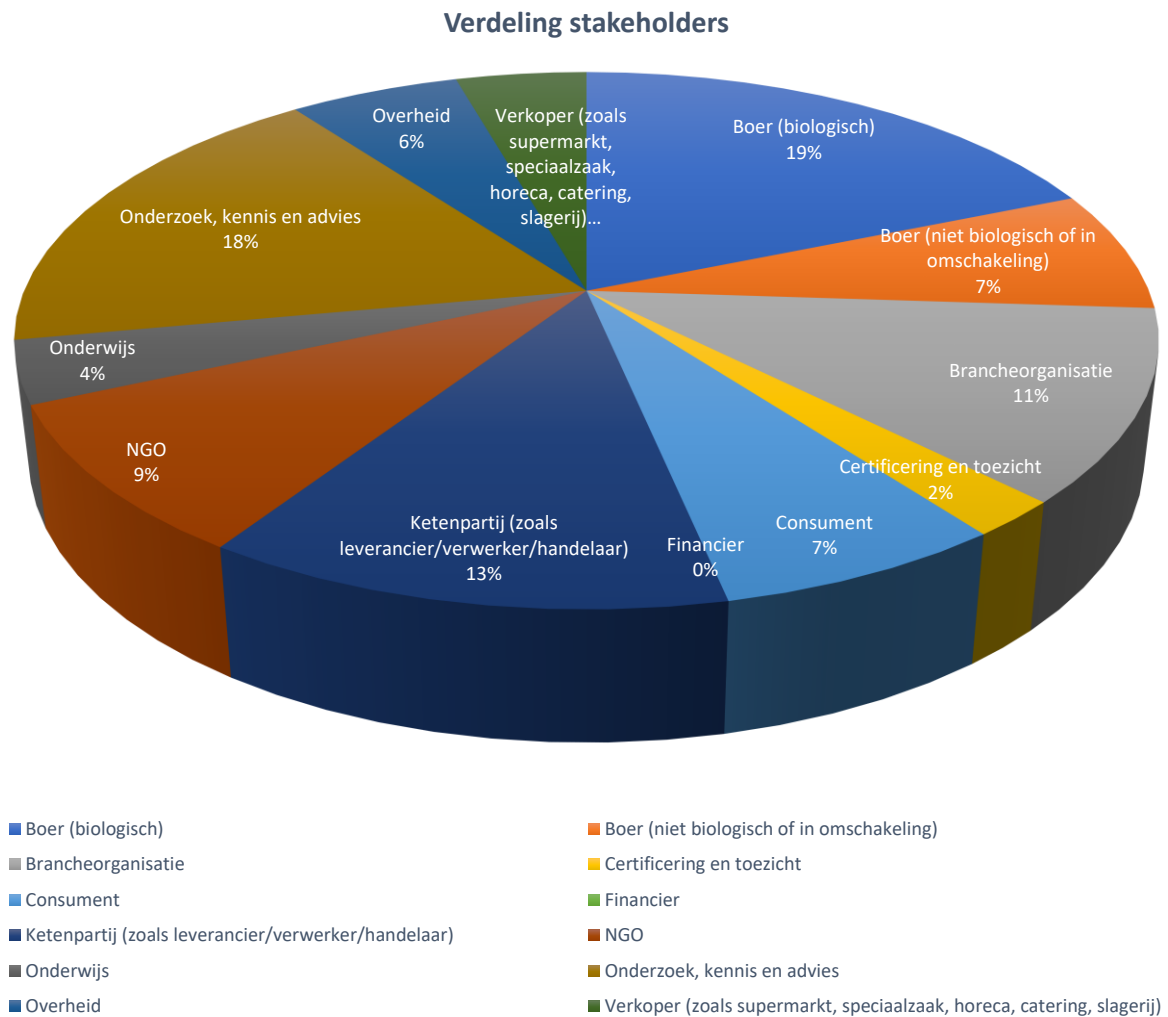
De 3 belangrijkste aandachtspunten volgens de respondenten binnen dit thema

1. Groene/ agrarische opleidingen moeten biologische landbouw meenemen als vast onderdeel van het curriculum en zich niet alleen oriënteren op gangbare landbouw. *(gescoord door 35 respondenten)*
2. Opleidingen in food (MBO en HBO) moeten kennis over biologische landbouw en biologische producten opnemen als verplicht leerdoel in hun opleiding. *(gescoord door 30 respondenten)*
3. Kinderen moeten op de basisschool en middelbare school al worden geleerd over biologische landbouw. *(gescoord door 26 respondenten)*

Genoemde argumenten bij de belangrijkste aandachtspunten

- Bio is een vak apart omdat het echt een andere (systeem)aanpak is. Deze kennis wordt niet (volledig) opgedaan in vakken over gangbare landbouw;
- Onderwijs moet het hele spectrum laten zien (dus ook biologische productie/ consumptie) zodat toekomstige actoren zelf de keuze kunnen maken op basis van de opgedane kennis in het onderwijs;
- Het hangt op dit moment erg af van de docent of de opleiding dus biologisch moet volwaardig onderdeel worden van groene/food opleidingen;
- Opleidingen leiden studenten op voor de toekomst en voor de toekomst ligt de focus op duurzaamheid (zoals biologische landbouw);
- Niet alleen bij agrarische opleidingen maar bij alle food gerelateerde opleidingen zou aandacht moeten zijn voor biologische productie en producten;
- Om groei ambities voor biologisch te realiseren, moet in de hele keten meer kennis komen over wat biologisch inhoudt;
- Kinderen moeten les krijgen over voedsel en duurzaamheid waarbij biologisch een vorm van duurzame productie is;
- Kinderen zijn de toekomst en ouders leren vaak ook weer van hun kinderen;
- Goed om niet alleen te leren over duurzaamheidsvraagstukken maar ook aandacht te besteden aan mogelijke oplossingen zoals biologische landbouw.

Stakeholderverdeling en interactiegraad dialoogronde ‘Voorkeuren’



Overall-lijst van alle aandachtspunten (ongeacht thema)

Thema	Aandachtspunten	Percentage score
Ambitie	Vergroten van de consumptie van biologische producten t.o.v. gangbare producten	67%
Internationale markt	Er moet meer samenwerking komen binnen de EU om de biologische sector te doen groeien, bijvoorbeeld op het gebied van technologische ontwikkeling, productontwikkeling en promotie van biologische consumptie.	65%
Onderwijs	Groene/ agrarische opleidingen moeten biologische landbouw meenemen als vast onderdeel van het curriculum en zich niet alleen oriënteren op gangbare landbouw.	56%
Prijzen	True pricing is noodzakelijk om prijsverschillen tussen biologische en gangbare producten te verkleinen.	56%
Rol van de consument	Er moet bij de consument meer kennis en bewustzijn komen over de verschillen tussen biologische en reguliere landbouw, inclusief de prijs.	54%
Rol van de consument	Omdat het prijsverschil tussen gangbare en duurzame (biologische) producten een belemmering voor consumenten is, moet worden verkend hoe dit kan worden verkleind.	54%
Onderzoek	Er moet meer budget beschikbaar komen specifiek voor biologisch onderzoek en deze sector moet expliciet worden benoemd in onderzoeksprogramma's en -calls.	53%
Grond	Voor biologische boeren is het van groot belang dat landbouwgrond niet verdwijnt voor het gebruik voor zonne(panels)velden en andere bestemmingen.	50%
Onderwijs	Opleidingen in food (MBO en HBO) moeten kennis over biologische landbouw en biologische producten opnemen als verplicht leerdoel in hun opleiding.	48%
Internationale markt	Er moet worden ingezet op zowel de nationale als de internationale afzetmarkt voor biologische producten.	48%
Ambitie	De prijs van biologische producten	47%
Verkoopkanalen	Alle overheden en semi-overheden moeten in hun kantines meer biologische producten aanbieden om de vraag naar biologische producten te vergroten.	46%
Ambitie	Vergroten van het aandeel biologische producten in de verkoopkanalen (supermarkten, horeca, catering, voedingsmiddelenindustrie, etc.)	45%
Verkoopkanalen	Het aanbod van biologische producten moet niet alleen groeien bij supermarkten, ook in de horeca, catering, slagerijen, groenteboeren, bakkers, tuincentra en de online verkochte maaltijdboxen.	44%
Omschakelen	Alle partijen in een voedselketen moeten met elkaar het commitment aangaan om om te schakelen naar biologische producten.	44%
Grond	Alle overheden moeten bij het verpachten van eigen grond een preferente behandeling geven aan biologische producenten.	43%
Onderwijs	Kinderen moeten op de basisschool en middelbare school al worden geleerd over biologische landbouw.	42%
Omschakelen	De kosten van omschakeling mogen niet alleen voor rekening komen van omschakelende boeren/tuinders.	41%
Omschakelen	Wanneer je als boer/tuinder omschakelt naar de productie van biologische producten moet de afname van deze producten zijn gegarandeerd.	41%
Prijzen	De Nederlandse overheid moet de kosten voor certificering en toezicht op biologische productie bekostigen net zoals de Deense overheid dat doet.	41%
Grond	Grond met (duurzaamheids)beperkingen zoals rond Natura2000 gebied moet alleen ter beschikking worden gesteld aan biologische producenten.	40%
Prijzen	De BTW op biologische producten moet omlaag of naar 0, zodat biologische producten beter kunnen concurreren met gangbare producten.	40%
Prijzen	De subsidies voor gangbare productie moeten worden afgebouwd.	40%

Onderwijs	Onderwijs en cursussen over biologische landbouw moeten zich niet alleen richten op boeren/tuinders, maar ook op andere partijen in de keten zoals verwerkers en verkoopkanalen.	37%
Onderzoek	Het lopende onderzoek naar de samenhang tussen duurzaamheidsopgaven zoals klimaat, biodiversiteit, dierenwelzijn en water- en bodemkwaliteit moeten beter vertaald worden naar de biologische sector.	36%
Onderzoek	We moeten meer onderzoek doen naar de impact van consumptie van biologische producten op de volksgezondheid in vergelijking tot producten uit de gangbare landbouw.	36%
Rol van de consument	Overheid, verkoopkanalen en andere ketenpartners moeten een (bindend) convenant sluiten om het aanbod van biologische producten te vergroten en de aankoop ervan te stimuleren.	35%
Rol van de consument	Biologische productie en consumptie moeten meer aandacht krijgen op scholen en in het hoger onderwijs, zodat mensen al vroeg leren wat biologisch inhoudt.	34%
Verkoopkanalen	Er moet meer aandacht komen voor kennis bij partijen in de keten over biologische productie, bijvoorbeeld bij inkopers, marketeers en medewerkers en niet alleen bij de duurzaamheidsmanagers van bedrijven.	32%
Onderzoek	We moeten zorgen dat de kennis over biologische landbouw in het lesmateriaal van het groene en food-onderwijs wordt opgenomen en dat dit onderwijs tevens wordt ingezet voor praktijkonderzoek.	31%
Verkoopkanalen	De administratieve lasten voor de verkoopkanalen die verband houden met certificatie en toezicht moeten worden verminderd.	31%
Grond	Bij het verlenen van subsidie aan terrein behorende organisaties moet als voorwaarde worden gesteld dat op een bepaald % van de grond langjarig biologisch wordt geboerd.	30%
Internationale markt	De import van goedkopere biologische producten uit het buitenland die Nederland zelf ook produceert moet stoppen.	30%
Internationale markt	Er moet meer aandacht komen voor de ontwikkeling van technologie in de biologische sector, omdat dit leidt tot efficiency en een betere internationale concurrentiepositie voor de Nederlandse biologische sector.	30%
Verkoopkanalen	Verkoopkanalen moeten reguliere producten gaan vervangen door biologische producten, zodat biologisch de standaard wordt.	29%
Omschakelen	Iedereen die dat wil moet (gratis) toegang hebben tot informatie over omschakelen en biologisch.	29%
Ambitie	Onderzoek ten behoeve van biologische landbouw	29%
Grond	Verpachters van grond moeten hun grond langdurig aan biologische producenten verpachten om zo langdurig zekerheid te geven.	29%
Rol van de consument	We moeten inzetten op het verkleinen van de afstand tussen consumenten en het boerenland, zodat consumenten zich bewust zijn hoe voedsel wordt geproduceerd.	28%
Ambitie	Onderwijs/cursussen over biologische productie en consumptie	28%
Verkoopkanalen	Supermarkten moeten ruimte bieden voor het uitdragen van het verhaal bij en achter biologische producten, zodat niet alleen vergelijking op prijs kan plaatsvinden.	28%
Prijzen	Er moet financiële ondersteuning zijn om de hogere kosten van biologische landbouw te verminderen, zodat het prijsverschil voor de consument tussen gangbaar en biologisch minder groot is.	27%
Rol van de consument	Er moeten (wettelijke) richtlijnen komen om het aanbod van biologische producten ten opzichte van gangbare te vergroten en de publieke en private voedselomgeving zodanig in te richten met biologische producten dat dit consumenten stimuleert om deze te kopen.	27%
Ambitie	Grond voor biologische landbouw	27%
Omschakelen	Er moet een 'omschakel-cursus' komen die voor iedereen toegankelijk is en waarin geleerd en gewerkt wordt aan een omschakelplan voor het eigen bedrijf.	27%
Omschakelen	Flexibeler omschakelen moet mogelijk worden gemaakt om het risico van inkomstenderving voor de boer/tuinder tijdens de omschakelperiode te voorkomen, bijvoorbeeld door gedurende de overgangstermijn bepaalde ontheffingen van regels te kunnen krijgen of direct in de omschakeling een plus prijs betaald krijgen.	27%

Internationale markt	We moeten inzetten op een hogere productie en export van biologisch uitgangsmateriaal (zaden, pootaardappelen), omdat Nederland hier goede gronden voor heeft en andere EU-landen ook meer biologisch gaan telen.	27%
Internationale markt	We moeten zorgen voor voldoende beschikbaarheid van biologisch veevoer voor Nederlandse veehouders, wanneer de biologische veehouderij in heel Europa groeit.	27%
Onderzoek	Er is meer onderzoek nodig naar hoe we de vraag naar biologische producten door consumenten en partijen in de keten kunnen vergroten.	25%
Verkoopkanalen	Naast het verdienmodel van de boer/tuinder moet het verdienmodel van verkoopkanalen mee veranderen om het aandeel biologische producten in diverse verkoopkanalen te vergroten, bijvoorbeeld in plaats van prijsminimalisatie acceptatie van kleinere winstmarges.	25%
Omschakelen	Subsidie is een noodzakelijke randvoorwaarde om partijen in een voedselketen te helpen bij het omschakelen naar biologische producten.	24%
Grond	Fiscale voordelen voor grondaanschaf, zoals de landbouwwijstelling (de vrijstelling voor o.a. Overdrachtsbelasting), zou alleen voor biologische producenten moeten gelden.	24%
Prijzen	Consumenten moet begrijpen waarom de prijs van biologische producten hoger is, zodat zij daar eerder voor zullen kiezen.	24%
Onderwijs	Er moet worden ingezet op (bestaande) samenwerkingsverbanden, bijvoorbeeld tussen boeren, kennisinstellingen en adviseurs, om meer kennis- en leeraanbod op het gebied van biologische landbouw te generen.	24%
Onderzoek	Kennis over biologische landbouw en duurzaamheid (bijv. Over natuurinclusieve landbouw en kringlooplandbouw) moet beter worden verspreid in de hele keten.	23%
Grond	Als grond eenmaal biologisch is geworden, zou deze nooit meer gangbaar moeten worden.	23%
Onderwijs	Er moet worden geïnvesteerd in beter en actueel lesmateriaal over biologische landbouw.	23%
Omschakelen	Toegang tot geschikte grond moet worden geregeld om boeren/tuinders in staat te stellen om om te schakelen naar biologische landbouw.	22%
Rol van de consument	De verschillende biologische voedselketens moeten met elkaar samenwerken aan een eenduidige boodschap om de consument te stimuleren biologische producten te kopen, waarbinnen iedereen eigen initiatieven kan ontplooiën, bijv. Via een communicatiecampagne of ketenbreed marketingplan.	21%
Onderzoek	De specifieke vragen van de biologische sector moeten beter worden opgenomen in onderzoeksprojecten van de Topsectoren	20%
Onderzoek	Het is nodig meer onderzoek te doen naar vergroting van de weerbaarheid van de biologische teelten en naar een efficiëntere inzet van productiemiddelen.	20%
Onderzoek	We moeten een ander systeem van beprijzen van biologische producten in relatie tot gangbare producten onderzoeken.	20%
Ambitie	De internationale markt: aandacht voor import en export	20%
Grond	Een betere prijs voor biologische producten is de beste manier om ervoor te zorgen dat biologische producenten makkelijker aan grond komen.	20%
Internationale markt	De Nederlandse biologische sector moet voor het behouden van een goede internationale concurrentiepositie richting andere landen benadrukken dat Nederlandse producten van uitstekende kwaliteit zijn.	20%
Rol van de consument	De consument moet beter worden geïnformeerd over de betekenis van biologische keurmerken (Biologisch, EKO, Demeter), zodat het vertrouwen in deze keurmerken wordt vergroot.	20%
Omschakelen	Een netwerk van gelijkgestemden of mensen waarmee je kunt sparren/nadenken is nodig om om te schakelen.	20%
Ambitie	Omschakelen naar biologische landbouw en biologische producten	18%
Onderwijs	Er moeten meer leerplekken komen, bijvoorbeeld in de vorm van cursussen, trainingsprogramma's en leernetwerken, waar biologische boeren en omschakelende boeren samen kunnen komen om kennis op te doen en ervaringen te delen.	18%

Prijzen	We moeten inzetten op het vergroten van het aanbod via kortere ketens om zo de prijs van biologische producten te drukken.	17%
Omschakelen	Er moet meer onderzoek, inclusief demobedrijven, komen om aan te tonen dat omschakelen kan.	17%
Verkoopkanalen	Richting verkoopkanalen moet worden gecommuniceerd over de goede kanten van biologische landbouw en de keerzijde van reguliere landbouw.	16%
Onderzoek	Kennisinstellingen en hun medewerkers moeten meer kennis hebben van biologische landbouw en meer aandacht hebben voor deze productiewijze.	16%
Verkoopkanalen	Verkoopkanalen moeten worden geholpen met onafhankelijke hulp die inkopers de weg kan wijzen in de omschakeling en vervanging van reguliere naar biologische producten in het schap of in de keuken.	15%
Onderwijs	Er moet worden gezorgd voor doorstroming van nieuwe kennis uit (praktijk)onderzoek naar het lesmateriaal in onderwijs en cursussen over biologische landbouw.	15%
Prijzen	Verkoopkanalen moeten de afname van biologische producten voor een langdurige periode garanderen.	14%
Prijzen	De productie van biologische producten moet toenemen en efficiënter worden, zodat de kosten van productie lager worden.	13%
Verkoopkanalen	Er moet binnen de keten gekeken worden naar de haalbaarheid van eisen en wensen die verkoopkanalen stellen aan biologische producten, bijvoorbeeld als je kijkt naar cosmetische wensen ten aanzien van biologische producten en jaarrond beschikbaarheid.	10%
Internationale markt	Om Nederlandse biologische producten zich te laten onderscheiden van buitenlandse biologische producten moeten we ons richten op niches binnen biologische producten waarmee we extra toegevoegde waarde creëren.	10%
Grond	Voorrang moet worden gegeven aan kleigrond in biologisch beheer krijgen. Dit is de beste grond voor biologische akkerbouw.	9%
Internationale markt	Omdat de kwaliteit van Nederlandse biologische zuivel hoog is, moeten we daar in ieder geval op focussen met onze export.	7%
Internationale markt	Om te voorkomen dat Nederlandse biologische producten de markt worden uit geprijsd door andere EU-landen die meer en competitiever biologische producten gaan produceren en die ook zelf gaan consumeren, moet Nederland ook meer en competitiever gaan produceren.	7%
Onderwijs	Onderwijsinstellingen moeten meer gestimuleerd worden om de samenwerking aan te gaan met de biologische sector voor het vormgeven van goed en actueel lesmateriaal en het faciliteren van bijvoorbeeld gastlessen en stageplaatsen.	6%
Rol van de consument	We moeten onderzoek doen met experimenten in supermarkten en andere verkoopkanalen, zodat interventies aansluiten op de belevingswereld van de consument.	6%
Prijzen	Meer huismerken van supermarkten moeten biologisch worden.	6%
Onderwijs	De biologische sector moet aanhaken bij partijen die bezig zijn om informatie over duurzaamheid in het onderwijs te vergroten zoals CIV Groen (Centra voor Innovatief Vakmanschap) en Centre of Expertise Groen.	5%
Rol van de consument	We moeten standaard meten wat de bekendheid en het vertrouwen van consumenten in biologisch is, zodat we hier aan kunnen werken als het laag is.	2%
Grond	Afhankelijkheid van grondfondsen om aan biologische landbouwgrond te komen is onwenselijk, omdat dat het risico geeft van steeds hogere duurzaamheidseisen.	1%

Deel 2: Integraal verslag

In deel 2 vind je alle scores en motivaties in de woorden van de deelnemers zelf.

Thema 1: ambitie

Vraag

In stap 3 Verrijken zijn voor het thema de Nederlandse ambitie voor biologische productie en consumptie, de volgende aandachtspunten in de vorm van stellingen benoemd. Welke van deze aandachtspunten dragen volgens jou het meeste bij aan de groei van de biologische productie en consumptie in Nederland? Selecteer maximaal drie aandachtspunten en geef per keuze een korte toelichting.

De Nederlandse ambitie voor biologische productie en consumptie		
Aantal deelnemers: 100		
Nr	Aandachtspunten	Aantal
1	Vergroten van de consumptie van biologische producten t.o.v. Gangbare producten	67
2	De prijs van biologische producten	47
3	Vergroten van het aandeel biologische producten in de verkoopkanalen (supermarkten, horeca, catering, voedingsmiddelenindustrie, etc.)	45
4	Onderzoek ten behoeve van biologische landbouw	29
5	Onderwijs/cursussen over biologische productie en consumptie	28
6	Grond voor biologische landbouw	27
7	De internationale markt: aandacht voor import en export	20
8	Omschakelen naar biologische landbouw en biologische producten	18

Toelichtingen

1. Vergroten van de consumptie van biologische producten t.o.v. gangbare producten

- Vraag gestuurde groei is een 'must'. (#2 | Brancheorganisatie)
- De markt moet toch haar werk doen. Verhogen van de productie moet het gevolg zijn van meer vraag zodat het interessant is voor boeren om om te schakelen. (#3 | Overheid)
- Vraag en aanbod moeten in balans zijn om de meerprijs te beschermen, hoewel een deel van de bio akkerbouw op dit moment ook prima in het buitenland zijn afzet vindt. Om bioconsumptie te stimuleren mag de communicatie explicieter waarom de bioproducten beter voor de omgeving zijn dan de neutraalogende gangbare variant. Als men bij wijze van spreken expliciet de keuze krijgt voorgeschoteld van wil je een paprika met of zonder chemische bestrijdingsmiddelen, dan zouden mensen ook meer kiezen voor zonder. Ik heb eens gelezen dat mensen eerder geneigd zijn om iets slechts te vermijden dan iets te kiezen dat 'extra goed' is. Ook in marketing wordt

eerst het probleem verteld, om vervolgens de oplossing te verkopen. Maar in de supermarkt is nergens aan te zien dat er een probleem is met de gangbare, goedkopere optie. Mensen vertrouwen er ook op dat er geen producten liggen die echt niet kunnen, dat de overheid daar wel voor zorgt. Hoe kan men dan verwachten dat consumenten toch massaal kiezen voor bio? (#4 | NGO)

- De enige manier waarop een transitie gaat lukken, is als je de hele keten meeneemt. De consument is tot nu toe altijd taboe geweest in overheidsbeleid; wil je een transitie versnellen/of goed inzetten dan is het vergroten van de vraag, en dus de consumptie essentieel (#5 | NGO)
- Hogere marktvraag betekent hogere prijzen (#6 | Boer (niet biologisch of in omschakeling))
- Prijs, Gedrag/positie inkoopcombinaties en supermarkten (#7 | Overheid)
- Vraaggestuurd werken blijft het beste (#8 | Onderzoek, kennis en advies)
- Biologische producten uit eigen regio kunnen gangbare producten uit eigen regio vervangen in de supermarkten. De gangbare producten die er nu liggen, worden te goedkoop aangeboden omdat veel maatschappelijke kosten bij gangbare producten niet in de prijs worden meeberekend. (#9 | Onderzoek, kennis en advies)
- Ik denk dat het belangrijk is om eerst de vraag te stimuleren of onderzoek te doen hoe de vraag te stimuleren. Grond is er genoeg lijkt me. (#11 | Onderwijs)
- Aanbod volgt de vraag. Als er meer vraag komt, zal de markt daarop inspelen door meer aan te bieden waardoor producenten die willen omschakelen meer ruimte krijgen. (#12 | Onderzoek, kennis en advies)
- Zie 4. Zullen we een grote groep consumenten, die zeggen Bio te willen kopen, gedurende een langere tijd verleiden met ruim voldoende aanbod van een super aantrekkelijk product, prettig geprijsd, donders lekker en een super gevoel een bijdrage te leveren aan een mooiere wereld. (#13 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Voldoende vraag stimuleert het omschakelen van gangbaar naar bio (#14 | Boer (biologisch))
- In een gezonde markt volgt aanbod de vraag, niet andersom. (#15 | Onderzoek, kennis en advies)
- Prijsverschil verkleinen. (#16 | Onderzoek, kennis en advies)
- Hierbij moet de focus op 'smaak' liggen. Het moet lekker(der) zijn om een succes te worden. (#17 | Verkoper (zoals supermarkt, speciaalzaak, horeca, catering, slagerij))
- Productie biologisch volgt een toenemende vraag (#18 | Overheid)
- De Nederlandse consument kiest nu toch vaak nog voor goedkoop, in plaats van voor kwaliteit. Daarom is de vraag hoe de consumptie van biologische producten gestimuleerd kan worden. Een deel daarvan zit in voorlichting, een deel in het beprijzen van vervuiling in reguliere voedselproductie zodat reguliere voeding duurder wordt. Verder betere regelgeving over marketing moet voeding. Wat mag er op een verpakking staan (geen fruit op de verpakking als er geen fruit in zit, geen bosbessen kwark als er alleen bosbessen aroma aan toegevoegd is). Dan is een bosbessen kwark met echte bosbessen ineens niet duur meer. Door het goedkope voedsel van de laatste decennia hebben consumenten geen idee meer wat de echte waarde is van voeding. (#19 | Verkoper (zoals supermarkt, speciaalzaak, horeca, catering, slagerij))
- Werkelijke kosten (ook lange termijn) methodes om dit inzichtelijker te maken (#20 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Vraag resulteert in aanbod (#21 | Boer (niet biologisch of in omschakeling))
- Zolang allerlei labels van de reguliere landbouw blijven promoten zal de consument niet overschakelen. Op het moment dat op een fles wijn komt te staan: Pas op 16 verschillende pesticiden in deze wijn deze wijn is schadelijk voor uw gezondheid en kan kanker veroorzaken. Dan pas komt de consument in beweging. (#22 | NGO)
- Promotie. Consumptie en productie zijn sterk met elkaar verbonden (#23 | Boer (biologisch))
- Een pull vanuit de consument is absolute voorwaarde. (#24 | Brancheorganisatie)
- De consumptie moet de teelt gaan trekken. (#25 | Brancheorganisatie)

- Er wordt meer geld en energie in marketing gestoken van ongezonde producten met veel marge dan in gezonde voeding (#26 | Consument)
- Overheid geeft het goede voorbeeld. In aanbesteding minimaal 25% biologische producten in geldwaarde. (#28 | Certificering en toezicht)
- Bewustwording wat biologisch is en of welke wijze biologisch bijdraagt aan het klimaat, gezondheid van bodem en water, herstel biodiversiteit (#29 | Onderzoek, kennis en advies)
- We kunnen wel meer biologisch gaan produceren, maar het moet ook geconsumeerd worden (en het liefst in NL) (#30 | Boer (biologisch))
- 1. Het is hierbij essentieel dat de voedselomgeving incl. De overheid en andere autoriteiten moeten uitleggen waarom bio deze waardering verdiend. Het is onvoldoende wanneer 'wij van WC-eend' bio promoten. Verder kan dit bereikt niet alleen door 25% schapruimte voor bio maar ook 25% verkoop van bio zodat bio gewoon meeloopt in de reclames en de beste schaplocaties. Daarbij is het noodzakelijk voor retail naar elkaar een level playing field te creëren met regelgeving voor minimaal x % bio in de schappen. Het Blokhuisconvenant – maar ook andere vrijwillige convenanten – hebben geleerd dat deze blijven steken in goede bedoelingen; (#31 | Brancheorganisatie)
- Meer vraag naar bioproducten is belangrijk om vergroten van bioproduktie zinvol te maken, en disbalans te voorkomen. (#32 | Onderwijs)
- Kan alleen echt door prijs (#33 | NGO)
- Betere prijs voorlichting over werkelijke kosten. Eerlijke prijsberekening gangbaar (#34 | Consument)
- Dit is toch geen stelling? (#35 | Consument)
- Lijkt me logisch, politiek moet zich uitspreken. Doelen stellen. SMART maken. (#36 | Verkoper (zoals supermarkt, speciaalzaak, horeca, catering, slagerij))
- Dit is essentieel. Focus wel op NL producten liefst die met een aanvullen EKO keurmerk omdat natuur milieu en landschap in NL daar direct van profiteren. Hier zijn heel veel manieren voor, het gaat niet alleen om de prijs, maar ook de plaats in het schap en promoten van kennis en begrip van de 3 biokeurmerken bij de nlinkopers, marketers en consumenten. (#37 | Boer (biologisch))
- De overheid moet gaan uitstralen dat gifvrije productie (bio) uiteindelijk de norm gaat worden en daar stapsgewijs naartoe werken. (Heffingen op kunstmest en chemie en BTW voordelen bio) (#40 | Certificering en toezicht)
- Dit is de nummer 1 voorwaarde voor het laten groeien van de biologische landbouw (#41 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Biologisch naar 0% BTW en de overheid heeft een voorbeeldfunctie. In Denemarken moet van het aanbod voedsel in overheidsgebouwen, vanaf 2025 50% biologisch zijn. We hebben hier nog een wereld te winnen. (#42 | Verkoper (zoals supermarkt, speciaalzaak, horeca, catering, slagerij))
- Een duurzame groei dient het gevolg te zijn van een vraag gestuurde markt i.c.m. Duurzame bedrijfs- en verdienmodellen vanuit de markt. Dit zorgt voor duurzame marktomstandigheden. (#43 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Door bewustzijn bij consumenten te vergroten, maar ook eerlijkere concurrentie door de true cost toe te passen op conventionele producten. (Extra heffingen voor niet duurzaam voedsel of subsidie voor bio, zodat het prijsverschil kleiner wordt?) (#44 | Onderzoek, kennis en advies)
- Als de consumptie van bio producten stijgt, zullen er vanzelf ook meer boeren omschakelen. Er is namelijk kennis en kunde genoeg over het omschakelen, alleen moeten ondernemers die willen omschakelen wel een goed gevoel bij de toekomstige markt hebben. Dat kunnen ze krijgen wanneer de consumptie volop wordt gestimuleerd en de vraag daardoor toeneemt. (#46 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- De consument bewust maken! (#47 | Boer (biologisch))
- Door meer vraag zal aanbod gemakkelijker meegroeien (#48 | Boer (biologisch))

- Zolang bio duurder is dan gangbaar is dat roeien tegen de marktprincipes in. Prijs is nu eenmaal een zeer belangrijk aankoop-argument. (#49 | Onderzoek, kennis en advies)
- De consument bekeren!!! Zodat agrariërs iets Biologisch rendabel kunnen gaan telen (#50 | Onderzoek, kennis en advies)
- Bio moet vanzelfsprekend worden. Prijs is daarbij een belangrijke factor. Support bio bedrijven met duurzaamheidssubsidies zodat ze met hun producten kunnen concurreren met gangbaar. (#51 | Consument)
- Natuurlijk. Hoe anders? Meer eten? (#1 | Boer (biologisch))
- Eerst de consumptie, daarna volgt de productie wel (#10 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Zolang er niet voldoende Bio product beschikbaar/ geteeld is blijft dit een discussie punt wat je eerst moet oplossen. (#27 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Gangbare producten vervangen door bio net als suikerhoudende producten voor suikervrije producten (#38 | Onderzoek, kennis en advies)
- Met meer en betere marketing meer mensen bewust maken van het voordeel van biologisch eten voor henzelf, de directe leefomgeving en bijv. Dierenwelzijn (#39 | Verkooper (zoals supermarkt, speciaalzaak, horeca, catering, slagerij))
- Als vraag toeneemt, neemt productie toe. Als er niet meer vraag komt, is dit geen incentive voor agrariërs om over te schakelen op biologisch. In het vergroten van vraag spelen burgerinitiatieven ook een belangrijke rol. Neem die mee in beleid en maak er ook middelen voor vrij (#45 | Consument)

2. De prijs van biologische producten

- Prijs moet lager. BTW-vrij, bijvoorbeeld. De prijs gaat vanzelf omlaag als BIO meer volume maakt. De overheid kan de SKAL-certificeringskosten betalen. (#1 | Boer (biologisch))
- Zet de BTW op nul voor bioproducten. Gangbare producten zijn nu t.o.v. bio goedkoper omdat de maatschappelijke kosten ervan geëxternaliseerd zijn, die betalen we collectief als belastingbetalers (ook de mensen die uitsluitend bio eten). Internaliseer die kosten in de kostprijs waardoor gangbare producten een eerlijkere prijs hebben, of verlaag de BTW op bioproducten om die ongelijkheid te compenseren. (#2 | NGO)
- De prijs is nummer 1 als het gaat om het vergroten van de consumptie van biologisch. De consument koopt met zijn portemonnee. Het is essentieel dat de bioboer zijn producten moet kunnen afzetten en het vergroten van de vraag is daarom stap nummer 1. Vergroten van de vraag lukt alleen maar als de prijs voor bio producten aantrekkelijker wordt dan die van gangbaar (#3 | NGO)
- Prijs en dan met name de marge (#4 | Boer (niet biologisch of in omschakeling))
- Moet omlaag door kostprijs te verlagen. Schaalgrootte, opbrengstverhoging en -zekerheid, lastenverlaging. (#5 | Boer (biologisch))
- De huidige waarderingssystematiek van bio producten gaat er niet voor zorgen dat meer producenten gaan omschakelen. Vaak is de prijs van bio lager dan van goede andere duurzame producten zonder bio keurmerk. (#6 | Boer (niet biologisch of in omschakeling))
- Hangt van de (internationale) markt af Hangt van Europese afspraken (level playing field) en internationale handelsafspraken met de EU af (#7 | Overheid)
- Vooral het verschil in prijs tussen gangbaar en bio (#8 | Onderzoek, kennis en advies)
- Met een gecoördineerde actie in de keten (van graan ==> pistoletje) een aansprekende doorbraak "forceren", die een einde maakt aan 'n mindset, dat Bio geen volume vertegenwoordigd en dus niet efficiënt te produceren is. Deze actie zou moeten leiden tot een minimaal prijsverschil t.o.v. Gangbaar (#9 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))

- Prijs blijft een belangrijke factor in de keuze van consumenten. En dan gaat het vooral om het verschil ten opzichte van niet-biologische producten, waarvan de prijs misschien wel te laag is gezien de effecten van de productie van dergelijke producten op mens en milieu. (#10 | Consument)
- Prijs ten opzichte van gangbaar en tussenproducten moet redelijk zijn. In sommige gevallen is het prijsverschil erg groot (bv. Biologische kip) (#11 | Onderzoek, kennis en advies)
- Als de verkoopprijs van bio voor de consument zakt stijgt automatisch de vraag. (#12 | Boer (biologisch))
- Bio is niet te duur, gangbaar is te goedkoop. True pricing maakt nu nog geëxternaliseerde kosten zichtbaar in de productprijs en stuurt de markt vanzelf op duurzaamheid. (#13 | Onderzoek, kennis en advies)
- Met behoud van het duurzaam, economisch en sociaal kapitaal gezond voedsel produceren heeft een prijs. Als deze kapitalen zijn geborgd komt daar een prijs uit. (#14 | Onderzoek, kennis en advies)
- Gat tussen biologisch en gangbaar moet kleiner worden, desnoods gesubsidieerd (#15 | Onderzoek, kennis en advies)
- Eigenlijk het omgekeerde: de prijs van gangbare producten verhogen met de kosten die het gangbare product achterlaat in de samenleving. Denk aan vervuilingskosten, gezondheidskosten, andere milieukosten, enz. Op dat moment zal biologisch product goedkoper worden dan het gangbare vanwege het simpele feit dat het schoonhouden van je omgeving en gezondheid altijd goedkoper is dan het vervuilen toelaten en vervolgens het vervuilde weer schoon moeten maken!!! (#16 | Boer (biologisch))
- De consument zal voor het winkelschap altijd een prijsafweging maken en vergelijken met reguliere producten (#17 | Verkoper (zoals supermarkt, speciaalzaak, horeca, catering, slagerij))
- Een lagere prijs voor biologisch of een hogere prijs voor niet-biologisch maakt aankoop laagdrempeliger (#18 | Overheid)
- Faire prijs voor producent en consument. Hier ligt een rol voor overheid en supermarkten. (#19 | Consument)
- De prijs zal niet omlaag moeten van biologische producten, omdat de boer wel een premium prijs moet krijgen t.o.v. regulier, vanwege de hogere kosten van productie. Vooral de prijs van reguliere producten zou eerlijker moeten zijn, dus inclusief bodemverontreiniging, uitputting van de bodem etc. (#20 | Verkoper (zoals supermarkt, speciaalzaak, horeca, catering, slagerij))
- Er zal nauwelijks groei van bio zijn als het prijsverschil tussen bio en gangbaar niet wordt verkleind (#21 | Onderzoek, kennis en advies)
- Is de prijs ok dan eerder omschakeling (#22 | Boer (niet biologisch of in omschakeling))
- Met name vanuit de optie van True Pricing. Biologisch prijst al een flink aantal maatschappelijk waarden in, zoals meer biodiversiteit, vruchtbare bodems, schoon water/lucht, klimaat, diervriendelijkheid en gezondheid. Biologisch is niet te duur, maar gangbaar is te goedkoop omdat de externaliteiten op de samenleving worden afgewenteld. (#23 | Brancheorganisatie)
- Reguliere producten zijn vaak erg goedkoop en maakt het verschil erg groot met bio (#24 | Consument)
- Een van de manieren van de overheid om uit te leggen dat bio meer waardering verdiend als voedsel is door btw te schrappen. Immers door BTW op bio te schrappen wordt indirect ook invulling gegeven aan 'de vervuiler betaalt'. (#26 | Brancheorganisatie)
- Dit is de enige belangrijke factor om de groei echt te stimuleren. Met andere factoren kan het marktaandeel van 3 naar 5 of misschien wel van 3 naar 10, maar willen we naar 25 of 100% dan moeten biologische producten goedkoper worden dan niet biologische producten. Dit is ook de enige manier om het inkomen van alle boeren te vergroten, want biologisch produceert minder per ha en als je dit massaal doet doordat alle consumenten kiezen voor biologisch dan gaan de prijzen stijgen. Dit is geen ramp, want als bijvoorbeeld graan drie maal zo veel oplevert voor de

- boer (van € 0,20 naar 0,60), stijgt de prijs van een brood met € 0,20. Zie Sustainabilism.eu (#27 | NGO)
- Hou de prijs eerlijk en geen subsidie. Maar wel een eerlijke prijs voor gangbaar dus incl. schade. (#28 | Consument)
 - Ik denk dat voor consumenten de prijs van producten een heel belangrijke factor is. (#29 | Consument)
 - Zo lang de teelt en risico niet efficiënter kan dan deze nu is zal deze volop gesubsidieerd moeten blijven worden of bio voedsel blijft onbetaalbaar. (#30 | Boer (niet biologisch of in omschakeling))
 - Meer aandacht voor true pricing. Indirecte subsidie van gangbare productie verlagen (waterzuivering, verlaagde energieprijzen kunstmestproductie, biodiversiteitsverlies etc.) (#31 | Onderzoek, kennis en advies)
 - De markt bepaalt de prijs. Ieder ingrijpen is marktversturend en leidt tot onrendabele bedrijven. (#32 | Onderzoek, kennis en advies)
 - Prijsverschil mag niet te groot zijn (#33 | Onderzoek, kennis en advies)
 - Zodra prijzen van gangbaar en biologisch elkaar meer zullen naderen zullen meer mensen kiezen voor biologisch. (#34 | Verkoper (zoals supermarkt, speciaalzaak, horeca, catering, slagerij))
 - De consument voorlichten dat de [prijs van een biologisch product, de eerlijke prijs is. (#35 | Verkoper (zoals supermarkt, speciaalzaak, horeca, catering, slagerij))
 - Biologisch produceren kost meer geld, dus moeten biologische boeren een hogere prijs voor hun artikelen ontvangen. Bij gangbaar produceren worden milieukosten (milieuschade) deels door de samenleving betaald. Op het schap is het dus geen eerlijk speelveld, daarom beter de prijs te verlagen voor bio producten, b.v. Door geen BTW te heffen. (#37 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
 - Het prijsverschil is voor veel mensen te hoog. Niet-biologische landbouwmethoden zouden duurder moeten worden d.m.v. true pricing, bijv. Heffingen op bestrijdingsmiddelen en kunstmest of bio juist goedkoper zoals 0% btw op alle biologische producten. (#38 | NGO)
 - Prijs is voor verreweg de meeste consumenten helaas toch de belangrijkste factor. Belast niet-duurzame telers (bv Tax op gebruik pesticiden) en laat de opbrengsten naar de wel duurzame/bio telers vloeien. Kan wellicht budgetneutraal en geeft een sterke prikkel voor gangbaar om de omschakeling naar bio te maken. (#39 | Consument)
 - Door alle regels gelijk te trekken en minder regels kan men in de keten kosten besparen wat ten goede komt aan de prijs. (#25 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
 - Prijs lijkt struikelblok te zijn voor consumenten die biologisch willen kopen maar het in praktijk niet doen omdat prijsverschil (te) groot is. (#36 | Consument)

3. Vergroten van het aandeel biologische producten in de verkoopkanalen (supermarkten, horeca, catering, voedingsmiddelenindustrie, etc.)

- Breed aanbod maakt dat meer consumenten bekend raken met biologisch en het minder als een niche 'voor anderen' kan worden weggezet. (#1 | Brancheorganisatie)
- Het moet normaler worden en meer worden aangeboden inderdaad. Daarnaast mag de communicatie explicieter waarom de bioproducten beter voor de omgeving zijn dan de neutraal ogende gangbare variant. Als men bij wijze van spreken expliciet de keuze krijgt voorgeschoteld van wil je een paprika met of zonder chemische bestrijdingsmiddelen, dan zouden mensen ook meer kiezen voor zonder. Ik heb eens gelezen dat mensen eerder geneigd zijn om iets slechts te vermijden dan iets te kiezen dat 'extra goed' is. Ook in marketing wordt eerst het probleem verteld, om vervolgens de oplossing te verkopen. Maar in de supermarkt is nergens aan te zien dat er een probleem is met de gangbare, goedkopere optie. Mensen

vertrouwen er ook op dat er geen producten liggen die echt niet kunnen, dat de overheid daar wel voor zorgt. Hoe kan men dan verwachten dat consumenten toch massaal kiezen voor bio? (#2 | NGO)

- De biologische producten zijn slecht zichtbaar in de supermarkt, beperkt voorradig en liggen naast gangbare producten waardoor veel consumenten afhaken door het prijsverschil. Meer verkooppunten, betere zichtbaarheid (aparte plaats in het schap voor alleen biologische producten) enz. (#3 | Boer (niet biologisch of in omschakeling))
- Dit heeft goed gewerkt in Denemarken, een op Nederland lijkend land waar de overheid het initiatief heeft genomen om ketenpartijen te laten samenwerken en het aanbod van biologische producten op diverse plaatsen te vergroten en het eten in bedrijfskantines etc. Biologisch te laten zijn. Wat er niet te koop is, kan ook niet worden verkocht. In Nederland zijn er nog heel erg veel plekken waar niet of nauwelijks biologische producten verkrijgbaar zijn. (#4 | Onderzoek, kennis en advies)
- De herkomst speelt een grotere rol bij de gemiddelde consument dan of iets biologisch is geteeld. Als er vertrouwen bestaat in de EU-voorschriften kiest de consument op prijs en wat hij kent. Gangbaar lokaal en biologisch bij elkaar brengen in het streekschap wekt de interesse voor biologisch - maar als het ook lokaal is spreekt dat meer aan. (#6 | NGO)
- Als de volumes biologisch groter worden in afzet wordt de prijs lager door efficiency (#7 | Onderzoek, kennis en advies)
- Vergroten van de omzet is deels marketing pull (vergroten van de vraag) en deels marketing push (vergroten van het aanbod en de wijze waarop de producten worden aangeboden). Daar ligt dan ook een rol voor category managers van supermarkten. (#8 | Onderzoek, kennis en advies)
- Dit hoort eigenlijk bij punt 1, ik doe hier heel erg mijn best omdat onder de aandacht te brengen, maar de verkoop van een iets duurder, eerlijk, lokaal product is lastig (#9 | NGO)
- Door biologische producten meer te promoten en meer in de schrijnwerpers te zetten, kan het aandeel biologisch vergroot worden (acties, maar ook buiten actieweken). (#10 | Onderzoek, kennis en advies)
- Bio moet wel beschikbaar zijn in de voedselomgeving, met name in horeca, catering. Kijk naar het voorbeeld Denemarken. (#11 | Onderzoek, kennis en advies)
- Ook kijken naar kleine afzet locaties (#12 | Onderzoek, kennis en advies)
- Als je het doet voorkomen als de standaard, gaan mensen zich daar ook naar gedragen (#13 | Onderzoek, kennis en advies)
- Belangrijk dat supermarkten verplicht worden om echte voeding aan te bieden, in plaats van vulling en lege koolhydraten. Dit kan deels gerealiseerd worden door het vergroten van het aanbod biologische producten. (#14 | Verkoper (zoals supermarkt, speciaalzaak, horeca, catering, slagerij))
- De overheid kan zelf biologische producten als standaard kiezen in overheidsgebouwen. Daar zijn met de bestaande biologische spelers direct stappen in te zetten. Belangrijk daarbij is de sociale functie van biologisch. (#15 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Soms moet je ook dwingen, minder keuze (#16 | Boer (niet biologisch of in omschakeling))
- Veel boeren en burgers willen overschakelen naar biologisch. De tussenhandel moet gestimuleerd worden om daar op in te gaan. Dan gaan we meters maken. (#17 | Boer (biologisch))
- Om er zo voor te zorgen dat consumenten er meer vraag naar gaan ontwikkelen. (#18 | Brancheorganisatie)
- Op veel plekken waar ik kom als consument kan ik niet kiezen voor biologisch: er is geen aanbod van een bepaald product in de supermarkt of er is bijna geheel geen biologisch (#20 | Onderzoek, kennis en advies)
- Het mag meer aandacht krijgen om zo ook de consument/burger hiervan bewust te maken. (#21 | Boer (biologisch))

- 1. Dit is een essentiële voorwaarde om te komen tot effectiviteit van het Bio-beleid: Met het vergroten van het volume is het mogelijk te investeren in meer aantrekkelijk aanbod met productontwikkeling. Dat nodig is om verschillende doelgroepen te bedienen; Dit kan bereikt niet alleen door 25% schapruimte voor bio maar ook 25% verkoop van bio zodat bio gewoon meeloopt in de reclames en de beste schaplocaties. Daarbij is het noodzakelijk voor retail naar elkaar een level playing field te creëren met regelgeving voor minimaal x % bio in de schappen. Het Blokhuisconvenant – maar ook andere vrijwillige convenanten – hebben geleerd dat deze blijven steken in goede bedoelingen; (#22 | Brancheorganisatie)
- Kan alleen echt door prijs (#23 | NGO)
- Voor kant-en-klaar maaltijden is er weinig tot geen aanbod van biologisch. Voldoende aanbod is een eerste vereiste voor het vergroten van de consumptie. (#24 | Consument)
- Om een sterke biologische sector te krijgen is het belangrijk om de markt zijn werk te laten doen. Dus eerst consumptie stimuleren, dan komt de productie vanzelf (#25 | Boer (biologisch))
- Dit is de belangrijkste. Zonder extra afzet, zal de prijs van bio producten dalen en daardoor niet meer rendabel kunnen telen. (#26 | Boer (biologisch))
- In navolging van Denemarken biologische zowel in de markt als maatschappelijk onder de aandacht brengen (#27 | Onderzoek, kennis en advies)
- Soms zie je al plekken waar je 'geen keus' hebt, zoals alleen biologische melk verkopen in tankstations, of in kantines het aanbod meer biologisch laten zijn. Supermarkten zijn niet de enige plekken waar het aanbod kan groeien. (#28 | Verkoper (zoals supermarkt, speciaalzaak, horeca, catering, slagerij))
- Zorg ook voor aandacht voor de bio in de boerenwinkels, bio speciaalzaken etc (#29 | Certificering en toezicht)
- Het beter beschikbaar maken is belangrijk, daarnaast kun je als overheid een stimulerende rol spelen bij de groei van bio (#30 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Veel meer voorlichting en eerlijke prijzen, want de kortingen worden nu doorgeschoven naar de producent en uiteindelijk de boer. (#31 | Verkoper (zoals supermarkt, speciaalzaak, horeca, catering, slagerij))
- Moet vraaggestuurd zijn en niet aanbodgericht. Dus waarschijnlijk blijft het aandeel beperkt! (#32 | Boer (biologisch))
- Biologisch brengt veel te weinig op alle inwoners te voeden (#33 | Boer (niet biologisch of in omschakeling))
- De verkoopkanalen draaien aan belangrijke en invloedrijke knappen, namelijk welke producten ze op het schap leggen en op welke plaats en in hoeveel winkels/outlets. Ze hebben daarmee zeer veel invloed op het koopgedrag van de consument en kunnen ze ook beïnvloeden meer biologisch te kopen. (#34 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Door meer vraag zal aanbod makkelijker meegroeien (#35 | Boer (biologisch))
- Vergroten van de vraag naar bio producten is de belangrijkste opgave. Door prijsverschillen kan dit al een stuk gerealiseerd worden. Maar de overheid kan supermarkten ook verplichten een aandeel van 10% biologisch te gaan verkopen zoals verplicht 10% duurzame energie bij energieleveranciers destijds. Of zuivelbedrijven verplichten 10% bio melk bij te mengen in kaas en boeren daarvoor een eerlijke prijs te geven. (#36 | NGO)
- Iedereen moet het overal tegenkomen en kunnen kiezen (#5 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Hier liggen de meeste kansen om te kunnen groeien en bloeien (#19 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))

4. Onderzoek ten behoeve van biologische landbouw

- Onderzoek is een minder voor de hand liggend punt, maar hierdoor niet minder belangrijk voor de ontwikkeling van de sector. Dit is duidelijk te zien aan de ontwikkeling van de gangbare sector vanaf WO2. (#1 | Brancheorganisatie)
- Onderzoek en kennisverspreiding kan voor een beter economisch rendement zorgen voor biologische bedrijven. Beter om het gezamenlijk te dragen dan dat iedereen dezelfde fouten maakt (#2 | Overheid)
- Noodzakelijk voor kostenverlaging opbrengstverhoging en-zekerheid (#3 | Boer (biologisch))
- Onafhankelijk onderzoek is belangrijk om duidelijk te krijgen op welke punten de biologische landbouw stappen moet zetten om te verduurzamen. De bestaande keurmerken zeggen namelijk niets over de impact van de biologische landbouw. De emissie van stikstof en CO2 per eenheid product is zeker niet per definitie beter dan van andere producten. Kortom durf kritisch onderzoek aan om de sector te verbeteren. (#4 | Boer (niet biologisch of in omschakeling))
- Meer onderzoek over biologische productie: dat het gezonder is en dat het bijdraagt aan de biodiversiteit (#5 | Boer (niet biologisch of in omschakeling))
- Ondersteuning/wisselwerking met biologische sectoren versterkt de ketens (#6 | Onderzoek, kennis en advies)
- Biologische producten hebben veel voordelen op het gebied van milieu, dierenwelzijn, gezondheid en meer. Het is belangrijk dit met onderzoek te kunnen onderbouwen en daarmee de betekenis van wat biologisch is en oplevert duidelijk kan krijgen bij de consumenten. Op dit moment is er niet of nauwelijks gelabeld onderzoek voor biologische landbouw. (#7 | Onderzoek, kennis en advies)
- Bio landbouw kan efficiënter, dat drukt de kostprijs. (#9 | Onderzoek, kennis en advies)
- Alle kennis die er is verzamelen, ik denk dat er veel kennis is, maar dat het niet samen komt. (#10 | NGO)
- Onderzoek kan ertoe bijdragen dat de biologische sector zich verder ontwikkelt en dat problemen die zich voordoen bij biologische productie worden aangepakt. (#11 | Onderzoek, kennis en advies)
- Veel is nog zoeken uitproberen. In de gangbare landbouw wordt al veel onderzoek gedaan, bio blijft achter, dit mag een eerste prioriteit worden. (#12 | Boer (biologisch))
- Biedt de boeren een mogelijkheid aan voor een bedrijfsscan wat gevolgen zijn voor bedrijf na omschakelen (#13 | Boer (biologisch))
- Enkel met onderzoek kan er progressie zijn om de bio landbouw competitief te maken. (#16 | Boer (niet biologisch of in omschakeling))
- Landbouw met minder externe hulpmiddelen (gewasbescherming, kunstmest, medicatie etc.) Vraagt meer vakmanschap. Onderzoek kan dat ondersteunen. (#17 | Onderzoek, kennis en advies)
- Nodig om biologische productie en verwerking te borgen, niet alleen in Nederland. Eerlijke prijs verhaal hierin meenemen. (#18 | Verkoper (zoals supermarkt, speciaalzaak, horeca, catering, slagerij))
- Onderzoek is altijd noodzakelijk. Richtingenstrijd is contraproductief. Alle methodes zijn noodzakelijk om een afdoende gezond voedselpakket te produceren. Daarbij is alle kennis biologisch, duurzaam, high tech noodzakelijk. De kennis dient verbonden te zijn. Door separate onderzoeken wordt een systeemverandering tegengewerkt. (#19 | Onderzoek, kennis en advies)
- Nieuwe manieren van onkruidbestrijding is essentieel voor verlate kostprijs door arbeid. (#20 | Boer (biologisch))
- 100% overheids gefinancierd onderzoek is hard nodig, ipv publiek-privaat, want aan de biologische methode is door leveranciers van allerlei producten weinig te verdienen, dus PPS en komen slecht van de grond. Vooral in de wat kleinere sectoren is een enorm gebrek aan onderzoek en kennis. Je moet als bioboer vrijwel alles zelf uitvinden als je problemen op biologische wijze wilt oplossen. Er wordt vrijwel geen onderzoek gedaan aan problemen die chemisch behandeld kunnen worden. Als er al zelfbenoemde adviseurs zijn, proberen de

meesten je middeltjes aan te smeren die zinloos zijn. (Gebeurt bij gangbaar trouwens ook). Gangbaar (en natuur en milieu) profiteert op termijn natuurlijk ook van onderzoek naar biologische alternatieven. (#21 | Boer (biologisch))

- Hoe kunnen we op een duurzame manier optimaal presteren. Er is nog relatief weinig kennis, dan wel dat de kennis nog niet met elkaar in verband is gebracht. (#23 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Onderzoek is van belang maar blijkt in de praktijk lastig. Er zit een spanningsveld tussen onderzoek op geïntegreerd bedrijfsniveau en wetenschappelijk/inhoudelijk onderzoek op deelaspecten. Beide zijn van belang maar beide zijn ook complex. Zowel WUR als LBI zijn hiervoor onvoldoende uitgerust. (#24 | Boer (biologisch))
- Onderzoek nodig of biologisch wel gezond en veilig is (#25 | Boer (niet biologisch of in omschakeling))
- Er is nog weinig onderzoek gedaan i.t.t. Conventionele landbouw. Onderzoeken die er zijn als het gaat om bijv. Verschil in opbrengst/ha zijn veelal gedaan in de context van monocultuur. Er is vooral meer onderzoek nodig naar alternatieve en diverse teeltsystemen, onderzoek naar de samenhang in een gemengd bedrijf. Ook moet niet alleen gekeken worden naar ton/ha, maar ook andere waardevolle parameters, zoals effect op bodem, koolstofopslag, waterkwaliteit, dierwelzijn, milieu, etc. (#26 | Onderzoek, kennis en advies)
- Biologische landbouw vraagt soms om een andere benadering dan gangbare landbouw, denk hierbij aan mechanisatie, veredeling en teeltsystemen. Door meer aandacht aan onderzoek voor biologische landbouw te geven kunnen deze andere benaderingen ook beter onderzocht en ontwikkeld worden. Meer onderzoek helpt voor verdere ontwikkeling van biologische landbouw. (#27 | Boer (biologisch))
- Eerst uitvinden of biologisch telen van een product wel rendabel kan, voordat het gepromoot wordt (#28 | Onderzoek, kennis en advies)
- Meer kennis is welkom (#8 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Volgens mij zijn er meer dan voldoende onderzoeken en is een plan van aanpak in de hele keten nu urgent (#14 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- De topsectoren koppeling aan de WUR heeft geleid tot veel onderzoek voor gangbare landbouw en voeding, mede bepaald door grote machtige bedrijven. Geef nu eens goed geld aan onderzoek voor gezondheidsaspecten, voor bodem / klimaat / biodiversiteit en voor korte ketens. Laat dit uitvoeren dooronderzoekers met verstand van zaken oa. Louis Bolk Instituut (#15 | Certificering en toezicht)
- Innovaties blijven nodig, met name gericht op besparing van arbeid (#22 | Onderzoek, kennis en advies)

5. Onderwijs/cursussen over biologische productie en consumptie

- Meer voorlichting over biologische productie: wat het is en wat het bijdraagt aan gezondheid en biodiversiteit (#1 | Boer (niet biologisch of in omschakeling))
- Interesse is niet aangeboren, smaak wel. Door te proeven kan iedereen zelf een keus maken voor goed en gangbaar of beter en lokaal of perfect en biologisch. Proef- en kooklessen in alle onderwijslagen aanbieden (#2 | NGO)
- Zo wel kennisoverdracht wat biologisch veeteelt bevordert en kijken naar true pricing dan begrijpt de consument het ook en wat reguleren landbouw en veestapel voor impact heeft tov biologisch (#3 | Onderwijs)
- De juiste kennis is cruciaal; verkeerde perceptie / framing van het begrip biologisch zorgt voor verkeerde interpretatie (#4 | Onderzoek, kennis en advies)

- In het onderwijs open zijn over de nadelen van de gangbare systemen en motivatie opbouwen bij de toekomstige generatie om ander wegen in te slaan. Heeft ook alles te maken met zingeving van het bestaan. (#5 | Boer (biologisch))
- Kennis bij producent en consument zijn cruciaal voorsucces (#6 | Consument)
- Educatie is een belangrijke sleutel naar een meer biologische voedselproductie en consumptie. De consument is zich niet goed bewust van hoe zijn/haar voedsel tot stand komt en voedselproducenten zijn geleerd dat voedselproductie niet zonder kunstmest, chemie en op een mens- en dierwaardige manier kan. Dit kan ondersteund worden met onderzoek (#7 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Kennis over en gevolgen voor de aarde over voeding ontbreekt. Zowel in productie als consumptie (#8 | Boer (biologisch))
- Consumentenvoorlichting (#9 | Consument)
- Zorg ervoor dat biologische landbouw en voeding standaard wordt in het reguliere onderwijs. Het begin hier echt. De biologische sector (bionext.EKO, Demeter) zijn in staat om te zorgen voor prima lesmateriaal. Dit kan kosten efficiënt en zeer effectief. (#11 | Certificering en toezicht)
- Meer kennisuitwisseling nodig over (voordeel van) bioproductie, bioproducten voor mens en milieu. (#12 | Onderwijs)
- Kennis is belangrijk om een sector te promoten (#13 | Boer (biologisch))
- Groen onderwijs schiet in zijn geheel tekort. Richtingenstrijd is contraproductief. Alle methodes zijn noodzakelijk om leerlingen te bewegen om voor de agrarische sector te kiezen. Daarbij is alle kennis biologisch, duurzaam, high tech noodzakelijk. De kennis dient verbonden te zijn. Niet separaat te onderwijzen. (#14 | Onderzoek, kennis en advies)
- Het delen van kennis over biologische landbouw is erg belangrijk. Dan gaan consumenten bewuster de keuze maken om het wel of niet biologisch te consumeren. Dit kan deels ook de prijsdrempel wegnemen, omdat mensen beter gaan begrijpen waarom biologisch vaak duurder is. (#16 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Het begint bij bewustzijn over de gevolgen van onze consumptieve maatschappij. Maar ook met goed voor jezelf zorgen. In dit geval gaat het hand in hand. (#17 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Als men in het onderwijs geen aandacht schenkt aan bio dan blijft de houding t.o.v. bio onder studenten er één van 'hoezo biologisch? Wat suf' of iets in die trant. (#18 | Consument)
- Bewustwording (#20 | Boer (biologisch))
- Er blijft een groot gapend gat tussen de burger (die stemt en van alles roept, voor de winkelkeur) en de consument, die in de winkel kiest op basis van 2 criteria. Hoe ziet het er uit en wat kost het! Laat de consument in het vervolg stemmen en we krijgen een heel andere 'stemming' in ons land! (#21 | Onderzoek, kennis en advies)
- Opleiding begint al op scholen en vooral jonge leeftijd om mensen te bewegen om anders met onze planeet om te gaan. Processen veranderen is een project voor de lange adem. (#10 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Naast scholing vooral ook uitwisseling. Kennis en ervaringen delen. (#15 | Onderzoek, kennis en advies)
- Er is nog zoveel onwetendheid! Zowel in beroepsonderwijs (agrarische opleidingen) als ook onder agrariërs, consumenten, beleidsmakers, politici. Daar moet keihard op worden ingezet. (#19 | Consument)

6. Grond voor biologische landbouw

- Meer grond betekent goedkoper voer (#1 | Boer (niet biologisch of in omschakeling))
- Financiering van omschakelperiode, motivatie van verpachters (#2 | Boer (biologisch))

- In NL is de prijs (concurrentie om schaarse grond) bijna te hoog voor extensieve landbouw (#3 | Onderzoek, kennis en advies)
- Ik ben blijkbaar geen 'team' in deze consultatie, want als particuliere verpachter sta ik aan de basis van de keten. Ik heb me maar NGO genoemd, maar het belang van een rendement van landbouwgrond is de basis van mijn landgoed, de pacht is een basisinkomen waaruit heel veel kosten en liefst nog iets extra's zoals educatie moeten komen. De biologische landbouw moet een normale pacht kunnen opbrengen, en de grond moet eigenlijk zelfs meer waard worden door certificering. LNV moet zich daarom heel ver houden van 'afwaarderen van landbouwgrond', maar belonen voor het verpachten aan een biologische boer. Niet door subsidie maar door weg te blijven van beperkingen zoals zones rond N2000. Biologisch moet juist ruimte brengen, ook voor de verpachter, om natuurinclusief te verpachten voor een normale prijs. (#4 | NGO)
- Goede grond laten ontstaan of goede grond behouden, boeren die bio willen dan ook financieel helpen (#5 | NGO)
- Meer richting biologisch de norm (#6 | Onderzoek, kennis en advies)
- Elke m2 grond in Nederland heeft een bestemming. Uitbreiding van biologisch betekent dus óf meer landbouwgrond in plaats van een andere bestemming, óf een lagere totale opbrengst in Nederland (#7 | Verkoper (zoals supermarkt, speciaalzaak, horeca, catering, slagerij))
- Er zijn nu mooie initiatieven zoals Land van Ons en Aardpeer. De overheid zou kunnen kijken hoe ze dit soort initiatieven kunnen stimuleren en ondersteunen. Betaalbare grond is nodig voor betaalbare producten. (#8 | Boer (biologisch))
- De marktprijs van de grond staat niet in relatie tot de economische opbrengst per hectare. Dat is een grote drempel voor nieuwe boeren. (#9 | NGO)
- Dit is de basis. Dit betekent ook dat initiatieven die werken met financiering en uitgifte van grond voor biologische boeren gesteund moeten worden (wellicht fiscaal). Tevens geen potentiële landbouwgrond voor zonneakkers (#11 | Certificering en toezicht)
- Bijvoorbeeld grond in eigendom van de overheid/ Rijkswaterstaat (#12 | Onderzoek, kennis en advies)
- En met name de financiering hiervan. (#13 | Boer (biologisch))
- Als je omschakelt, dien je extensiever te werken. Er is niet altijd grond beschikbaar. (#14 | Boer (biologisch))
- Meer strenge schone eisen aan bodem en omgeving voor gangbaar (#15 | Consument)
- Grondprijs zal vaak de drempel zijn voor nieuwe intreders. Niet geheel, maar deels uit de markt halen kan helpen, via voorwaarden bij gebruik. (#16 | Onderzoek, kennis en advies)
- Goede biologische percelen kosten meer dan €125.000. Daar kan je geen exploitatie meer op draaien. Door de druk op de woningmarkt, neemt de druk op de prijzen van landbouwgrond alleen maar toe. Het ene probleem oplossen, creëert een nieuw probleem. (#17 | Boer (biologisch))
- Landbouwgrond in NL is zo duur dat het dwingt tot intensivering, dus biologisch ontmoedigt. Ook maakt dit opvolging buiten de familie op biobedrijven erg moeilijk. Ga hier dus actief bij helpen. Overheidsgrond voor bio langjarig pachten, veel hogere hectaresubsidies voor bio, fondsen steunen of oprichten die overname mogelijk maken buiten de familie, beleggers faciliteren die overname mogelijk maken, etc. (#18 | Boer (biologisch))
- Landbouwgrond in NL is te duur, dit vraagt actief overheidsbeleid (#19 | Onderzoek, kennis en advies)
- Grond en pachtbeleid moet ook zorgen voor stapsgewijs naar gifvrije productie (#20 | Certificering en toezicht)
- Veel starters in de landbouw willen een biobedrijf opstarten. Toegang tot grond is een van de grootste belemmeringen. (#21 | Onderzoek, kennis en advies)
- Bio is de enige weg vooruit (als ondergrens dus liever bio met een+), kunstmest en pesticiden putten de bodem uit en vernietigen alle (condities) voor leven. Beschikbaar krijgen van grond is van enorm groot belang voor meer bio productie. (#22 | Consument)

- Heel belangrijk voor een betere vruchtbare bodem en goede opbrengsten (#23 | Boer (biologisch))
- Natura 2000 geeft aan dat bij natuur gebiedenveeteelt en landbouw verdwijnen hier liggen kansen voor Bio teelt. (#10 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))

7. De internationale markt: aandacht voor import en export

- Het benoemen van de afhankelijkheid van invoerstromen van uit het buitenland (buiten Europa) is belangrijk om de definitie van duurzame voedselproductie te verscherpen. (#1 | Boer (niet biologisch of in omschakeling))
- Nederland zet 75% van de producten af in de Europese markt, vnl buurlanden. Ook importeert NL veel voedingsmiddelen. Aandacht voor biologisch in deze im- en export markten is dan ook belangrijk. (#2 | Onderzoek, kennis en advies)
- Hierbij speelt vooral de vraag op wat voor manier de Nederlandse productie de internationale markt bedient. Ook voor de internationale markt kunnen de standaarden hoog zijn, als de prijs van producten die geïmporteerd worden wordt aangepast aan de voorwaarden die in Nederland (of Europa) gelden, zoals de bedoeling is in de Europese carbon border tax adjustment mechanism. Als de algemene standaarden rond milieu hoog genoeg zijn, zal dat gereflecteerd worden in de prijs enken biologisch beter concurreren. (#3 | Consument)
- Vereenvoudiging van erkenningen en administratie zal marktgroei bevorderen (#4 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- De internationale markt voor biologische producten mag niet vergelijkbaar ingericht worden als de gangbare markt (meer is beter). Dit gaat ten koste van biologische producenten elders op de wereld en dat is per definitie niet biologisch. (#5 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Nederland heeft een sterke positie in de biologische import en export t.b.v. met name de Duitse markt: 40% van de bio importen voor de EU-markt gaan via Nederland. (#6 | Brancheorganisatie)
- We exporteren biologische producten naar Duitsland (althans, we brengen het 150 km. Naar het Oosten). En we importeren (heel veel) van het biologische veevoer. Een autarkische benadering vanuit Nederland alleen remt de ontwikkeling. Een EU benadering heeft vanuit meerdere overwegingen de voorkeur. (#7 | Brancheorganisatie)
- Onze producten gaan vooral naar Duitsland en andere omliggende landen. Daar moeten ook de biologische producten heen. (#8 | Brancheorganisatie)
- Veel agrarische producten gaan momenteel naar het buitenland, dan zal daar ook vraag gecreëerd moeten worden. (#10 | Boer (biologisch))
- NL is voornamelijk een exportland en dat heeft risico's als andere EU-landen ook hun bioproductie vergroten en dan niet perse meer NL producten nodig hebben om hun gaten te vullen, dus moeten NL bioboeren hun productie mogelijk bijstellen naar regionale afzet. (#11 | Onderwijs)
- Minder import, minder export, meer zelfvoorzienend, daardoor word je minder afhankelijk van de internationale markt (#12 | Onderzoek, kennis en advies)
- We dienen voedsel te importeren om alle inwoners te voeden (#14 | Boer (niet biologisch of in omschakeling))
- Hier is een uniform beleid en controle eerst van belang. Er wordt nog te veel gesjoemeld (#9 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Met name binnenlandse afzet, export is kwetsbaar. (#13 | Onderzoek, kennis en advies)

8. Omschakelen naar biologische landbouw en biologische producten

- Maak het makkelijker en financieel draagbaarder om om te schakelen. Omschakelen is een kwestie van investeren maar dan moet die ruimte er wel zijn. (#2 | Overheid)
- De negatieve effecten van gangbaar kosten de samenleving een te hoge prijs (stikstof, klimaat etc.). Omschakeling naar bio is 1 van de manieren om de negatieve effecten om te keren. Er zijn te veel gangbare boeren; een deel zal moeten stoppen maar het deel dat overblijft zou over moeten stappen naar biologisch (#4 | NGO)
- Het moet echt duurzamer zijn dan andere duurzamere productiewijzen. Beschikbaarheid aan grond (gangbare teler heeft gemiddeld 1,5 meer grond nodig) Grondprijzen Verlies omschakel jaren Hele keten moet mee. Dus niet alleen focus op de agrarische ondernemer Omschakelmakelaars die vraag en aanbod bij elkaar brengen (#5 | Overheid)
- Wat is er nodig om een betaalbare transitie te maken (#6 | Onderwijs)
- Daarbij gaat het mijns inziens vooral om standaarden voor alle vormen van landbouw meer in lijn te brengen met milieudoelen. (#7 | Consument)
- Drempel om over te stappen is nu groot, geef in omschakeling ruimte in de markt (#8 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Kijk hoe je boeren kunt stimuleren om over te schakelen op natuurinclusieve landbouw en kijk hoe je burgers kunt stimuleren om biologische producten te kopen. Je moet maatregelen nemen om de reguliere landbouw onaantrekkelijk te maken en natuurinclusieve landbouw aantrekkelijker voor boeren en burgers. (#9 | Boer (biologisch))
- Het risico bij omschakelen ligt nu geheel bij de boer. Daardoor stagneert momenteel de omschakeling. Er zal een landelijk programma moeten komen om boeren te ondersteunen. (#10 | NGO)
- Gezien alle problematiek die er speelt is dit de enige weg 'uit'. Sterk op in zetten, hiervoor is héél veel uitleg, overtuiging, ambitie en politieke wil nodig. (#12 | Verkoper (zoals supermarkt, speciaalzaak, horeca, catering, slagerij))
- Omschakeling te kostbaar en rol van Skal te monopolistisch en groot. Misschien zitten ook de EU-regelgeving (IFOAM-richtlijnen) daarvoor in de weg. (#14 | Boer (biologisch))
- Er moet ondersteuning zijn voor omschakeling naar bio in alle opzichten (teelt advies, verbinding met afzet, geen vervelende regelgeving bedoeld om de excessen van gangbaar te verzachten waar bio dan vervolgens last van heeft) etc. etc. (#15 | Consument)
- Alle onderwerpen onder dit thema hebben te maken met vergroten aandeel biologisch aan de productiekant. NIET DOEN. Dat hebben we al een keer gedaan met het varkensconvenant. Ja, er kwamen bio varkenshouders bij, en helaas, er was geen markt voor, en helaas, toen werd een aantal omschakelaars maar weer gangbaar. Niet de productie stimuleren maar de afzet. (#16 | Onderzoek, kennis en advies)
- Nederland heeft al zo'n 10 jaar t.o.v. Andere EU landen geen omschakelsubsidie meer en geen 'onderhouds subsidie' per hectare, belachelijk. Die subsidie moet juist 2x hoger dan gemiddeld in de EU omdat de grondprijzen in nl 2x hoger zijn. (#17 | NGO)
- Eenmalige ondersteuning voor omschakeling. Chemisch landbouw is als asbest - een gemeenschappelijk probleem. (#1 | Boer (biologisch))
- Op dit moment vergt omschakeling forse investeringen, die de eerste twee jaar niet worden terugbetaald met een hogere prijs. Dit kan laagdrempeliger worden gemaakt, met bijv een renteloze lening of door grond af te waarderen, waarbij de boer een percentage van de waarde van de grond op zijn rekening krijgt in ruil voor een blijvende notariële kwalitatieve verplichting op de grond dat deze bio moet blijven. Dat geeft investeringsruimte en garandeert anderzijds dat de grond bio blijft. (#3 | NGO)
- De vraag is nu al groter dan het aanbod. (#11 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Certificeringskosten vergoeden, in huidige situatie wordt goed gedrag bestraft (extra kosten) (#13 | Onderzoek, kennis en advies)

Thema 2: de rol van de consument

Vraag:

In stap 3 Verrijken zijn voor het thema de rol van de consument de volgende aandachtspunten in de vorm van stellingen benoemd. Welke van deze aandachtspunten dragen volgens jou het meeste bij aan de groei van de biologische productie en consumptie in Nederland? Selecteer maximaal drie aandachtspunten en geef per keuze een korte toelichting.

De rol van de consument		
Aantal deelnemers: 85		
Nr	Aandachtspunten	Aantal
1	Er moet bij de consument meer kennis en bewustzijn komen over de verschillen tussen biologische en reguliere landbouw, inclusief de prijs.	46
2	Omdat het prijsverschil tussen gangbare en duurzame (biologische) producten een belemmering voor consumenten is, moet worden verkend hoe dit kan worden verkleind.	46
3	Overheid, verkoopkanalen en andere ketenpartners moeten een (bindend) convenant sluiten om het aanbod van biologische producten te vergroten en de aankoop ervan te stimuleren.	30
4	Biologische productie en consumptie moeten meer aandacht krijgen op scholen en in het hoger onderwijs, zodat mensen al vroeg leren wat biologisch inhoudt.	29
5	We moeten inzetten op het verkleinen van de afstand tussen consumenten en het boerenerf, zodat consumenten zich bewuster zijn hoe voedsel wordt geproduceerd.	24
6	Er moeten (wettelijke) richtlijnen komen om het aanbod van biologische producten ten opzichte van gangbare te vergroten en de publieke en private voedselomgeving zodanig in te richten met biologische producten dat dit consumenten stimuleert om deze te kopen.	23
7	De verschillende biologische voedselketens moeten met elkaar samenwerken aan een eenduidige boodschap om de consument te stimuleren biologische producten te kopen, waarbinnen iedereen eigen initiatieven kan ontplooiën, bijv. Via een communicatiecampagne of ketenbreed marketingplan.	18
8	De consument moet beter worden geïnformeerd over de betekenis van biologische keurmerken (Biologisch, EKO, Demeter), zodat het vertrouwen in deze keurmerken wordt vergroot.	17
9	We moeten onderzoek doen met experimenten in supermarkten en andere verkoopkanalen, zodat interventies aansluiten op de beleavingswereld van de consument.	5
10	We moeten standaard meten wat de bekendheid en het vertrouwen van consumenten in biologisch is, zodat we hier aan kunnen werken als het laag is.	2

Toelichting

1. Er moet bij de consument meer kennis en bewustzijn komen over de verschillen tussen biologische en reguliere landbouw, inclusief de prijs.

- Essentieel. Waarom anders meer betalen? (#1 | Brancheorganisatie)
- Mensen kiezen nu heel begrijpelijk veelal voor de lagere prijs, omdat er geen verschil ervaren wordt tussen biologisch en niet0-biologisch. ER wordt daarmee ook geen voordeel (hogere waarde) ervaren bij de hogere prijs. (#2 | NGO)
- BIO BTW-vrij. Stuur eerder in de keten op prijs. Kunstmest wordt nu EINDELIJK duurder. Accijns op bestrijdingsmiddelen. Dan wordt BIO goedkoper dan chemisch-industrieel. (#3 | Boer (biologisch))
- True pricing zou natuurlijk helpen om dit te duiden maar is wellicht beleidstechnisch een brug te ver. Vanuit Dutch Cuisine werk ik al een tijd aan het (ook door LNV ondersteunde) programma 'Biodiversiteit op je bord' dat de horeca/catering linkt aan een biodiversiteitsbevorderende landbouw. Biologisch speelt hier uiteraard een belangrijke rol in om de reden dat zij qua criteria al voldoen aan de uitgangspunten van het programma. Contact met Bionext hierover is gelegd waarbij wederzijdse intenties positief genoemd kunnen worden. Wel is er behoefte om, gezien de potentie van het programma en de invloed van 'gastronomie' (lees: eten buitenshuis, dus ook de bedrijfs- en overheids catering!) Op het eetgedrag van de consument, een keer met een aantal van deze grote spelers om tafel te zitten om de strategie voor de komende jaren te kunnen bepalen. Tenslotte zou ik nog willen wijzen op de methode die de Deense overheid heeft gehanteerd om het aandeel bio in het totale areaal te vergroten. (#4 | Verkoper (zoals supermarkt, speciaalzaak, horeca, catering, slagerij))
- Hiervoor moet dan wel wetenschappelijk gedefinieerd worden wat de verschillen zijn. Dit is onmogelijk, omdat er niet zoiets als een reguliere landbouw bestaat. Binnen de niet bio gecertificeerde landbouw zijn grote verschillen die je niet over een kam mag scheren (#5 | Boer (biologisch))
- Meer onderzoek en meer voorlichting zijn nodig om het bewustzijn bij de consument te vergroten (#6 | Boer (niet biologisch of in omschakeling))
- Er zijn zeker 5 stellingen enorm interessant, maar kennis is macht, dus deze is zeker belangrijk. Vooral de verschillen: vrijwel elke supermarkt bedenkt zijn eigen logo en storytelling dat lijkt op biologisch, maar het niet is. Dat beseft de consument niet en kies dus niet voor (het duurdere) biologische product. (#7 | Consument)
- Gangbare producten zijn te goedkoop (#8 | Onderzoek, kennis en advies)
- Echte prijs van beide moet zichtbaar zijn (#9 | Onderzoek, kennis en advies)
- Maar ook meer weten wat biologisch doet voor de natuur (#10 | Onderzoek, kennis en advies)
- Dit zal altijd helpen (#11 | Boer (biologisch))
- Bewustzijn zeer relevant (#12 | Consument)
- Hierbij is het van belang om ook milieuschade mee te nemen in de prijs. (#13 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Willen we naar biologisch dan moeten we naar gezondheid. Gezonde grond, gezonde producten en gezonde mensen. Meer dan de helft van de mensen heeft een welvaartsziekte die bijna allemaal voedselgerelateerd zijn. En helaas fabrieksvoedsel en bespoten voedsel is dan niet... (#14 | NGO)
- Vooral voorlichting over verschillen in kwaliteit van de keurmerken en de betrouwbaarheid (#15 | Consument)
- Dit merken wij in onze boerderijwinkel ook; niet alles van de boer uit de buurt is biologisch. (#16 | Boer (biologisch))

- Het is hierbij essentieel dat de voedselomgeving incl. De overheid en andere autoriteiten moeten uitleggen waarom bio deze waardering verdiend. Het is onvoldoende wanneer 'wij van WC-eend' bio promoten. Een van de manieren van de overheid om uit te leggen dat bio meer waardering verdiend als voedsel is door btw te schrappen. Immers door BTW op bio te schrappen wordt indirect ook invulling gegeven aan 'de vervuiler betaalt'. (#17 | Brancheorganisatie)
- Liefst via supermarkt en hun reclame. Gebruik reguliere kanalen (#18 | Consument)
- De consument heeft meer behoefte aan een residu vrij product, dit kan je meten en controleren. In Frankrijk is dit al meer de norm dan biologisch, hiermee kan je ook de kosten in de hand houden. (#19 | Boer (niet biologisch of in omschakeling))
- Niet alleen wat betreft GEEN (kunstmest, bestrijdingsmiddelen), maar ook daarom juist wat wel: meer biodiversiteit, niet alleen als versiering, maar ook functioneel. Meer dierwelzijn. Landbouw vanuit ecologische samenhang. (#20 | Onderzoek, kennis en advies)
- Pas als er een omslag is in het denken en handelen van de consument kan de biologische sector substantieel groeien. (#21 | Verkoper (zoals supermarkt, speciaalzaak, horeca, catering, slagerij))
- Hogere prijs wordt veroorzaakt door hogere kosten. In gangbare producten zit de negatieve externe kosten van verminderen biodiversiteit niet in verdisconteerd. Je moet toe naar eerlijke prijzen (#22 | Boer (biologisch))
- Juist, de consument eerlijk voorlichten dat biologisch een niche markt is (#24 | Boer (niet biologisch of in omschakeling))
- Zou heel goed zijn (#25 | Boer (biologisch))
- Weet wat je eet en wat het met de planeet doet (#27 | Boer (biologisch))
- Ja, en vooral in de opbouw van de marges in de handelsketen: een wortel is te koop voor 20 ct per kilo bij een biologische boer, terwijl de AH er 1,89 per kilo voor vraagt. De consument weet vaak niet dat de prijs voor de boer zo laag is en dat supermarkten grote marges draaien. De supermarkten hebben een enorme inkoop- en verkoopmacht. Dit moet transparanter worden. Voor True Pricing. (#28 | Onderzoek, kennis en advies)
- Vergeet het. Dat zal een paar consumenten overhalen, en dat was het dan. Prijs is nu eenmaal een zeer sterk aankoop-argument, het is niet anders. Conclusie: maak gangbaar duurder dan biologisch en het prijsmechanisme bij de consument werkt vóór biologisch in plaats van tegen. Methodiek: accijns op niet-biologische voedingsmiddelen op de winkelvloer. Referentie: loodvrije benzine. Dat is met dit mechanisme met groot succes de wereld in gezet. (#29 | Onderzoek, kennis en advies)
- Geef bijvoorbeeld op schapkaartjes info over de 'echte prijs' incl. Milieukosten per voedsel product, zowel voor bio als gangbaar, dan blijkt dat bio vaak toch goedkoper is.(true price). Volgende stap: afdwingen dat supermarkten die true price ook echt in rekening brengen. Ook tv-reclames, online reclames over biologisch en verschil met gangbaar. (#30 | NGO)
- Campagnes waarin bv. Plofvarken en biovarken in hun stal worden getoond. Bij veel mensen is het puur uit onwetendheid met dierenleed en pesticidengebruik dat zij niet voor bio kiezen. (#31 | Consument)
- Het moeilijke van biologisch is dat het geen single issue is, het is een andere systemische productiewijze. Dat laat zich moeilijk uitleggen in de huidige omstandigheden. Er moet meer communicatie plaatsvinden over de voordelen van biologische consumptie vanuit verkooppunten. (#23 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- En is nog zoveel onwetendheid! Dit punt hangt ook samen in punt 1 en 2. Daarop moet dan ook worden ingezet en om kennis en bewustzijn te bevorderen spelen burgerinitiatieven en small wins (zie onderzoeken Katrien Termeer van de WUR over hun belangrijke rol) een heel belangrijke rol! Neem die mee in beleid en zorg ook voor middelen ervoor. (#26 | Consument)

2. Omdat het prijsverschil tussen gangbare en duurzame (biologische) producten een belemmering voor consumenten is, moet worden verkend hoe dit kan worden verkleind.

- Prijsverschil nu wordt voor een belangrijk veroorzaakt door verborgen kosten van niet-biologisch, die op de maatschappij van nu en de toekomst (milieu, biodiversiteit, volksgezondheid) worden afgewenteld (#1 | NGO)
- Prijs is de grote bottleneck als het gaat om de consument. Prijs is nummer 1 in de aanpak rondom consument en vergroten vraag (#2 | NGO)
- True pricing stapsgewijs invoeren door steeds onderdelen van het landbouwsysteem/voedselketen die uitsluiten rendabel zijn doordat zij woekeren met natural sources, te belastende milieumaatregelen. Dus ook echt dáár waar de schade wordt aangericht. Maak dit vooral zichtbaar in beleid zodat de genomen maatregelen als acceptabel zullen worden aanvaard. Ondersteun de agrarische sector hierbij in beleid. Zij mogen niet het kind van deze rekening gaan worden. (#3 | Verkoper (zoals supermarkt, speciaalzaak, horeca, catering, slagerij))
- Zolang er goedkope plofkip naast biologische kip ligt, kiest de consument helaas te vaak voor de prijs. Terwijl in principe plofkip veel duurder is voor de maatschappij. Hier moet echt verandering in komen. Kies je voor de duurdere prijs van biologisch omdat je dan beter bezig bent, voelt het alsof je dubbel betaalt: en voor de duurdere bio producten en voor de vervuiling van de gangbare producten. (#4 | Consument)
- Is biologisch het doel of een zo duurzaam geproduceerd product. Kan dit in een internationale markt? Gaan we het wiel opnieuw uitvinden? (#5 | Overheid)
- Bio vrij van BTW of juist gangbaar duurder maken, opbrengst zou naar innovatieve duurzame bedrijven moeten gaan (#6 | Onderzoek, kennis en advies)
- Het prijsverschil moet worden verkleind door te gaan werken met 'true prices' en inzicht geven in de waarde van voedsel. Nederland heeft een historie van supermarktoorlogen gericht op de laagste prijs. Het is van belang dat alle maatschappelijke kosten, ook in de gangbare producten, worden verwerkt en mensen zien wat zij kopen met een product. Niet alleen voedsel maar ook een goede gezondheid, een schoon milieu etc. (#7 | Onderzoek, kennis en advies)
- Er heerst bij consumenten een vaste overtuiging dat biologisch altijd duurder is. Zo zag PLUS het marktaandeel dalen bij de overgang op 100% biomelk, ook al werd het prijsverschil gecompenseerd. Het is dus niet alleen de prijs, maar ook de perceptie van de prijs waaraan gewerkt moet worden. (#8 | Onderzoek, kennis en advies)
- Daarbij gaat het mijns inziens met name om het verhogen van de prijs van gangbare producten, zodat recht wordt gedaan aan de effecten voor mens en milieu. (#9 | Consument)
- Het grote prijsverschil tussen biologische en niet-biologische producten is een enorme rem op de afzet van biologische producten (#10 | NGO)
- Een lagere prijs voor de prijs stimuleert de vraag naar biologisch. (#11 | Boer (biologisch))
- Bio moet niet alleen bereikbaar zijn voor de happy few, maar juist ook voor de lage SES groepen die toch al meer gezondheidsproblemen ondervinden vanuit huisvesting, werk, koopkracht. (#12 | Onderzoek, kennis en advies)
- Per sector zou energie gestopt moeten worden in een aansprekend succesverhaal, dat klopt van farm to fork. Daarbij zullen bedrijfseconomie voor alle betrokkenen een dominante rol spelen. Dit goede voorbeeld moet leiden tot kopieer gedrag, omdat het meer oplevert. (#13 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Biologisch hoeft niet goedkoper maar True Cost Pricing is gewenst (#14 | Onderzoek, kennis en advies)
- Correct gangbaar moet zijn kosten die het nalaat in de samenleving betalen (#15 | Boer (biologisch))
- Prijs speelt altijd een rol (#16 | Verkoper (zoals supermarkt, speciaalzaak, horeca, catering, slagerij))

- In veel gevallen is dit perceptie, en werkelijke kosten zijn niet inzichtelijk (#17 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Voor reguliere producten moet de echte prijs betaald worden. Inclusief de kosten van de vervuiling. Daarbij moet het gebruik van gif en kunstmest verboden worden of zo duur worden dat het niet meer rendabel is om te gebruiken. Uiteraard hoort een hoge vliegtax ook bij het uitgangspunt van de vervuiler betaald. Plus de achteruitgang van de bodem en de biodiversiteit. Als je dat echt doorberekend is de huidige landbouw absoluut niet efficiënt en moeten we daar zo snel mogelijk mee stoppen. (#18 | Boer (biologisch))
- In Nederland is meer dan waar ook de prijs het bepalende criterium. Niet smaak, kwaliteit of gezondheid. Elke avond wordt de consument ingepeperd vooral het goedkoopste van het goedkoopste te kopen. We zullen dus de prijs van reguliere en schadelijke producten moeten verhogen. Net als bij de sigaretten. Dat is goed voor de boer en goed voor de consument... (#19 | NGO)
- True pricing! (#20 | Brancheorganisatie)
- Heffing op bestrijdingsmiddelen en kunstmest (#21 | Boer (biologisch))
- Meer diversiteit in btw bijvoorbeeld, gezond eten komt indirect terug in de schatkist door gezonde samenleving (#22 | Consument)
- Ja, bijvoorbeeld met betrekking tot de BTW. Prijsverschil mag er wel zijn maar is nu vaak te groot (#23 | Onderzoek, kennis en advies)
- En dan in ogenschouw nemen dat wellicht de prijzen van gangbare producten te laag zijn i.p.v. Biologisch te duur. (#24 | Boer (biologisch))
- Gangbaar voedsel is gewoon veel te goedkoop! Bereken de ecologische voetafdruk er in door en dan is het misschien wel duurder dan biologisch (#25 | Boer (biologisch))
- BTW op bioproducten moet omlaag, want via de belasting betaalt bioconsument voor de vervuiling van de gangbare productie, en dat klopt niet. (#26 | Onderwijs)
- Het prijsverschil moet niet worden verkleind, maar bio moet goedkoper worden dan gangbaar. Dit is eerlijk voor de producent en eerlijk voor de consument. Het is heel vreemd dat consumenten nu worden gestraft voor duurzaam gedrag. Een leven lang bio eten kost de consument een half huis, terwijl zij door hun gedrag de samenleving niet met problemen hebben opgezadeld. Hetzelfde geldt voor de boer. De partijen die hier tegen zijn zullen vooral de toeleveranciers van de boeren zijn en zij hebben een sterke lobby. De boeren zullen in eerste instantie ook tegen zijn, maar aan hen kan worden uitgelegd dat het hun een beter inkomen gaat opleveren omdat ze massaal minder gaan produceren, waardoor de prijzen gaan stijgen. De toeleveranciers zullen zeggen dat de economische waarde van hun activiteiten groot is. Echter als we de maatschappelijke kosten berekenen van de gangbare productie zal blijken dat biologisch de samenleving economisch meer oplevert dan gangbaar. We zien het nu aan het stikstof probleem. Miljarden zijn nodig om het op te lossen. Het klimaatprobleem gaat ons een veelvoud kosten van het stikstof probleem. Er is dus een draconische maatregel nodig om het op te lossen. Accijnzen op gangbare producten zodat die voor de consument duurder worden dan biologische producten. Zie Sustainabilism.eu (#27 | NGO)
- Eerlijk prijs voor gangbaar inclusief de schadekosten aan bodem, dierenleed en omgeving (#28 | Consument)
- Absoluut. Prijs is voor consumenten een heel belangrijke factor. (#29 | Consument)
- Meer aandacht voor true pricing cq de indirecte subsidie van gangbaar. Nu betaald de gemeenschap voor verbeteren waterkwaliteit, verlaagde energiekosten bij kunstmestproductie, herstel biodiversiteit etc. Dat zou meer in de productprijs van gangbaar verwerkt moeten worden. (#30 | Onderzoek, kennis en advies)
- Kunstmatige prijsverschillen zijn marktverstorend en leiden tot onrendabele bedrijven. Er is niets duurzaam aan bankroet. (#31 | Onderzoek, kennis en advies)
- Antwoord zit al in de vraag, belangrijk om het prijsverschil te verkleinen. (#32 | Onderzoek, kennis en advies)

- Gangbare producten zijn naar verluid te goedkoop, als daar de echte prijs gerekend zou worden gerekend is prijs al minder een issue. (#33 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Bijvoorbeeld door heffingen op producten die schade toebrengen aan het milieu / dierenwelzijn/ klimaat, of extra subsidie voor biologische producten (#34 | Onderzoek, kennis en advies)
- Ja klopt, verkennen kan, maar het is al wel duidelijk wat effectief is: gangbare producten in het schap vervangen door biologische, waardoor in de biologische een grotere doorstromingsnelheid en omzet ontstaat waarmee schaalgroottes en dus kostenreductie wordt gerealiseerd. (#36 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Ja, en vooral in de opbouw van de marges in de handelsketen: een wortel is te koop voor 20 ct per kilo bij een biologische boer, terwijl de AH er 1,89 per kilo voor vraagt. De consument weet vaak niet dat de prijs voor de boer zo laag is en dat supermarkten grote marges draaien. De supermarkten hebben een enorme inkoop- en verkoopmacht. Dit moet transparanter worden. Voor True Pricing. 'Normaal' moet duurder worden en biologisch goedkoper. (#37 | Onderzoek, kennis en advies)
- Dit heeft absolute prioriteit als je grote stappen wilt zetten. EN het prijsverschil moet niet worden verkleind maar omgekeerd: gangbaar moet duurder worden dan biologisch. Dan doet de consument (de markt) de rest. Middel: accijns op niet-biologische voedingsmiddelen op de winkelvloer. Het Nederlandse voedselpakket zal daardoor duurder worden (maar minder duur dan nu 100% biologisch: schaalvoordeel keert om) en dat roept om inkomenspolitiek. Maar daar is Den Haag sowieso als ene deel van de tijd mee bezig. (#38 | Onderzoek, kennis en advies)
- Bijv 0% btw voor biologisch en heffingen op niet -biologisch voedsel of op kunstmest/bestrijdingsmiddelen, vlees met laag dierenwelzijn niveau etc. (#39 | NGO)
- Consument na het winkelen confronteren met wat die als burger voor het winkelen geroepen heeft! (#40 | Onderzoek, kennis en advies)
- Dit is cruciaal. Zijn veel manieren voor te bedenken. Maar zonder grote focus op de prijs gaat de grote massa consumenten niet overstappen. (#41 | Consument)
- Voor consumenten die duurzamer willen kopen maar dit niet doen lijkt het grote prijsverschil met gangbaar een belangrijke rol te spelen. (#35 | Consument)

3. Overheid, verkoopkanalen en andere ketenpartners moeten een (bindend) convenant sluiten om het aanbod van biologische producten te vergroten en de aankoop ervan te stimuleren.

- Dit punt betreft voor mij dan ook met name de overheid. Het is namelijk gebleken dat in landen waar de overheid wel duidelijk achter biologisch ging staan, de consumptie hiervan sterk toe nam. Er is dus vertrouwen van de burger in de overheid op dit vlak. (#1 | Brancheorganisatie)
- Doe als in Denemarken, waar openbare keukens (ziekenhuizen, scholen, gemeentehuizen) quota's hebben beloofd en waargemaakt van 50% tot 99%BIO. De overheid moet een voortrekkersrol spelen! (#2 | Boer (biologisch))
- Er is een grotere sturende rol nodig van de overheid om het aandeel biologische producten te vergroten. Zonder sturing zullen we de ambitie niet halen omdat de Nederlander een prijskoper is. (#3 | Boer (niet biologisch of in omschakeling))
- Door afwezigheid van commerciële lobby bij de biologische sector, lukt het zonder convenant niet om het aanbod en beschikbaarheid van biologische producten te vergroten, dit stimuleert automatisch ook de aankoop ervan. Zie hoe de biologische producten in de supermarkt worden gepresenteerd in bijvoorbeeld Duitsland en Denemarken. Het convenant voor robuuste aardappelsrassen werkt ook om deze rassen in de supermarktschappen te krijgen. Het gaat niet vanzelf. (#4 | Onderzoek, kennis en advies)
- De hele keten moet in samenhang gericht worden op meer verkoop van biologische producten (#5 | NGO)

- Een convenant neemt risico's voor ketenpartijen weg omdat men weet dat de volgende of vorige schakel zich ook inspant. Dit kan helpen. (#6 | Onderzoek, kennis en advies)
- Vooral per vers-sector organiseren met dedicated ondernemers / marktpartijen aan het roer. (geen bestuurders) (#7 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Pilots over biologisch nudging laten effectiviteit zien (#8 | Onderzoek, kennis en advies)
- Dit thema vraagt om actieve sturing. Je kunt dit niet vrijblijvend overlaten aan supermarkt en consument. Die tijd is er niet. Hun belangen worden niet bediend doordat zij beiden geneigd zijn korte termijn te denken. (#9 | Consument)
- De retailers zijn uit vrije beweging niet geïnteresseerd in gezonde voeding maar in marge (#10 | Consument)
- Als voorbeeld en stimulans om andere partijen te inspireren hetzelfde te doen. (#11 | Boer (biologisch))
- Dit zal duidelijkheid geven aan de consument (#12 | Consument)
- Voldoende aanbod is heel belangrijk. (#13 | Consument)
- Door het aanbieden van meer en verschillende product stromen zal het afval/uitval van voedsel wat niet gekocht wordt nog veel groter worden, en er dus een veel lagere voedsel efficiëntie zijn. (#14 | Boer (niet biologisch of in omschakeling))
- De lobby van bepaalde partijen is nu te groot en machtig. Dit verdwijnt niet vanzelf..... (#15 | Verkoper (zoals supermarkt, speciaalzaak, horeca, catering, slagerij))
- Verkoop van een aantal producten heeft een stimulans nodig want gangbaar is te goedkoop (true cost price counting) (#16 | Boer (biologisch))
- Zie punt 4. Overheids gefinancierde instanties, keukens, kantines en catering kunnen verplicht worden tot een bepaald aandeel, voor particuliere aanbieders kunnen convenanten worden afgesloten. Focus op Nederlandse producten i.v.m. duurzaamheid (korte ketens) en winst voor de Nederlandse natuur en milieu. (#17 | Boer (biologisch))
- Studerende rol van de overheid is onmisbaar en wordt tot nu toe nog te weinig ingezet. Termen als circulaire landbouw worden wél door de overheid omarmd (en binnenkort vast 'duurzaam', 'regeneratief...') Maar deze zijn te vrijblijvend omdat ze niet aan regels hoeven te voldoen. Bindende afspraken zijn nodig en stevige uitspraken van overheden. (#18 | Verkoper (zoals supermarkt, speciaalzaak, horeca, catering, slagerij))
- Je ziet nog steeds veel twijfel bij retailers om groot uit te pakken met biologisch. Daarnaast worden ze door partijen met veel marketing geld (en dit zijn geen biologische producenten) vaak overgehaald om geen duurzame keuzes te maken (#19 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Nee, dat kan prima via gewone marktwerking (#20 | Boer (niet biologisch of in omschakeling))
- Dit is inderdaad een effectieve wijze van werken die eerder in Nederland zijn vruchten afwierp. De verkoopkanalen hebben grote invloed en zonder hun medewerking kom je feitelijk niet verder. (#21 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Vergeet de convenanten. Dan vraag je aan een ondernemer (of de achterliggende aandeelhouders) om winst te laten liggen voor het 'algemeen belang'. Een enkeling zal dat doen, de meerderheid zal meeknikken en NEE doen. En dat is logisch. Een convenant werkt in tegen het normale mechanisme van de markt, en we willen toch een markt-economie? (#22 | Onderzoek, kennis en advies)
- Macht supermarkten aan banden leggen, die nu eisen van bio-telers dat ze hun product tegen haast dezelfde belachelijk lage prijs verkopen dan gangbare telers! (#23 | Onderzoek, kennis en advies)

4. Biologische productie en consumptie moeten meer aandacht krijgen op scholen en in het hoger onderwijs, zodat mensen al vroeg leren wat biologisch inhoudt.

- Mensen kiezen nu heel begrijpelijk veelal voor de lagere prijs, omdat er geen verschil ervaren wordt tussen biologisch en niet0-biologisch. ER wordt daarmee ook geen voordeel (hogere waarde) ervaren bij de hogere prijs. (#1 | NGO)
- Jong geleerd is oud gedaan. De kennis over voedsel is te klein doordat het aantal boeren substantieel afneemt, komt men er in zijn jeugd niet meer mee in aanraking. (Hoeveel boerenkinderen zitten er nu nog in de klas ten opzichte van vroeger). (#2 | Boer (niet biologisch of in omschakeling))
- Voeding terug in de schoolbanken. En dan met name wat biologische voeding betekent voor de gezondheid van de aarde (en voor de mens als we Parkinson etc. Meenemen in het pesticiden verhaal). Meer wetenschappelijk bewijs ontbreekt vooralsnog helaas... (#3 | Consument)
- Die sluit denk ik aan op het verkleinen tussen de afstand van consument en het boerenerf. Ik denk dat bewustwording zeker kan helpen, en zal misschien ook zorgen voor meer waardering voor voedsel in het algemeen. In het onderwijs hoeft de focus dan niet per se te liggen op biologisch an sich, maar kan het bijvoorbeeld ook gaan over de effecten van bestrijdingsmiddelen, het belang van natuurlijke vegetatie rond het erf, etc. (#4 | Consument)
- Jong overtuigd en oud gedaan. (#5 | Boer (biologisch))
- Jong geleerd oud gedaan! (#6 | Boer (biologisch))
- Meer kennis leidt tot gedragsverandering (#7 | Overheid)
- Bewustzijn creëren in de jongen jaren essentieel. Dus zeker ook op basisschool (#8 | Consument)
- School tuinen bij basisscholen is een goede manier. Komen de kinderen ook lekker buiten, wat weer goed is voor het leerproces. Ook in het hoger onderwijs mag biologisch boeren uit het keuzepakket en als basisvak ingepland. (#9 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Jong leren eten is cruciaal. (#10 | Brancheorganisatie)
- Zie Denemarken, Slovenië, etc. (#11 | Certificering en toezicht)
- Erg belangrijk. Jong geleerd is oud gedaan. (#12 | Onderzoek, kennis en advies)
- Op basis en voorgezet onderwijs scholen en kinderdagverblijven dit aanbieden; in het kader van het ontwikkelen van een goede levensstijl als preventiemaatregel voor ziekte. Er is nu een melk en fruitaanbod op schoen. Dat kan hiermee uitgebreid. Maar ook les in koken zodat kinderen uitgelegd krijgen dat voedsel meer is dan je maag vullen (met chips en bars) (#13 | Brancheorganisatie)
- Gezonde voedingen de rol van bio producten daarin is sowieso van belang voor de volksgezondheid in het algemeen, en helpt bewustzijn voor biologische landbouw bij de consument. (#14 | Onderwijs)
- Zeker. Bekendheid is een eerste vereiste. (#15 | Consument)
- Voedselkeuzes moeten breed geïntegreerd worden in het onderwijs zodat kinderen bewuster worden waar hun voedsel vandaan komt. Maar ook welke gevolgen keuzes voor voedsel hebben. Biologisch is daar een onderdeel van. (#16 | Verkoper (zoals supermarkt, speciaalzaak, horeca, catering, slagerij))
- Kinderen zijn de consumenten van de toekomst en delen daarnaast de kennis die ze op school op doen met de ouders. (#17 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Jong beginnen is belangrijk (#18 | Boer (biologisch))
- Eerste prioriteit! Bij de jeugd beginnen (#19 | Boer (biologisch))

5. We moeten inzetten op het verkleinen van de afstand tussen consumenten en het boerenerf, zodat consumenten zich bewuster zijn hoe voedsel wordt geproduceerd.

- Heel belangrijk, maar dit gaat niet zorgen voor meer aandacht voor bio. Ook veel niet bio producten worden met zorg en aandacht voor alle belangrijke thema's geproduceerd. Het is een misvatting dat bio het alleenrecht heeft op duurzame producten. (#1 | Boer (biologisch))
- Dat sowieso maar dan gericht op gezonde en duurzame voeding en niet alleen gericht op biologisch (#2 | Overheid)
- Geldt ook voor gangbaar (#3 | Boer (niet biologisch of in omschakeling))
- Ik denk dat bewustwording zeker kan helpen, en zal misschien ook zorgen voor meer waardering voor voedsel in het algemeen. (#4 | Consument)
- Een rechtstreekse band tussen boer en consument zal altijd een klein deel van de afzet vormen, maar wel met een grote impact op het draagvlak voor biologische productie (#5 | NGO)
- In zijn algemeenheid is dit zo, dus ook voor reguliere landbouw (#6 | Verkoper (zoals supermarkt, speciaalzaak, horeca, catering, slagerij))
- Door rechtstreekse verkoop krijgt de consument meer begrip voor de boer en de boer beter begrip voor de consument (#7 | Boer (biologisch))
- Dit is op veel niveaus van belang. (#8 | Brancheorganisatie)
- Onbekend maakt onbemind, dat geldt voor alles. Wij maken veel gebruik van social media en ontvangen burgers, dan pas besef je wat ze allemaal niet weten. Over agrarische productie wordt veel te makkelijk gedacht (#9 | Boer (biologisch))
- Kennis en zichtbaarheid van productie zorgt voor vertrouwen. Dat leidt tot gedegen keuzes voor de consument. Dit geldt zowel voor voedsel, kleding, techniek enz. (#10 | Onderzoek, kennis en advies)
- Unieke van biologische productie is dat het grond en regio gebonden is. En dat de bodem niet wordt uitgemijnd. Dit moet de consument weten en dit kan alleen als de consument weet hoe het product wordt geconsumeerd (#11 | Boer (biologisch))
- Consumenten/markt is cruciaal voor groei van biologisch. Consumenten beter informeren helpt, zeker op de wat langere termijn, om vaker biologische te kopen (#12 | Onderzoek, kennis en advies)
- Veel consumenten hebben geen idee, dus bewustzijn creëren is de eerste stap. (#13 | Onderzoek, kennis en advies)
- Absoluut. Als je als consument weet wat en hoe vaak er over bv je aardappelen wordt gespoten, ben je wellicht eerder geneigd om bio te kopen. We zijn sowieso vervreemd geraakt van ons voedsel en dat is een kwalijke zaak. (#14 | Consument)
- Bewustzijn boer consument. Dat de consument weet dat zij bepaalt wat de boeren verbouwen voor de consument (#15 | Boer (biologisch))
- Eens. Ze bewust maken van waar het voedsel vandaan komt en wat het kost om het helemaal biologisch te telen (#16 | Onderzoek, kennis en advies)

6. Er moeten (wettelijke) richtlijnen komen om het aanbod van biologische producten ten opzichte van gangbare te vergroten en de publieke en private voedselomgeving zodanig in te richten met biologische producten dat dit consumenten stimuleert om deze te kopen.

- Vrijblijvendheid is niet langer genoeg in de context van de huidige crises. In de afgelopen decennia is gebleken dat de keten onvoldoende verantwoordelijkheid neemt. Dit is ten koste gegaan van de boer en zorgt er nu zelfs voor dat de samenleving gegijzeld is in een stikstofcrisis (#1 | NGO)
- Dit grijpt veel te diep in de markt in. Bovendien moeten daar dan wel hele goede bewijzen onderliggen dat het aanbod in alle gevallen beter is. (#2 | Boer (biologisch))

- Dat kan alleen als er een grondslag voor is. Biologisch een op bepaalde punten een duurzame productiewijze. Dat hoeft niet op alle onderdelen te zijn. Er zijn ook andere duurzame alternatieven. En let op het level playing field. (#3 | Overheid)
- Het is belangrijk om in een supermarkt een evenwichtig aanbod te hebben wat betreft verschillende soorten voedsel, en inzicht in kwaliteit van dit voedsel. Aan ongezonde keuzes wordt het meeste verdiend, ook bijvoorbeeld in schoolkantines, terwijl dit op langere termijn zorgt voor hogere zorgkosten. Er mag zeker een wettelijke richtlijn komen om gezonde producten een belangrijke plek te geven in de publieke en private voedselomgeving. Door lobby hebben veel kopers en gebruikers nu geen inzicht in de kwaliteit van voedsel die ze eten en gebruiken en wat de effecten zijn op gezondheid. (#4 | Onderzoek, kennis en advies)
- Wat niet wordt aangeboden kan niet worden geconsumeerd. Neem een gemeentelijk voedselaanbod, daarin kan worden gestuurd op bio, gezond, ... In plaats van af te wachten welke volgende fastfoodketen het volgende pandje opkoopt en inricht. (#5 | Onderzoek, kennis en advies)
- De markt reguleert zichzelf niet en ook de politiek laat zijn oren hangen naar het belang op de korte termijn. Dus wettelijke verankering is de enige optie. De fase van stimulering en goede bedoeling is voorbij. (#6 | NGO)
- Dit is helaas nodig om de achterstand in Nederland t.o.v. andere landen ongedaan te maken. De laatste 10 jaar heeft het overheidsbeleid (o.a. Bleeker) alles afgebroken. Het wordt tijd voor hersteloperatie. (#7 | Certificering en toezicht)
- De marktwerking zorgt ervoor dat 70% van de reclame en prijsverlagingen buiten de schijf van 5 zit. Er is hier dus regulering van de markt nodig om voor retail naar elkaar een level playing field te creëren bijv. Minimaal x % bio in de schappen of omzet. Het Blokhuisconvenant – maar ook andere vrijwillige convenanten – hebben geleerd dat deze blijven steken in goede bedoelingen door de marktwerking (#8 | Brancheorganisatie)
- De consument kan dit niet alleen (#9 | Boer (biologisch))
- Uit Scandinavië is gebleken dat bv een verplichting bij cateraars en restaurants altijd minimaal 1 bio maaltijd in het menu op te nemen, de productie stimuleert (#10 | Onderwijs)
- Dit moet gaan over het winkelaanbod, maar ook over overheidsaankopen en besteding van geld bij publiek gefinancierde instanties zoals in de zorg, die voeding aanbieden aan hun cliënten en werknemers. Het aandeel bio moet verplicht meelopen met de doelstelling van 25% in 2030. Maak een intelligente mix van regelgeving en convenanten. (#11 | Boer (biologisch))
- Ik ben bang dat supermarkten en andere verkoopkanalen te veel gaan pronken met 'bijna biologisch': duurzaam, lokaal, regeneratief: en dat deze termen uitgehold worden (of al zijn). Zolang iedereen mee wil op de duurzaamheidshype maar deze niet aan regels gebonden zijn voor producten is het een holle frase. Dus zal er eerst (zoals ook in punt 1) meer wettelijk en bindend afgesproken moeten worden. Met 'duurzame' landbouwproducten gaan we de wereld niet veranderen! (#12 | Verkoper (zoals supermarkt, speciaalzaak, horeca, catering, slagerij))
- Op dit moment loopt de promotie van biologisch vast bij de verkoopkanalen. Het is niet eenvoudig uit te leggen maar niet onmogelijk. (#13 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Vrije keuze laten van de consument (#14 | Boer (niet biologisch of in omschakeling))
- Overheid als first customer. Meer zichtbaarheid maakt het 'normaler'. Sommigen zien bio nog als iets voor 'hippe Amsterdammers' of voor alternatievelingen. (#15 | Onderzoek, kennis en advies)
- Ja, zeker, mits die betaalbaar zijn. (#17 | Onderzoek, kennis en advies)
- Alleen voorlichting is inderdaad niet genoeg, net als vrijblijvende convenanten (deze bindend maken lukt niet, dus beter gelijk maar iets wettelijks vastleggen) (#18 | NGO)

- Veel producten (bieten, witte kool) kunnen vrijwel even gemakkelijk en goedkoop biologisch worden geteeld als gangbaar. Het is een no-brainer om retailers over te halen die producten alleen nog in de bio variant aan te bieden. (#19 | Consument)
- Als er geen wettelijke richtlijnen komen blijft het ontzettend vrijblijvend. Wel vind ik dat het niet zo moet zijn dat biologische zaligmakend is. Keurmerken zijn bijv. Hartstikke duur voor kleine producenten. En produceren op agro ecologische basis of regeneratieve landbouwbasis levert eenzelfde effect op als biologische landbouw. (#16 | Consument)

7. De verschillende biologische voedselketens moeten met elkaar samenwerken aan een eenduidige boodschap om de consument te stimuleren biologische producten te kopen, waarbinnen iedereen eigen initiatieven kan ontplooiën, bijv. Via een communicatiecampagne of ketenbreed marketingplan.

- Samenwerking en uitwisseling is de beste manier om efficiënter en duurzamer te werken (#1 | Onderzoek, kennis en advies)
- Samenwerking is altijd goed, maar liefst zo weinig mogelijk overheidsbemoeienis aangezien minister-bescherming tegendraads werkt (#2 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Ook hierbij dient het sociale aspect meegenomen worden. Kleinschaligheid is de norm in de biologische sector (#3 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Ketens zijn zich aan het sluiten. In de volle breedte De grote drivers daarachter zijn: transparantie, schaarste aan grondstoffen en onderscheidend vermogen (tussen ketens). Supermarktkanalen blijven absoluut de grootste afzetkanalen voor voedsel. Opbouwen van ketens met supermarkten (die zich willen onderscheiden, die willen laten zien waar hun producten vandaan komen en die zeker willen zijn van aanvoer) is de grote uitdaging. (#4 | Brancheorganisatie)
- Eenduidigheid en helderheid zal zeker positief bijdragen aan de consumptie (#5 | Onderzoek, kennis en advies)
- Heel belangrijk om één boodschap uit te zenden en elkaar te versterken (#6 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Het moeilijke van biologisch is dat het geen single issue is, het is een andere systemische productiewijze. Dat laat zich moeilijk uitleggen in de huidige omstandigheden. Er moet meer communicatie plaatsvinden over de voordelen van biologische consumptie vanuit verkooppunten. (#7 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))

8. De consument moet beter worden geïnformeerd over de betekenis van biologische keurmerken (Biologisch, EKO, Demeter), zodat het vertrouwen in deze keurmerken wordt vergroot.

- Zonder deze kennis is het te makkelijk en aantrekkelijk voor andere keurmerken om wel de meerprijs aan de consument te vragen, zonder hier daadwerkelijke hogere investeringen en kosten voor te maken. (#1 | Brancheorganisatie)
- Eens, het aantal keurmerken zorgt voor een woud en vervreemding bij de consument. Steun en communicatie vanuit de overheid over biologisch keurmerk draagt bij aan het vertrouwen (#2 | NGO)
- Heersende dogma's zoals met name hogere prijzen voor de prijs van bio producten verdwijnen alleen onder grote campagne-intensiteit. (#3 | Verkoper (zoals supermarkt, speciaalzaak, horeca, catering, slagerij))
- Betere kennis van de winst van de systematiek van EKO en de positieve gevolgen voor het natuurlijk kapitaal zorgt voor een goed draagvlak. Als men begrijpt dat een verantwoorde

uitgave voor bio een besparing oplevert zal men sneller geneigd zijn hierin te stappen. (#4 | Boer (biologisch))

- Meer kennis leidt tot gedragsverandering (#5 | Overheid)
- Vooral consequenties van niet omschakelen moet duidelijk gemaakt. Net als bij de klimaatcrisis is niet het CO2% slecht voor de mens, maar de lange termijn consequenties van het hoge CO2% wel. (#6 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Het vertrouwen in de private keurmerken (EKO, Demeter) is best groot maar kan worden gemeten en worden ondersteund. Met name echte bekendheid en betekenis moet nog veel aan gebeuren (#7 | Certificering en toezicht)
- Kennis van de consument is maar klein. Ik had hierbij ook punt 3 aan kunnen vinken. (#8 | Boer (biologisch))
- De meeste consumenten, inkopers en beleidsmakers weten nauwelijks dat dit streng gecontroleerde keurmerken zijn met een wettelijke basis namelijk de EU-verordening. Dat moet er keihard ingeramd worden bij alle Nederlanders. En daar hoort ook wat eenvoudige inhoud bij, zoals aandachtspunt 2 aangeeft. Nu denken veel mensen dat dit net als veel andere keurmerken door het bedrijfsleven zelf bedachte en gekochte keurmerken zijn. De topkeurmerken van milieucentraal is mooi, maar is bij vrijwel niemand bekend. Zet daar een krachtige campagne achter. (#9 | Boer (biologisch))
- Consument weet vaak niet waar Bio of BD voor staan. (#10 | Boer (biologisch))
- Ja, het feit dat biologisch in de wet is vastgelegd en het enige juridisch geborgde keurmerk in de voeding is, is slecht bekend. (#11 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))

9. We moeten onderzoek doen met experimenten in supermarkten en andere verkoopkanalen, zodat interventies aansluiten op de beleavingswereld van de consument.

- De marketing van duurzaam voedsel in de supermarkt is beroerd en zou baat hebben bij experimenten rond shopping trip, beleving, positionering in de winkel, het schap etc. (#1 | Onderzoek, kennis en advies)
- Vooral in Europees verband. Vooral op een grotere schaal & een wat langere termijn. Natuurlijk ook de consequenties, bij gebleken succes, wat er gedaan moet worden voor nationale / Europese opschaling (#2 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Neem hier gezondheid vooral in mee. Gezonde leefstijl met gezonde voeding, beter voor mens, dier, plant en leefomgeving. Planeet. (#3 | Verkoper (zoals supermarkt, speciaalzaak, horeca, catering, slagerij))

10. We moeten standaard meten wat de bekendheid en het vertrouwen van consumenten in biologisch is, zodat we hier aan kunnen werken als het laag is.

- Geen toelichtingen

Thema 3: verkoopkanalen

Vraag:

Thema 3: aandeel biologische producten in verkoopkanalen.

In stap 3 Verrijken zijn voor het thema aandeel biologische producten in verkoopkanalen de volgende aandachtspunten in de vorm van stellingen benoemd. Welke van deze aandachtspunten dragen volgens jou het meeste bij aan de groei van de biologische productie en consumptie in Nederland? Selecteer maximaal drie aandachtspunten en geef per keuze een korte toelichting.

Aandeel biologische producten in verkoopkanalen 68 deelnemers		
Nr	Aandachtspunten	Aantal
1	Alle overheden en semi-overheden moeten in hun kantines meer biologische producten aanbieden om de vraag naar biologische producten te vergroten.	31
2	Het aanbod van biologische producten moet niet alleen groeien bij supermarkten, ook in de horeca, catering, slagerijen, groenteboeren, bakkers, tuincentra en de online verkochte maaltijdboxen.	30
3	Er moet meer aandacht komen voor kennis bij partijen in de keten over biologische productie, bijvoorbeeld bij inkopers, marketeers en medewerkers en niet alleen bij de duurzaamheidsmanagers van bedrijven.	22
4	De administratieve lasten voor de verkoopkanalen die verband houden met certificatie en toezicht moeten worden verminderd.	21
5	Verkoopkanalen moeten reguliere producten gaan vervangen door biologische producten, zodat biologisch de standaard wordt.	20
6	Supermarkten moeten ruimte bieden voor het uitdragen van het verhaal bij en achter biologische producten, zodat niet alleen vergelijking op prijs kan plaatsvinden.	19
7	Naast het verdienmodel van de boer/tuinder moet het verdienmodel van verkoopkanalen mee veranderen om het aandeel biologische producten in diverse verkoopkanalen te vergroten, bijvoorbeeld in plaats van prijsminimalisatie acceptatie van kleinere winstmarges.	17
8	Richting verkoopkanalen moet worden gecommuniceerd over de goede kanten van biologische landbouw en de keerzijde van reguliere landbouw.	11
9	Verkoopkanalen moeten worden geholpen met onafhankelijke hulp die inkopers de weg kan wijzen in de omschakeling en vervanging van reguliere naar biologische producten in het schap of in de keuken.	10
10	Er moet binnen de keten gekeken worden naar de haalbaarheid van eisen en wensen die verkoopkanalen stellen aan biologische producten, bijvoorbeeld als je kijkt naar cosmetische wensen ten aanzien van biologische producten en jaarrond beschikbaarheid.	7

Toelichtingen

1. Alle overheden en semi-overheden moeten in hun kantines meer biologische producten aanbieden om de vraag naar biologische producten te vergroten.

- In landen waar dit heeft plaats gevonden is gebleken dat dit het consumentenvertrouwen en bekendheid met biologische producten heeft verhoogd. (#1 | Brancheorganisatie)
- Absoluut! Doe als in Denemarken. Boek een sessie met Paul Holmbeck. (#2 | Boer (biologisch))
- Verbeter de wereld en begin bij jezelf. Heb dan niet alleen aandacht voor biologisch maar ook voor juist gezondheid. (#3 | Overheid)
- De overheid moet het goede voorbeeld geven. In deze stellingenlijst staan meerdere mogelijkheden hoe dit gerealiseerd kan worden, met bijv. Onafhankelijke hulp, meer kennis bij partijen in de keten over biologisch, minder administratieve lasten, minder rigide voedselisen (zoals bijv. Rechte komkommers) waardoor minder verspilling etc. Niet of/of maar en/en. (#4 | Onderzoek, kennis en advies)
- Eens goeie eerste stap (#5 | Onderwijs)
- Dat kan een goede zet zijn. De organisaties kunnen voorwaarden stellen aan hun cateraars. Maar je moet de klanten nog steeds lokken. Er is veel concurrentie van goedkopere horeca in stadscentra. (#6 | Onderzoek, kennis en advies)
- Ja, dit werkt. Kijk maar naar Denemarken. (#7 | Onderzoek, kennis en advies)
- Ook in de banqueting (#8 | Overheid)
- Practice what you preach. Dit is stap 1 in alle plannen en makkelijk uitvoerbaar (#9 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Dat lijkt me een goed begin en een goede voorbeeldfunctie. Morgen beginnen! (#10 | NGO)
- Een probleem lijkt wel eens de omzet snelheid te zijn, daar kunnen deze kanalen een goede ondersteuning voor zijn (#11 | Consument)
- Geef het voorbeeld. Minimaal 50% zou ik zeggen. Dit betekent ook dat tenders waar voeding onderdeel is van de totale tender niet meer kunnen tenzij voor biologische voeding minimaal 25% is opgenomen in de tender (#12 | Certificering en toezicht)
- Overheden en semi-overheden moeten geen keuze maken voor één enkel systeem. Gekozen moet worden voor duurzaamheid. Daarbij moet naar het hele complex van duurzaamheidsaspecten worden gekeken. Het uitlichten van alleen gewasbescherming en bemesting doet te kort aan het onbeheersbare energieverbruik en de enorme laagwaardige arbeidsbehoefte met bijbehorende gevolgen voor mens, omgeving en natuur. (#13 | Onderzoek, kennis en advies)
- Makkelijk te regelen toch? (#14 | Verkoper (zoals supermarkt, speciaalzaak, horeca, catering, slagerij))
- Als je wilt dat mensen meer biologisch gaan eten moet jezelf het voorbeeld geven. Vergeet dan niet de budgetten hierop aan te passen, zodat ze ook biologisch vlees kunnen eten en niet alleen groente, fruit en zuivel (is prijsverschil met regulier een stuk kleiner) (#15 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Ja, het goede voorbeeld geven! (#16 | Consument)
- Dit heeft ook veel positieve effecten opgeleverd in andere landen, zoals Denemarken (#17 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Klopt helemaal. Overheid moet hier goede voorbeeld in geven. Zo maken meerdere mensen op een goede manier kennis met biologische producten. Een ruim aanbod! Niet enkele producten zodat men de indruk geeft dat er ook echt gekozen wordt (#19 | Onderzoek, kennis en advies)

- Lief, vooral doen, maar hier komt een substantiële groei echt niet vandaan. (#20 | Onderzoek, kennis en advies)
- Ja, in de jaren 90 sloten we hierover al convenanten af, maar dat is daarna ingezakt. Liefst alles biologisch aanbieden en catering locaties het verschil in prijs deels vergoeden als stimulans. (#21 | NGO)
- Ja, dat zorgt direct voor toename van vraag naar biologische producten en overheden geven zo het goede voorbeeld (#18 | Consument)

2. Het aanbod van biologische producten moet niet alleen groeien bij supermarkten, ook in de horeca, catering, slagerijen, groenteboeren, bakkers, tuincentra en de online verkochte maaltijdboxen.

- Ja, alle kanalen zijn van belang. (#1 | Brancheorganisatie)
- Genoemde ketenpartijen blijven achter in de verduurzaming en transitie. Dus eens. (#2 | NGO)
- Er moet een groeiende vraag komen, de productie volgt dan vanzelf. Boeren zijn immers ondernemers! (#3 | Boer (niet biologisch of in omschakeling))
- Eens (#4 | Onderwijs)
- Is ruim een derde van wat we aan voedsel kopen, dus het doet er wel degelijk toe. (#5 | Onderzoek, kennis en advies)
- Bio moet overal beschikbaar worden wil je werkelijk de vraag duurzaam vergroten (#6 | Onderzoek, kennis en advies)
- Breder bekend raken, vaker tegen laten komen bij consumenten, en het zorgt ook voor meer afzetmogelijkheden voor de ondernemers (#7 | Onderzoek, kennis en advies)
- Meer aanbod, onder de voorwaarde dat het ook verkoopt, vergroot de bekendheid bij de klant. Een prijsverschil dient dan minimaal te zijn. (#8 | Boer (biologisch))
- Het is belangrijk dat er regionale voedselketens komen, waarbij alle partijen betrokken worden bij de afzet van biologische producten (#9 | NGO)
- Juist ook ondersteuning van de andere kanalen. Dat is ook belangrijk voor de leefbaarheid van de stad en van de winkels. (#10 | Certificering en toezicht)
- Naar de toekomst vindt een grote verschuiving plaats van verkoop van onbereid en naar bereid voedsel. Om de doelstelling van 25% in de teelt te bereiken is het noodzakelijk ook bereid voedsel onder bio-regels te brengen. (#11 | Brancheorganisatie)
- Focus op supermarkt is te makkelijk. Alle partijen doen mee en hebben ieder een eigen rol in de omschakeling. Brede acceptatie en biologisch moet de norm worden. (#12 | Verkoper (zoals supermarkt, speciaalzaak, horeca, catering, slagerij))
- Biologisch moet overal meer zichtbaar zijn. Dit zorgt voor meer bekendheid en daarmee de eerste stap naar bewuste consumptie. (#13 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Als het er niet is, kan het ook niet worden gekocht. (#14 | Onderzoek, kennis en advies)
- Ook dit valt mij op hoe weinig er op veel plekken biologisch wordt aangeboden. Mijn moeder wil wel kopen maar in kleine gemeenten is er gewoon nauwelijks aanbod. (#16 | Onderzoek, kennis en advies)
- Sympathiek, maar kansloos zolang biologische producten duurder zijn dan gangbare producten. Dáár moet dus wat aan gedaan worden. (#17 | Onderzoek, kennis en advies)
- Verplicht horeca/afhaal om op website en menukaart te vermelden aan welk(objectief!) Dierenwelzijnskeurmerk hun vlees voldoet. Bv: kip nul sterren. Idem voor zuivel en groente: uw patat in dit restaurant komt van aardappelen die met 13 soorten gif zijn behandeld. (#18 | Consument)

- Ja, en ook in kantines van overheden, zorginstellingen en onderwijsinstellingen. (#15 | Consument)

3. Er moet meer aandacht komen voor kennis bij partijen in de keten over biologische productie, bijvoorbeeld bij inkopers, marketeers en medewerkers en niet alleen bij de duurzaamheidsmanagers van bedrijven.

- Weer voorlichting bewustwording, als we niet bewust zijn waarom dan veranderen? (#1 | Boer (biologisch))
- Kennis leidt tot gedragsverandering (#2 | Overheid)
- Kennis vergroot de acceptatie en het begrijpen waarom biologisch uiteindelijk goedkoper is dan gangbaar (winst voor het Natuurlijk Kapitaal) (#3 | Boer (biologisch))
- Door de manier van inkoop gaat het in de winkel snel over marge denk ik (#4 | Consument)
- Gebruik hiervoor Bionext en de private organisaties achter de biologische keurmerken (#5 | Certificering en toezicht)
- Eens, er moet een eenduidig verhaal naar buiten worden verteld. (#6 | Boer (biologisch))
- Alle schakels in de keten moeten natuurlijk overtuigd zijn van het product. Er de meerwaarde en het belang van inzien. (#7 | Verkoper (zoals supermarkt, speciaalzaak, horeca, catering, slagerij))
- Inkopers worden afgerekend op prijs. Dit past niet altijd bij de duurzame gedachte. (#8 | Boer (biologisch))
- De kennis is nu veel te beperkt, er zijn veel vooroordelen. Terwijl smaak en houdbaarheid van bio agf vaak beter is, denkt men vaak het omgekeerde. Verder heeft men vaak geen flauw idee van de seizoenen waarin producten geoogst worden. (#9 | Boer (biologisch))
- Erg belangrijk. Recent nog geconstateerd dat ook bij de grootste retailer van Nederland de kennis over biologisch erg beperkt is. Vervolgens stelt men dat enkele verbeterstapjes in reguliere productie al snel verder gaan dan biologisch wat kip klare onzin is. (#10 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Het valt mij inderdaad op hoe weinig kennis er is wat biologisch nu is en wat biologisch bijdraagt aan verbetering van de biodiversiteit, klimaat, verbetering van de waterkwaliteit, bodemkwaliteit (#11 | Onderzoek, kennis en advies)
- Bewustwording over wat het kost om iets biologisch te telen! Heel veel handwerk voor alleen al het onkruid aanpakken, maakt het heel erg duur. (#12 | Onderzoek, kennis en advies)

4. De administratieve lasten voor de verkoopkanalen die verband houden met certificatie en toezicht moeten worden verminderd.

- De admin eisen zijn oké, maar het is veel te duur. Ik heb een klein bedrijf en ik ben meer dan 1000 euro aan SKAL kwijt elk jaar. Overheid kan SKAL betalen. (#1 | Boer (biologisch))
- Er moeten helemaal geen extra lasten zijn. Nog administratief, nog in de uitvoering (#2 | Boer (biologisch))
- De certificering moet wel goed, maar schiet nu wel door in administratieve lasten. (#3 | Boer (niet biologisch of in omschakeling))
- Als de prijs omlaag kan dan kunnen we dat zeker doen (#4 | Overheid)
- Kan zeker helpen om het aantal aanbieders te vergroten. Natuurlijk moeten we misbruik voorkomen, maar daar kunnen slimme Track & Trace technieken ook bij helpen (#5 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))

- Monopolie van SKAL maakt certificering nu onnodig duur. (#6 | Brancheorganisatie)
- Hier moeten de verkoopkanalen sowieso geen last van hebben (#7 | NGO)
- Met name waar het gaat om verkoop van onverpakte producten (#8 | NGO)
- Hierdoor kan ik bijvoorbeeld in de korte keten niet alles biologisch afzetten, omdat hier geen bereidheid toe is en ze er geen kansen in zien om het terug te verdienen/kost te veel. (#9 | Boer (biologisch))
- Certificering moet eenduidig zijn. Besef dat de meeste certificeringssystemen gebaseerd zijn op marketing gedreven onderscheid t.o.v. Concurrenten. (#10 | Onderzoek, kennis en advies)
- Je bent als boer soms een kwaliteitsmanager: Skal, eko, demeter, Globalcap, grap etc. Je moet nu alles in meervoud aanleveren en iedereen heeft een eigen accent. Als overheid zou je verplicht moeten stellen dat de keuringsinstanties om elkaars informatie te delen. Waarom kan Skal bv niet in de RVO aangifte? Dat is toch vreemd en niet meer van deze tijd. (#11 | Boer (biologisch))
- De nieuwe regelgeving m.b.t. certificering van de afzonderlijke winkels is een stap terug (#12 | Boer (biologisch))
- Er dient integraal geauditeerd te worden. Controle op controle heeft geen zin. Wellicht moet het monopolie van SKAL onder de loep worden genomen. Het moet werkbaar en praktisch blijven om de bereidheid te handhaven/ te vergroten. (#13 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Dit lijkt mij zeer nuttig, niet alleen om bio aantrekkelijker te maken maar om de relatie met de overheid aantrekkelijker te maken. (#14 | Onderzoek, kennis en advies)

5. Verkoopkanalen moeten reguliere producten gaan vervangen door biologische producten, zodat biologisch de standaard wordt.

- Gezien de huidige crises kunnen we het ons niet langer meer veroorloven om te rommelen in de marges. Biologisch is ten opzichte van andere keurmerken, een segment met een integraal en holistisch verhaal. Belangrijk om een segment als biologisch daarom de standaard te laten zijn (#1 | NGO)
- Bio certificering is een bovenwettelijke eis. Die kun je niet afdwingen. Volslagen belachelijk om dit te willen (#2 | Boer (biologisch))
- Dat is een wens van diegene die alles als biologisch ziet voor de meest duurzame oplossing. Daarnaast leven we in een mondiale markt en niet in een gesloten land. (#3 | Overheid)
- Bij een aantal producten hebben ze dat gedaan: bijvoorbeeld gember bij AH. Dan heeft de consument niks te kiezen. (#4 | Onderzoek, kennis en advies)
- Met een aantal positieve voorbeelden in de zuivel en eieren, waarin biologische producten het succesvol opnemen tegen hun gangbare soortgenoten, moeten we dit in andere ketens ook bewerkstelligen, geregisseerd, zodat er focus blijft en krachten worden gebundeld. Voor de bakkerijketen zie ik mogelijkheden om van het "succes" met zuivel te leren. (#5 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Zou misschien een mogelijkheid zijn met bepaalde produktgroepen, bv alleen de yoghurt bio, of alle kolen bio, enz. Zo krijg je het balletje misschien aan het rollen (#6 | Boer (biologisch))
- Vooral dit punt is enorm belangrijk (#7 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Dan wordt de bio ook massa product, en zal er in jaren dat er veel schimmels of insecten zijn niets in de schappen te vinden zijn. (#9 | Boer (niet biologisch of in omschakeling))
- Biologisch wordt de norm. (#10 | Verkoper (zoals supermarkt, speciaalzaak, horeca, catering, slagerij))

- Ja dat kan op veel meer terreinen dan nu, bereidt dat geleidelijk uit en neem dat ook op in convenanten waarbij bioboeren ook inbreng hebben. Nu zie je wel bijv. Bij AH dat pompoenen en kolen standaard bio zijn. Er kan veel meer. Er moet dan ook kennis worden uitgewisseld over oogstseizoenen, bewaarbaarheid en kwaliteiten. (#11 | Boer (biologisch))
- In locaties waar mensen niet veel keus hebben (niet de supermarkt, maar het tankstation, de kantine o.i.d.) is het prima om biologisch te verkopen i.p.v. niet bio. Mensen kopen het dan 'toch wel'. (#12 | Verkoper (zoals supermarkt, speciaalzaak, horeca, catering, slagerij))
- Hoe normaler het wordt om bio producten tegen te komen, hoe minder de consumenten bio wegzetten als iets voor 'hippies'. (#13 | Onderzoek, kennis en advies)
- Dit geeft inderdaad schaalvoordelen en minder derving door betere doorstroming, waardoor de prijzen van biologische producten omlaag kunnen (#14 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Eens, moet vaker verplicht worden ook, in 2030 bijv. 20% of 30% aandeel bio (#16 | NGO)
- Dit is laaghangend fruit voor diverse makkelijk bio te telen producten, zoals uien, wortelen, bieten, kool en zuivel. (#17 | Consument)
- Waarom nog gangbare wortelen of bieten neerleggen als het ook kan met biologische wortelen of bieten uit Nederland kan. Koppel biologisch + regio aan elkaar. Werk aan transitie van het voedselsysteem. (#8 | Certificering en toezicht)
- Daarop moet ingezet worden want dat is de manier waarop de doelstellingen gehaald kunnen worden (meer groei biologische productie). Daarvoor is heel scala aan maatregelen nodig waarom bewustwording, wettelijke maatregelen, meer vraag vanuit consumenten etc. Etc. (#15 | Consument)

6. Supermarkten moeten ruimte bieden voor het uitdragen van het verhaal bij en achter biologische producten, zodat niet alleen vergelijking op prijs kan plaatsvinden.

- Dit is heel belangrijk, ook als de prijzen van de gangbare producten meer conform daadwerkelijke maatschappelijke kosten gaan, is het in de supermarkt niet duidelijk wat je precies koopt. Totdat het verhaal van biologisch goed bij consumenten tussen de oren zit, is het nodig om dit in de supermarkten te kunnen laten zien om te beoordelen wat je koopt. (#1 | Onderzoek, kennis en advies)
- De enige kennis is het prijsverschil (#2 | Onderzoek, kennis en advies)
- Het lijkt wel als de marge laag is krijgt het weinig ruimte en aandacht in de winkel (#3 | Consument)
- En hier blijvende aandacht voor hebben. Informeren van de consument is een belangrijke stap, omdat er nog veel onwetendheid is bij deze groep. (#4 | Boer (biologisch))
- Supermarkten hebben een verantwoordelijkheid om gezond en duurzaam voedsel aan te bieden maar beperkt ingevuld. Ze stellen 'we bieden aan wat de klant vraagt' (zie interview Nieuwsuur juli 2021). Wanneer de garages vrij zouden gelaten om zo de transitie naar elektrische auto vorm te geven weet iedereen dat er niets van terecht komt. Ook hier heeft de overheid de transitie met regels ondersteunt bijv. Naar de autofabrikanten. Regels zijn daarom een voorwaarde om de transitie naar 25% bio te doen slagen. (#5 | Brancheorganisatie)
- Liefst op zelfde manier door verschillende supermarkten (#6 | Consument)
- Wat is het verhaal? Gezellig keuterboertje met twee hectare handgeplukte sperziebonen? Daar ga je geen stad van voeden. (#7 | Boer (niet biologisch of in omschakeling))
- Inzicht in herkomst van productie is altijd welkom. Dat geldt voor voedsel, kleding, techniek enz. (#8 | Onderzoek, kennis en advies)
- Biologisch is veel meer dan goedkoop voedsel (#9 | Boer (biologisch))

- Voor de meesten is de prijs het enige dat telt: voedsel in de supermarkt is redelijk anoniem, dus wanneer er ruimte is voor het verhaal erachter, zal een consument zijn/haar geweten wellicht meer laten spreken. (#10 | Onderzoek, kennis en advies)
- Ja maar supermarkten moeten vooral niet zelf alleen maar de grootste marge binnenhalen. (#11 | Consument)
- 76% van de Bio omzet komt uit supermarkten. Dus erg belangrijk (#12 | Boer (biologisch))
- Supers harder aanpakken. Daar ligt de macht en zij maken agrariërs kapot! Gangbaar of biologisch telend! (#13 | Onderzoek, kennis en advies)

7. Naast het verdienmodel van de boer/tuinder moet het verdienmodel van verkoopkanalen mee veranderen om het aandeel biologische producten in diverse verkoopkanalen te vergroten, bijvoorbeeld in plaats van prijsminimalisatie acceptatie van kleinere winstmarges.

- Dit is weer nummer 1; prijs en verdienmodel zijn een voorwaarde in de transitie en om deze te laten slagen (#1 | NGO)
- Dat gaat niet werken - supermarkten gaan voor de beste marges (#2 | Boer (niet biologisch of in omschakeling))
- Het verdienmodel en de marktwerking is altijd een belangrijke aanjager van ontwikkelingen. Wat hierin mogelijk is, moet dus zeker niet worden nagelaten. (#3 | Onderzoek, kennis en advies)
- Uiteindelijk is een gezonde economische motor voor alle ketenpartners de beste voorwaarde voor succes (#5 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Ja, het verdienmodel in de huidige voedselvoorziening is niet houdbaar voor de planeet. (#6 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Het gaat erom dat er een keten ontstaat zonder verliezers, dus op basis van wederkerigheid i.p.v. macht. (#7 | NGO)
- Marge in centen (gelijk aan gangbaar product) i.p.v. Procenten (#9 | Onderzoek, kennis en advies)
- Absoluut! Als boeren (bio en niet bio) voor een zo laag mogelijke prijs moeten blijven produceren om überhaupt in de schappen van een supermarkt te kunnen liggen, zal dat niet leiden tot meer productie. Boeren mogen meer overhouden, supermarkt-managers minder! (#10 | Verkoper (zoals supermarkt, speciaalzaak, horeca, catering, slagerij))
- Streven naar optimale prijsstelling in de keten. Dit zal leiden tot een evenwichtiger verdeling van de marges. Laat de kostprijzen a.u.b. onafhankelijk bepalen anders krijg je hele vervelende discussies. (#11 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Tussenhandelaren moeten minder verdienen aan de producten zodat boeren en consument er meer aan over houden. Hierdoor wordt het aantrekkelijker. Tussenhandel regeert momenteel, geen houdbare situatie. (#12 | Boer (biologisch))
- Als de retail biologisch wil verkopen dienen ze ook zelf mee te veranderen en niet zelf de krenten uit de pap pakken en de consument een rad voor ogen draaien. (#13 | Boer (niet biologisch of in omschakeling))
- Succes. Bizar voorbeeld van hoe supers werken: ondanks alle prijzenoorlogen heeft nog nooit iemand 0 betaald voor een product, dus volop volksverlakkerij. Achter rug van consument wordt prijs zeker zo hard weer verhoogd! (#14 | Onderzoek, kennis en advies)
- Dit is nu al gaande. Supermarkten maken minder winst op biologische producten dan op gangbare. (#4 | Onderzoek, kennis en advies)
- In ieder geval prijstransparantie. Wie verdient wat in de keten. Er dient gewerkt te worden met een open en transparante prijscalculatie. (#8 | Certificering en toezicht)

8. Richting verkoopkanalen moet worden gecommuniceerd over de goede kanten van biologische landbouw en de keerzijde van reguliere landbouw.

- Regulier bestaat niet. Er zijn concepten binnen de voedselketen die zelfs beter scoren dan doorsnee bio. Probeer samen te werken binnen de hele voedselketen om te verduurzamen. Het 'verheffen' van bio boven de rest slaat als een boemerang terug. Op je eigen sector (#1 | Boer (biologisch))
- Voorlichting, bewustwording (#2 | Boer (biologisch))
- Het afzetten van biologische sector t.o.v. reguliere teeltwijze is de dood in de pot van het hele systeem, en zal niet leiden tot meer verkoop tenzij dit de consument door de strot geduwd wordt. (#3 | Boer (niet biologisch of in omschakeling))
- Belangrijk is juist een eerlijk verhaal en niet het promoten van biologisch tegen beter weten in (#4 | Boer (niet biologisch of in omschakeling))

9. Verkoopkanalen moeten worden geholpen met onafhankelijke hulp die inkopers de weg kan wijzen in de omschakeling en vervanging van reguliere naar biologische producten in het schap of in de keuken.

- Onbekend maakt onbemind. Het verhaal van biologisch klopt. Het moet wel op de juiste plek en manier verteld worden. (#1 | Brancheorganisatie)
- Doe als in Denemarken. Help koks om KOSTENNEUTRAAL om te schakelen. (Door minder vlees in de gerechten te doen). (#2 | Boer (biologisch))
- Omschakeling is een goed punt om landelijke campagne voor te voeren (#3 | Onderzoek, kennis en advies)
- Het geheel laten zien en niet alleen het detail, winst voor het Natuurlijk Kapitaal en daardoor besparing belastinggelden. (#4 | Boer (biologisch))
- Daarbij dient kleinschaligheid bewaakt worden. In de biologische sector is meer dan genoeg kennis om dit te ondersteunen (#5 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Om te komen tot de gewenste 25% van de teelt dient er eerst vraag te zijn en die begint met aanbod; Een standaard van 25% in omzet, schapruimte, reclame, prijsuitingen is een noodzakelijke stap. (#6 | Brancheorganisatie)
- Ja, dit systeem van ketelmanagers bestond ook in een eerder convenant en daar zijn goede resultaten mee gerealiseerd, ze moeten wel voorzien worden van budget voor promoties of onderzoeken om zaken vlot te kunnen trekken. (#7 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Eens, net als in jaren '90 moet er een taskforce Markontwikkeling biologische landbouw komen met overheidssubsidies minstens. 15 mln. euro per jaar om verkoopkanalen te helpen (#8 | NGO)

10. Er moet binnen de keten gekeken worden naar de haalbaarheid van eisen en wensen die verkoopkanalen stellen aan biologische producten, bijvoorbeeld als je kijkt naar cosmetische wensen ten aanzien van biologische producten en jaarrond beschikbaarheid.

- De consument moet opgevoed worden dat niet alles er perfect moet uitzien (dat levert enorm veel voedselverspilling en vergiftiging op); daar moet de keten aan bijdragen (#2 | NGO)
- Inderdaad zie ook punt 6. Winkelketens moeten bereid zijn hun consumenten daarover te informeren. Als fruitteler weet ik dat fruit met een vlekje vaak meer smaak heeft. Dat fruit heeft meer meegemaakt waardoor er extra stoffen zijn gevormd. Dit verklaart overigens ook

- de vaak betere smaak van bio, naast het lagere bemestingsniveau. Gangbaar fruit is heel vaak smakeloos. Dus ga de focus verleggen naar smaak i.p.v. uiterlijk. (#3 | Boer (biologisch))
- De verkoopkanalen zijn het huidige systeem gewend. Biologische productie brengt een ander/wisselender aanbod met zich mee. Bepaalde producten met NL-herkomst zullen daardoor niet het hele jaar rond beschikbaar zijn, maar door import en export zou dit uiteraard wel kunnen. (#4 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
 - Eigenlijk kan je alle punten wel aankruisen. Maar ik denk dat het ontwikkelen van kennis en bewustzijn van de voedselproductie in relatie tot de ecologische schade aan de planeet wel een belangrijk punt is. Iedereen moet komen tot een soort astronaut ervaring. (#1 | NGO)

Thema 4: de prijs

Vraag:

In stap 3 Verrijken zijn voor het thema de prijs van biologische producten de volgende aandachtspunten in de vorm van stellingen benoemd. Welke van deze aandachtspunten dragen volgens jou het meeste bij aan de groei van de biologische productie en consumptie in Nederland? Selecteer maximaal drie aandachtspunten en geef per keuze een korte toelichting.

De prijs van biologische producten		
Aantal deelnemers: 70		
Nr	Aandachtspunten	Aantal
1	True pricing is noodzakelijk om prijsverschillen tussen biologische en gangbare producten te verkleinen.	39
2	De Nederlandse overheid moet de kosten voor certificering en toezicht op biologische productie bekostigen net zoals de Deense overheid dat doet.	29
3	De BTW op biologische producten moet omlaag of naar 0, zodat biologische producten beter kunnen concurreren met gangbare producten.	28
4	De subsidies voor gangbare productie moeten worden afgebouwd.	28
5	Er moet financiële ondersteuning zijn om de hogere kosten van biologische landbouw te verminderen, zodat het prijsverschil voor de consument tussen gangbaar en biologisch minder groot is.	19
6	Consumenten moet begrijpen waarom de prijs van biologische producten hoger is, zodat zij daar eerder voor zullen kiezen.	17
7	We moeten inzetten op het vergroten van het aanbod via kortere ketens om zo de prijs van biologische producten te drukken.	12
8	Verkoopkanalen moeten de afname van biologische producten voor een langdurige periode garanderen.	10
9	De productie van biologische producten moet toenemen en efficiënter worden, zodat de kosten van productie lager worden.	9
10	Meer huismerken van supermarkten moeten biologisch worden.	4

Toelichtingen:

1. True pricing is noodzakelijk om prijsverschillen tussen biologische en gangbare producten te verkleinen.

- Veel verborgen zaken zoals exportsubsidies zitten nu in prijzen verwerkt (#1 | Boer (niet biologisch of in omschakeling))
- True pricing maakt van de prijs een politiek instrument. Voor boeren is het onmogelijk om op grond van true pricing investeringen te doen, het kan immers binnen een aantal jaren weer heel anders liggen. (#2 | Boer (biologisch))

- Zonder true pricing, blijven de marktverhoudingen verstoord en worden de negatieve neveneffecten van deze marktontwikkelingen (verscheppen grondstoffen en voedsel etc.) in stand gehouden. (#3 | Onderzoek, kennis en advies)
- Lijkt me wel zo fair. (#4 | Onderwijs)
- Eens. (Echte) Prijsverschil laten zien werkt. (#5 | Onderzoek, kennis en advies)
- Daarin neem je als uitgangspunt dat gangbare producten nu schadelijke effecten hebben, die we als samenleving niet moeten willen. Dat is mijns inziens terecht (#6 | Consument)
- Absoluut waar. Gangbaar is te goedkoop, bio is niet te duur. (#7 | Onderzoek, kennis en advies)
- In elk geval voor meer kennis bij de shopper (#8 | Onderzoek, kennis en advies)
- Volledig correct, je zult zien dat bio dan goedkoper is!!!! (#9 | Boer (biologisch))
- Bewustzijn over de echte (integrale) prijs van product is cruciaal (#10 | Consument)
- Maak het duidelijk aan de consument zodat die zijn of haar keuze kan maken. (#11 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- True pricing geeft inzicht in de gevolgen tussen de gangbare teelt en de biologische. Met als resultaat minder betalen van belastingen, onder de streep houden we dus hetzelfde of meer over. (#12 | Boer (biologisch))
- Wanneer de subsidies op gangbare landbouw afgebouwd worden en milieuschade wordt meegenomen in de prijs, zullen biologische producten snel goedkoper zijn dan gangbare. (#13 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Natuurinclusieve landbouw is goedkoper dan de reguliere landbouw maar doordat niet alles in de kostprijs wordt meegenomen zijn de reguliere producten goedkoper. Veel beleidsmakers en politici lijken nog steeds te denken dat de reguliere landbouw efficiënter is dan natuurinclusieve en biologische landbouw. Die denkfout zit nog steeds sterk in het beleid verweven en die moet eruit. (#14 | Boer (biologisch))
- Inzicht en transparantie in kostenopbouw is noodzakelijk. (#15 | Boer (biologisch))
- De echte kosten van gangbare producten moeten in de prijs tot uitdrukking komen. Dan wordt het prijsverschil tussen biologisch en gangbaar veel kleiner. (#17 | Consument)
- Mee eens (#18 | Boer (biologisch))
- In gangbaar zijn lang niet alle maatschappelijke kosten meegenomen (#19 | Boer (biologisch))
- Omarm het idee, maar ga je niet verliezen in allerlei complexe berekeningen. Bio heeft minder afwenteling naar natuur en milieu, dat staat vast maar bio kan ook altijd nog beter. Zeker als er ook meer onderzoek naar optimalisatie van biolandbouw komt. Dus pak dit qua idee op maar zorg voor een heel pakket aan maatregelen die het prijsverschil verkleinen. De argumentatie van de overheid om dergelijke maatregelen te treffen, kan gebaseerd worden op berekeningen in case studies van de milieuschade door gangbare landbouw. Maar ga alsjeblieft niet een heel circus optuigen om dit voor alle producten te berekenen. Zoals gezegd, combineer 5,7 en 9. (#20 | Boer (biologisch))
- Ja, dit hoeft niet alleen op 'alle prijzen in de supermarkt' te worden doorgevoerd, maar je zou wel campagnes en tijdelijke acties kunnen doen zodat mensen zich meer bewust kunnen worden van echte prijzen. Dit moet samengaan met het echte verhaal vertellen. Alleen prijsverschil verminderen is niet genoeg. Consumenten moeten ook langzaam meer gaan weten over wereld achter hun eten. Waarom koop je aardappels uit Israël en peultjes uit Kenia in de supermarkt? Waarom liggen er in de herfst walnoten uit Amerika in de schappen, terwijl je ze letterlijk van de grond kunt rapen? (#21 | Verkoper (zoals supermarkt, speciaalzaak, horeca, catering, slagerij))
- We moeten de omgeving en ook tot op heden onzichtbare kosten (subsidies) meerekenen in de prijs. Deze transparantie zorgt voor een beter bewustzijn van de consument. (#22 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))

- Dit is m.i. De beste manier om de consumptie van bio producten te laten stijgen. Kosten voor schade aan milieu, klimaat, dierwelzijn, etc. Moeten betaald worden door de mensen die deze producten willen kopen, en niet door de maatschappij als geheel. Conventionele producten worden dan automatisch duurder, waardoor het verschil met bio kleiner wordt of misschien zelfs verdwijnt. (#24 | Onderzoek, kennis en advies)
- True pricing geeft weer wat product echt kost en leidt tot eerlijker prijs en veel kleiner prijsverschillen. (#25 | Consument)
- True pricing is een grote stap in de goede richting maar niet genoeg. Theoretisch wordt gangbaar en bio dan even duur, en is er dus nog steeds geen financiële stimulans om bio de kopen. EN het is een raar idee dat true pricing een product (productie) mogelijk maakt waarbij daarna de rommel opgeruimd moet worden (en daar is dan geld voor....) Dat willen we toch niet? (#26 | Onderzoek, kennis en advies)
- Eens, bijvoorbeeld door toepassing van Planet-Score op verpakking van voedsel in supermarkten, waarbij alles met A label 0% btw krijgt (incl. Alle biologische voeding), B en C 9% btw en alles boven C in het hoge 21% btw tarief. (#27 | NGO)
- Als er true pricing wordt toegepast wordt bio goedkoper dan gangbaar !!!!!!! Het prijsverschil wordt dus niet verkleind !!!!!!! Uit deze zinsnede blijkt dat de maker van deze zin het helemaal niet begrijpt !!!!!!! Niet duurzame producten zijn voor de samenleving duurder dan duurzame producten Dit zit ingesloten in de naam DUURZAAM Het is dus ook macro- economisch duurzamer. Als iets voor de samenleving niet duurzaam is kan dit ook economisch niet volgehouden worden. Dit zie je o.a. Bij het stikstof probleem en we gaan het in de toekomst zien bij gewasbeschermingsmiddelen. Het gaat duidelijk worden dat gewasbeschermingsmiddelen ons in de toekomst heel veel gaan kosten, door bijvoorbeeld allerlei volksziekten !!!!!!! (#16 | NGO)
- Elk product verdient een eerlijke prijs (#23 | Boer (niet biologisch of in omschakeling))

2. De Nederlandse overheid moet de kosten voor certificering en toezicht op biologische productie bekostigen net zoals de Deense overheid dat doet.

- Zeker! We kunnen een hoop leren van Denemarken! (#1 | Boer (biologisch))
- Eens. Het is vreemd dat we een systeem hanteren dat het tegenovergestelde is van 'de vervuiler betaald'. (#2 | Brancheorganisatie)
- Dat zou helpen om de kostprijs te verlagen, het is niet voldoende (#3 | Boer (niet biologisch of in omschakeling))
- Dit is een belangrijke bijdrage aan het verkleinen van het prijsverschil. (#4 | Onderzoek, kennis en advies)
- De kosten voor SKAL-certificering zijn voor veel boeren een belemmering om op 'biologisch' over te stappen (#5 | NGO)
- Dit is laaghangend fruit voor een overheid (#6 | Onderzoek, kennis en advies)
- Werkt kosten verlagend voor de gehele keten ..nu stapelen deze kosten zich op. (#7 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Totdat true pricing het overneemt. (#8 | Boer (biologisch))
- Omdat biologische voedselproductie gedijt bij kleinschaligheid, zijn certificeringskosten relatief een grote kostenpost. Terwijl biologische productie het algemeen belang dient. (#9 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Dan is het ook mogelijk voor de kleine bedrijven om het keurmerk te voeren van bv bio (#10 | Consument)
- De overheid zorgt nu juist voor extra kosten voor de deelnemers. De overheid zorgt voor het toezicht en de geaccrediteerde CI's mogen inspecteren en certificeren. Omdat dit veelal

internationale organisaties zijn leidt dit ook nog eens tot harmonisatie in de uitvoering. Hier wijkt NL nu echt af op een aantal essentiële vlakken. (#11 | Certificering en toezicht)

- Eens, voor boeren moet de drempel om de overstap te maken ook financieel haalbaar zijn. Anders hoeven we het al niet eens over prijs voor producten te hebben, als ze niet geproduceerd worden. (#12 | Boer (biologisch))
- Ik wist dat niet: prima plan! (#13 | Verkoper (zoals supermarkt, speciaalzaak, horeca, catering, slagerij))
- Dit geeft een concurrerend voordeel. Te veel aanbod lost het probleem echter ook niet op. Prijzen zakken en voor boeren dan minder aantrekkelijk om tegen hogere kosten en te lage omzet te produceren (#16 | Onderzoek, kennis en advies)
- Eens (#17 | NGO)
- Goede zaak, het is oneerlijk dat telers, die sowieso al op achterstand staan qua prijszetting, deze extra kosten voor hun kiezen krijgen. Het Deense model is een eerlijke en bewezen effectief middel om dit recht te trekken (#18 | Consument)
- Nee dan verstoort je de marktwerking (#14 | Boer (niet biologisch of in omschakeling))
- Kosten certificering zijn voor kleinere producenten lastig op te brengen. Daar zou je hen mee moeten helpen. Supermarkten etc. Hebben geld in overvloed, die hebben geen subsidie nodig. (#15 | Consument)

3. De BTW op biologische producten moet omlaag of naar 0, zodat biologische producten beter kunnen concurreren met gangbare producten.

- Mensen kiezen nu heel begrijpelijk veelal voor de lagere prijs, omdat er geen verschil ervaren wordt tussen biologisch en niet-biologisch. Er wordt daarmee ook geen voordeel (hogere waarde) ervaren bij de hogere prijs. Daarbij zou het prijsverschil dus moeten worden verkleind, door de (verborgen) maatschappelijke kosten (milieu, biodiversiteit, volksgezondheid) van niet-biologische productie te verrekenen in de prijs. Dit kan door lagere BTW op biologische producten te innen. Dit kan ook bereikt worden door true pricing toe te passen, maar dit laatste is nogal complex om te realiseren en zal tot een hoop ruis en vertraging gaan leiden (#1 | NGO)
- Eens; nogmaals consument is de doorslaggevende factor voor het succes van een transitie en prijs is daarbinnen de belangrijkste pijler (#2 | NGO)
- Nee de prijs van primaire gezonde producten moeten allemaal in het lagere btw-segment. Niet alleen biologisch. Plus je sluit daarmee andere mogelijk duurzamere producten ook uit. (#3 | Overheid)
- Eens (#4 | Onderwijs)
- Eens. Prijsverschil verlagen werkt. (#5 | Onderzoek, kennis en advies)
- Alle kleine beetjes helpen (#7 | Overheid)
- Btw op nul bij gecertificeerde bio producten is ook makkelijk uit te voeren!! (#8 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Simpele maatregel. In ieder geval voor producten die in Nederland worden geproduceerd. Dit is op het etiket gemakkelijk te herkennen (NL-bio-01) (#9 | Certificering en toezicht)
- Prima; Dit als vergoeding voor de True Value die biologische produceren leveren naar biodiversiteit in bodem en water, vgl. met vergoeding voor prestaties bij agrarisch natuurbeheer en GLB. Gangbaar mag vervuilen (op kosten van de planeet en de toekomstige generatie) met nutriënten en pesticiden en antibioticum. Kabinet stelt in coalitieakkoord dat de vervuiler betaalt. Voor een goede marktwerking ligt een vervuilingstax bij op kunstmest en pesticiden voor de hand. Alternatief is het schrappen van BTW op bio. Het gaat zowel om Truepricing (de vervuiler betaalt met hogere economische kosten) en True value (de leverancier van maatschappelijke diensten krijgt een vergoeding). (#10 | Brancheorganisatie)

- Dit helpt volstrekt onvoldoende. Het lijkt dan alsof er een enorme stimulering van biologisch gaat plaatsvinden, maar het prijsverschil blijft dan nog steeds groot en biologische producten blijven nog steeds duurder. Een heel slecht voorstel !!!! Zie Sustainabilism.eu (#11 | NGO)
- Een slechter argument kan je niet verzinnen, verdere subsidiering ten koste van de maatschappij. (#12 | Boer (niet biologisch of in omschakeling))
- BTW moet omhoog. Het belastingsysteem dat gebaseerd is op inspanning (arbeid) is niet houdbaar en oneerlijk. Belasting op arbeid moet naar 0. Dat betekent dat de BTW moet worden verdubbeld. Een duurzaam systeem belast producten die gebaseerd zijn op eindige grondstoffen en producten met een recycleertijd meer dan 50 jaar. (#13 | Consument)
- Mee eens (#14 | Boer (biologisch))
- Lijkt me een mooie stap om de prijsafstand te verkleinen en het is goed uit te leggen (#15 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Dit is een mogelijke oplossing om meer bio consumptie te stimuleren (#16 | Onderzoek, kennis en advies)
- Dit is voorlopig de meest efficiënte wijze om (#17 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Belangrijk op prijs te concurreren. Aan de andere kant, bij een product dat rekening houden met klimaat en duurzaamheid hoort een hogere prijs. Consumenten denken maar al te vaak dat ze met hun keuzes het verschil niet kunnen maken. Kunstmest en gewasbescherming is enkel korte termijn denken. Maak consumenten bewust (#20 | Onderzoek, kennis en advies)
- Eens, maar dat is maar 9% prijsverlaging. In aanvulling daarop een subsidie op biologisch op consumenten niveau, eventueel voor speciale doelgroepen (#21 | NGO)
- Kan, als true pricing er vooraleerst niet inzit dan is dit een goede tweede. (#6 | Onderzoek, kennis en advies)
- Zo wie zo moet BTW op alle (verse) groenten en fruit naar 0 gaan. (#18 | Consument)
- En biologische producten zijn beter voor onze planeet. Dus ze besparen al heel veel kosten. Daarom goed plan (#19 | Boer (biologisch))

4. De subsidies voor gangbare productie moeten worden afgebouwd.

- Absoluut. Giflandbouw heeft geen toekomst. (#1 | Boer (biologisch))
- Eens, op basis van 'true cost accounting'. Oftewel, de sectoren waar de sterkste externalisering van de (maatschappelijke) kosten eerst. (#2 | Brancheorganisatie)
- Ik weet niet of er specifiek verschil is tussen subsidie is voor gangbare en biologische productie. Maar door de extra maatschappelijke kosten a.g.v. Gangbare productie te verrekenen met de subsidies kunnen we (hectare toeslagen) kunnen we het prijsverschil al verminderen. (#3 | NGO)
- Eens, onduurzame modellen zouden niet gesubsidieerd moeten worden. Subsidies moeten naar biologische en regeneratieve landbouw die voor een + zorgen op de landbouw, klimaat, biodiversiteit en dierenwelzijn (#4 | NGO)
- Gangbare productie bestaat niet. Er zijn buiten bio veel meer duurzame productieketens die het vaak nog beter doen dan BIO. (#5 | Boer (biologisch))
- Zeker niet. Het gaat om de transitie naar een duurzamere landbouw waar er ook aandacht is voor het verdienenmodel van de agrarisch ondernemer. Biologisch kan een van de duurzame productiewijzen zijn maar is niet de enige. Er zijn ondernemers die duurzame produceren dan biologisch. (#6 | Overheid)
- Zoals volgens mij nu het idee is van het Europese landbouwbeleid, lijkt het me niet meer dan logisch om liever praktijken te stimuleren die je als samenleving wil, dan praktijken met schadelijke effecten voor mens en milieu. (#7 | Consument)

- Als de maatschappelijke kosten van niet-biologische productie bij de sector in rekening worden gebracht wordt het prijsverschil met biologische producten veel kleiner (#8 | NGO)
- Het is inderdaad raar dat bedrijven die nog bv roundup enz. gebruiken ook nog subsidie krijgen (#9 | Boer (biologisch))
- En voor biologisch eventueel opgebouwd (#10 | Overheid)
- Geen subsidie meer voor gangbare landbouw (#11 | Certificering en toezicht)
- Als gangbare producten meer worden gesubsidieerd dan biologische moet dat zo snel mogelijk veranderen. De echte kosten van een product moeten in de prijs tot uitdrukking komen. D.w.z. Ook de belasting van het milieu. (#12 | Consument)
- En overgezet worden naar biologische landbouw. (#13 | Verkoper (zoals supermarkt, speciaalzaak, horeca, catering, slagerij))
- Mee eens. We moeten dát stimuleren waar we meer van willen zien in de toekomst. BTW op nul lijkt me ook een prima optie hiervoor trouwens. (#14 | Verkoper (zoals supermarkt, speciaalzaak, horeca, catering, slagerij))
- We moeten in NL af van de ondersteuningsmaatschappij. Het plakken van pleister verbergt het falen van het systeem. Subsidies moeten worden verstrekt voor onderzoek en kennis. Het mag nooit een sector in leven houden, dan wel ondermijnen. (#15 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Het moet voor boeren ook aantrekkelijker worden om om te schakelen, met daarbij andere maatregelen waardoor de consumptie van bio ook stijgt. Zodat vraag en aanbod in balans blijven / komen. (#16 | Onderzoek, kennis en advies)
- Ja, ieder is vrij om bedrijfsvoering te doen zoals hij/zij wil, maar als je niet mee wilt bewegen naar een landbouw die volhoudbaar is en niet ons hele leefmilieu, onszelf en alle dieren vergiftigt, dan moet je dat op eigen kracht doen en kun je er dus op rekenen dat je steeds minder subsidies kunt krijgen. (#17 | Consument)
- GLB middelen inzetten voor biologische productie of andere milieuvriendelijke productiesystemen die de samenleving minder geld kost (belastinggeld ed.) (#18 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Afgebouwd? Totaal niet meer verstrekken!! Alle subsidies moeten alleen nog maar gaan naar agrariërs die duurzaam produceren en agrariërs in transitie. Nog subsidies verstrekken aan gangbare productie is weggegooid geld. (#19 | Consument)
- Het is bizar dat gangbare, vervuilende landbouw en veehouderij in tijden van klimaat- en stikstofcrises nog steeds wordt gesubsidieerd. (#21 | Consument)
- Of subsidie aan gangbare landbouw koppelen aan duurzaamheidsdoelen zoals in het nieuw (#20 | Onderzoek, kennis en advies)

5. Er moet financiële ondersteuning zijn om de hogere kosten van biologische landbouw te verminderen, zodat het prijsverschil voor de consument tussen gangbaar en biologisch minder groot is.

- Consument kiest met de portemonnee; het prijsverschil verkleinen tussen gangbaar en biologisch is dan niet genoeg. Biologisch zal aantrekkelijker moeten worden dan gangbaar (#1 | NGO)
- Mensen moeten biologisch kopen omdat het lekker/beter is en dat heeft een meerprijs (#2 | Boer (niet biologisch of in omschakeling))
- Subsidies zijn tijdelijk en leiden niet altijd tot beweging. Als overheden heb je maar een beperkt aantal knoppen waar je aan kan draaien. Het is de (internationale) markt die bepaald. En hoe zit het met staatssteun en het bevoordelen van een productiewijze? Leer van eerdere trajecten bij provincies. (#3 | Overheid)
- Eens dit is de eerste stap om een transitie überhaupt mogelijk te maken (#4 | Onderwijs)

- De Europese landbouwsubsidies (ecoregelingen) moeten meer gericht worden op de biologische sector (#5 | NGO)
- Het is denkfout dat biologische landbouw hogere kosten heeft. Zolang die denkfout blijft bestaan is het goed om dit te compenseren. Maar het is nog beter om over te gaan naar true pricing. (#6 | Boer (biologisch))
- Een transitie subsidie is nodig om de aanloopkosten en het investeringsrisico van overschakeling naar een meer duurzame landbouwmethoden te verminderen (#7 | NGO)
- Er moet of financiële ondersteuning (subsidie) voor biologisch komen, of hogere prijzen voor gangbare producten omdat alle kosten daarin tot uitdrukking komen (dus ook belasting van het milieu). (#8 | Consument)
- Biologische landbouw wordt al vreselijk ondersteund, en gesubsidieerd. Investerings voor 40% betaald door de overheid. (#9 | Boer (niet biologisch of in omschakeling))
- Subsidie is ten alle tijde marktverstoring. Innovatiesubsidie is welkom om risico's te beperken. Prijs subsidie leidt tot onrendabele bedrijfsvoering. (#10 | Consument)
- Mee eens (#11 | Boer (biologisch))
- Zoals gezegd, combineer 5,7 en 9. De financiële ondersteuning moet vooral bestaan uit het optimaliseren van biologisch, dus het verder ontwikkelen van kennis, onderzoek en markt. Als dat effectief gebeurt, leidt die ondersteuning tot een efficiëntere biologische productie en dus tot verhoudingsgewijs lagere kostprijzen. (#12 | Boer (biologisch))
- Boeren die willen omschakelen moet je het mogelijk maken dat te doen. Vaak kunnen ze dat niet omdat ze tot over hun oren al in schulden zitten. Help boeren die willen omschakelen en agrariërs die duurzaam produceren en gebruik daar het geld voor dat nu is gereserveerd voor het uitkopen van de boeren. Uitkopen van boeren is kapitaalvernietiging en levert niks op voor de (toekomst van) de sector. (#14 | Consument)
- Dit is de traditionele manier: subsidiëren en bevorderen en wat regeltjes ten voordele van bio organiseren. Veel gedoe; als het wat wil voorstellen gaat het klauwen met geld kosten. Dit gaat dus niet gebeuren. Zorg dat de gangbare producten duurder worden dan bio door bio per definitie te kenmerken als het meest duurzaam (en gecertificeerd) op dit moment en alle minder duurzame producten te belasten met een accijns die het duurder maken dan bio. Dan doet de markt de rest en kost het de overheid geen cent. Alleen nog wat 'flankerend inkomensbeleid' voeren; u kunt zelf wel bedenken waarom dat nodig zal zijn. (#15 | Onderzoek, kennis en advies)
- Nee, biologisch is een niche markt en mag dus meer kosten (#13 | Boer (niet biologisch of in omschakeling))

6. Consumenten moet begrijpen waarom de prijs van biologische producten hoger is, zodat zij daar eerder voor zullen kiezen.

- Noodzakelijk, waarom anders de keuze maken? (#1 | Brancheorganisatie)
- Mensen kiezen nu heel begrijpelijk veelal voor de lagere prijs, omdat er geen verschil ervaren wordt tussen biologisch en niet-biologisch. Er wordt daarmee ook geen voordeel (hogere waarde) ervaren bij de hogere prijs. Daarbij zou het prijsverschil dus moeten worden verkleind, door de (verborgen) maatschappelijke kosten (milieu, biodiversiteit, volksgezondheid) van niet-biologische productie te verrekenen in de prijs. (#2 | NGO)
- Dit is voor mij de enige echte oplossing, dus Voorlichting met een hoofdletter V. (#3 | Boer (niet biologisch of in omschakeling))
- Als consumenten begrijpen dat zij niet alleen een gezond product kopen maar ook een product dat in het eigen tempo is gegroeid, vitaler is, geen negatieve effecten heeft op milieu en waar handwieden (kostbaar) in plaats van spuiten van onkruid aan te pas is

gekomen, koop je iets heel anders dan een product wat duurder is. (#4 | Onderzoek, kennis en advies)

- Nee, ze moeten begrijpen waarom de prijs van gangbare producten lager is en wat dit voor effecten heeft. (#5 | Boer (biologisch))
- Er is een omslag in het denken en handelen van consumenten nodig. (#6 | Verkoper (zoals supermarkt, speciaalzaak, horeca, catering, slagerij))
- Sluit aan bij mijn mening over het verhogen van de kennis van consumenten over biologisch (#7 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Ha dat is bewustwording en gedragsverandering (#8 | Boer (biologisch))
- Ja, en vooral de opbouw van de marges in de handelsketen verhelderen: een wortel is te koop voor 20 ct per kilo bij een biologische boer, terwijl de AH er 1,89 per kilo voor vraagt. De consument weet vaak niet dat de prijs voor de boer zo laag is en dat supermarkten grote marges draaien. De supermarkten hebben een enorme inkoop- en verkoopmacht. Dit moet transparanter worden. Voor True Pricing. Normaal moet uiteindelijk duurder worden dan bio. (#9 | Onderzoek, kennis en advies)
- Deze weg wordt al 40 jaar gepromoot en heeft geleid tot 4% bio landbouw in Nederland. En nu weer diezelfde weg gaan bewandelen? Dan komt er vast wel weer een paar procent bij ja. Dit gaat hem dus echt niet worden als je grote stappen wilt zetten. (#10 | Onderzoek, kennis en advies)

7. We moeten inzetten op het vergroten van het aanbod via kortere ketens om zo de prijs van biologische producten te drukken.

- Kan een heel goede manier zijn om ook bewustwording te kweken en daarmee een robuustere voedselketen (#1 | Boer (niet biologisch of in omschakeling))
- Als lid van een voedselcollectief weet ik dat dat inderdaad kan helpen. Zorgt ook voor meer verbinding met het voedsel. (#3 | Consument)
- Afzetmarkten in andere landen is veel groter, dat is zonde, en importeren is dus zonde. (#4 | Onderzoek, kennis en advies)
- Korte keten is sowieso een goed idee, maar bedenk, niet overal haalbaar (#5 | Boer (biologisch))
- Ja, veel biologische producenten hebben door een korte keten nu al een goed verdienmodel (#6 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Minder import en export. Meer lokaal eten. Minder verpakkingen, minder verwerking, minder transport. Belangrijk voor het klimaat!!! (#7 | Boer (biologisch))
- Biologische producten uit andere werelddelen is geen volhoudbaar verhaal. Waarom honig uit Zuid-Amerika of knoflook uit China? Dat is niet geloofwaardig voor bio. (#8 | Brancheorganisatie)
- Onnodige schakels moeten uit de ketens. Er dient ten alle tijden gestreefd te worden naar een optimale bedrijfsvoering en daarmee een optimale prijs. Zo lean mogelijk, iedereen in de keten moet daarbij in staat zijn geld te verdienen. (#9 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Ja maar je kan ook zeggen we ondersteunen kleinschalige biologische bedrijven die rechtstreeks aan consumenten verkopen, dan hoeft je verder geen mega wazige netwerken op te bouwen die zogenaamd de korte keten gaan bevorderen. Je moet iets doen tegen de bijna onvermijdelijke schaalvergroting die het systeem verzorgt. Niet dat een boerderij op grote schaal per definitie niet goed zou zijn, maar de algemene verschuiving naar groter en meer in het huidige systeem werkt juist vervuiling en uitputting van ons land in de hand. (#10 | Consument)

- Korte ketens zullen niet op korte termijn een grotere schaal krijgen. Daarvoor zijn ze te inefficiënt t.o.v. Supermarkten. (#2 | Onderzoek, kennis en advies)
- Korte ketens zorgen voor beter verdienmodel voor agrariërs. Dat is een heel groot goed. Als ze daarnaast ook zorgen voor betere prijs voor consumenten is dat meegenomen maar dat is niet hun primaire doel. (#11 | Consument)

8. Verkoopkanalen moeten de afname van biologische producten voor een langdurige periode garanderen.

- Dit geeft ondernemers ook meer zekerheid voor financiering bij banken. (#1 | Onderzoek, kennis en advies)
- Dit leidt tot zekerheid in de voorliggende ketens (#2 | Overheid)
- Volgens mij is landbouw afhankelijk van een lange termijn i.v.m. groeiseizoen en opstart van melk of vlees (#3 | Consument)
- Ja dat kan eenvoudig met regelgeving geregeld; biedt zekerheid op afname en bedding voor investeringen bij de producenten (#4 | Brancheorganisatie)
- Dit is erg belangrijk om groei te realiseren. Omschakelen naar biologisch kost minimaal twee jaar en er gaat vaak een forse investering mee gepaard. Dan is het belangrijk dat alle schakels in de keten zich voor langere tijd committeren (#5 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Dit helpt zeker omdat er ook investeringen komen kijken bij het maken van afspraken of samenwerking. (#7 | Onderzoek, kennis en advies)
- Zou mooi zijn. Als je dat wilt doen, moet je dit wettelijk vastleggen. (#6 | Consument)

9. De productie van biologische producten moet toenemen en efficiënter worden, zodat de kosten van productie lager worden.

- Eens. Prijsverschil verlagen werkt. (#1 | Onderzoek, kennis en advies)
- Er is nog veel winst te halen in het efficiënter telen en verwerken van biologische producten. Een voorbeeld, als kleine teler zonder opslagruimte is het in Zuid-Limburg nauwelijks te doen om een biologisch graangewas te telen, simpelweg omdat de bestaande distributiesystemen hierop niet zijn in gericht. Hennep of suikerbieten kan al helemaal niet omdat de afnemers te ver weg zijn. (#2 | Boer (biologisch))
- Biologisch kan en moet kleinschalig zijn, vooral om ziekten en plagen uit de gewassen te houden. (#3 | Boer (niet biologisch of in omschakeling))
- Dit kan bijdragen aan een aantrekkelijker prijs, als er meer boeren overstappen op biologisch, kan er efficiënter gewerkt worden in de keten. Bijvoorbeeld logistiek, verwerking, vervoer. (#5 | Verkoper (zoals supermarkt, speciaalzaak, horeca, catering, slagerij))
- Maak een intelligente combi van punt 5, 7 en 9. Als er veel meer bio wordt geconsumeerd, komen er schaalvoordelen bij verwerking en distributie. De meerprijs in de winkel is nu lang niet de meerprijs voor de boer. Het lullige beetje bio ergens in een hoekje van het supermarktschap geeft al aan dat dit een dure route heeft afgelegd. (#6 | Boer (biologisch))
- Als je de productie efficiënter maakt. Haal je de basis van biologisch uit de sector. Dan mergel je weer de grond uit. Totaal verkeerde impuls. (#4 | Boer (biologisch))
- Totaal niet mee eens. (#7 | Consument)

10. Meer huismerken van supermarkten moeten biologisch worden.

- Nee, huismerk is alleen een methode om de marge van de retailer te vergroten (#1 | Boer (niet biologisch of in omschakeling))
- Wanneer huismerk de goedkope varianten dan zonder meer ja! Dat is ook een groep consumenten die bediend moet worden (#2 | Brancheorganisatie)
- Dit heeft ook een prijsdrukkend effect op bio, omdat bio huismerken vaak lager geprijsd kunnen zijn dan merken. (#3 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Helemaal waar (#4 | Boer (biologisch))
- Plus geeft voor de gehele zuivellijn al het goede voorbeeld. Dit is een makkelijk te nemen stap die direct impact heeft. (#5 | Consument)

Thema 5: internationale markt

Vraag:

In stap 3 Verrijken zijn voor het thema de internationale markt voor biologische producten de volgende aandachtspunten in de vorm van stellingen benoemd. Welke van deze aandachtspunten dragen volgens jou het meeste bij aan de groei van de biologische productie en consumptie in Nederland? Selecteer maximaal drie aandachtspunten en geef per keuze een korte toelichting.

De internationale markt voor biologische producten		
Aantal deelnemers: 60.		
Nr	Aandachtspunten	Aantal
1	Er moet meer samenwerking komen binnen de EU om de biologische sector te doen groeien, bijvoorbeeld op het gebied van technologische ontwikkeling, productontwikkeling en promotie van biologische consumptie.	39
2	Er moet worden ingezet op zowel de nationale als de internationale afzetmarkt voor biologische producten.	29
3	De import van goedkopere biologische producten uit het buitenland die Nederland zelf ook produceert moet stoppen.	18
4	Er moet meer aandacht komen voor de ontwikkeling van technologie in de biologische sector, omdat dit leidt tot efficiency en een betere internationale concurrentiepositie voor de Nederlandse biologische sector.	18
5	We moeten inzetten op een hogere productie en export van biologisch uitgangsmateriaal (zaden, poot aardappelen), omdat Nederland hier goede gronden voor heeft en andere EU-landen ook meer biologisch gaan telen.	16
6	We moeten zorgen voor voldoende beschikbaarheid van biologisch veevoer voor Nederlandse veehouders, wanneer de biologische veehouderij in heel Europa groeit.	16
7	De Nederlandse biologische sector moet voor het behouden van een goede internationale concurrentiepositie richting andere landen benadrukken dat Nederlandse producten van uitstekende kwaliteit zijn.	12
8	Om Nederlandse biologische producten zich te laten onderscheiden van buitenlandse biologische producten moeten we ons richten op niches binnen biologische producten waarmee we extra toegevoegde waarde creëren.	6
9	Omdat de kwaliteit van Nederlandse biologische zuivel hoog is, moeten we daar in ieder geval op focussen met onze export.	4
10	Om te voorkomen dat Nederlandse biologische producten de markt worden uit geprijsd door andere EU-landen die meer en competitiever biologische producten gaan produceren en die ook zelf gaan consumeren, moet Nederland ook meer en competitiever gaan produceren.	4

Toelichtingen

1. Er moet meer samenwerking komen binnen de EU om de biologische sector te doen groeien, bijvoorbeeld op het gebied van technologische ontwikkeling, productontwikkeling en promotie van biologische consumptie.

- Zeker! En stoppen met EU-gesubsidieerde reclame voor vlees. (#1 | Boer (biologisch))
- Altijd goed (#2 | Boer (niet biologisch of in omschakeling))
- Samenwerkingsverbanden op verschillende niveaus binnen het Europese keurmerk kunnen veel brengen. (#3 | Brancheorganisatie)
- Samenwerking en afspraken in de EU is nodig om de EU 23% bio agenda te realiseren en free riders gedrag te verminderen. (#4 | Onderzoek, kennis en advies)
- Voedselproductie moet je idd Europees zien. (#5 | Onderzoek, kennis en advies)
- Ben ervan overtuigd dat er veel te leren valt van succesvolle aanpakken in het buitenland (#6 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Er is volgens mij al voldoende kennis beschikbaar uit gangbare teelt/productie, dus die moeten elkaar kunnen vinden. (#7 | Onderzoek, kennis en advies)
- Geheel eens, lokale interpretaties van certificeerders is killing op dit moment (#8 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Europese wetgeving op verbod van gif. (#9 | Boer (biologisch))
- Er moet een EU-benadering zijn. Niet een lidstaat benadering. Als we niet gebruik maken van de regionale productievoordelen (en daar produceren waar het het beste kan) halen we de doelstelling 25% nooit. En dat betekent inderdaad dat veevoer uit Oost EU komt, dat biologische zuivel. Vanuit Ned. Geëxporteerd wordt. (#10 | Brancheorganisatie)
- Samenwerking en kennisuitwisseling is in NL wel een beetje bio-eigen, kan zeker elkaar versterken. (#11 | Boer (biologisch))
- Ja want veel van de productie gaat naar aangrenzende buitenland; dus die consumenten bij deze burens moeten ook voorgelicht en geholpen bijv. Met lagere btw, schapruimte en schoollunches; Nederland wordt beter bij deze extra export omdat hier de bodem en water wordt verrijkt (True Value)! (#12 | Brancheorganisatie)
- Mee eens. Inclusief beter kennisontsluiting richting het boerenbedrijf. (#13 | Boer (biologisch))
- NL is maar een provincie van Europa op het gebied van productie en vermarkting. Samen komen we verder. (#14 | Boer (biologisch))
- Je kunt beter samenwerken en daar produceren waar het het beste mogelijk is en elkaar versterken in plaats van elkaar op verkeerde gronden te beconcurreren. (#15 | Verkoper (zoals supermarkt, speciaalzaak, horeca, catering, slagerij))
- Het zou zonde zijn als Europese concurrentie ervoor zorgt dat Nederlandse biologische productie en consumptie in de knel komt of belemmerd wordt. (#16 | Verkoper (zoals supermarkt, speciaalzaak, horeca, catering, slagerij))
- Hierbij hoort ook aandacht voor het level playing field zoals m.b.t. toegestane middelen. Maar i.h.a. zijn omstandigheden m.b.t. ziekten en plagen in omringende landen vergelijkbaar en is het belangrijk dat onderzoek en ontwikkeling van effectieve biologische landbouw samen optrekken en goed uitwisselen. (#17 | Boer (biologisch))
- Biologische consumptie en productie laten groeien houdt niet op bij onze landsgrenzen. (#18 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Wel of niet biologisch regelt zichzelf via marktwerking (#19 | Boer (niet biologisch of in omschakeling))

- Ja, maar let op: Niet alleen technologische ontwikkelingen spelen hierbij een rol. Ook veel meer inzicht over rol bodem-voeding-gezondheid en het produceren van nog gezondere voeding Nederland topspeler als het gaat om productie van gezonde voeding (ofwel producten barstensvol (micro)nutriënten). (#20 | Consument)
- Zeker. Ook de EU moet kiezen, maar keuzes worden maar al te vaak weer afgezwakt. Ondertussen holt het achteruit met klimaat en biodiversiteit en is het te laat om te herstellen. (#21 | Onderzoek, kennis en advies)
- En eenduidigheid in Europese regelgeving voor biologische teelt, met werkbare regels, zodat er ook echt voldoende biologisch geproduceerd kan worden. (#22 | Onderzoek, kennis en advies)

2. Er moet worden ingezet op zowel de nationale als de internationale afzetmarkt voor biologische producten.

- Dit is goed koopmanschap (#1 | Boer (niet biologisch of in omschakeling))
- Natuurlijk, het is immers ook een aarde, die ons gastvrijheid verschaft (#2 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Hoe groter de markt door wederzijds erkennen en vereenvoudiging van handelsketens hoe beter voor het % bio landbouw wereldwijd. (#3 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Nog beter regionale samenwerking, net over de grens. Zo kunnen we gezamenlijk mechanisatie en distributie veel beter organiseren. (#4 | Boer (biologisch))
- Ja (#5 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Duitsland, onze grootste handelspartner heeft een enorme groeiemarkt in biologische producten. Hier liggen veel kansen die door Nederlandse bedrijven nog te weinig verzilverd worden. (#6 | NGO)
- Voor het verhogen van de consumptie valt in Nederland nog veel te winnen. Eenduidige communicatie over het belang van de biologische landbouw is daarbij van belang. Parallel hieraan is het behoudt en de uitbouw van de kwaliteit (incl. IFOAM principes). Aanpassing van consumptiegedrag van prijsgedreven richting kwaliteitgedreven wordt hierdoor beloond. Het behoudt en de uitbouw van biologische kwaliteit, kan tegelijkertijd op de internationale afzetmarkt worden benut. (#7 | Brancheorganisatie)
- Daar produceren waar de voorwaarden het beste zijn en afzetten waar het nodig is. Zonder verspilling van energie en producten 'de wereld rondslepen'. Dat is niet echt duurzaam. En draagt niet bij aan een duurzame ontwikkeling. (#8 | Verkoper (zoals supermarkt, speciaalzaak, horeca, catering, slagerij))
- Waar nodig en waar verstandig is biologische producten exporteren denk ik goed. Maar het idee van biologische uien exporteren en exact in dezelfde periode gangbare importeren vind ik te bizar voor woorden... (#9 | Verkoper (zoals supermarkt, speciaalzaak, horeca, catering, slagerij))
- Voor verwaarding van biologische producten (bijvoorbeeld vlees) is export belangrijk. De Nederlandse consument eet nou eenmaal niet alle delen van een dier in dezelfde mate waardoor we er niet aan ontkomen om vleesdelen in andere Europese landen te verkopen. (#10 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Markt zij werk laten doen (#11 | Boer (niet biologisch of in omschakeling))
- Een optimale verwaarding vindt plaats in Europa. Hoofddoel is nationale productie en voorziening, maar zal altijd gedeeltelijk in Europa vermarkt worden. (#12 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Eens (#13 | NGO)

3. De import van goedkopere biologische producten uit het buitenland die Nederland zelf ook produceert moet stoppen.

- Vrijhandel voor voedsel is waanzin. Dit is een groot ecologisch nutriëntenprobleem. We moeten overal meer lokaal gaan eten. Dit gaat vanzelf de komende decennia, dat diesel op raakt. (#1 | Boer (biologisch))
- Net als de ons omringende landen, moet Nederland zich in eerste instantie richten op het in de supermarkt en andere kanalen beschikbaar maken van Nederlands biologisch product. (#2 | Onderzoek, kennis en advies)
- Totaal oneens (#3 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Strategie voor NL, zeker in het kader van de oorlog in Oekraïne: biologisch en lokaal (#4 | Boer (biologisch))
- Onderdeel van de voedselzekerheid is dat Nederland niet alleen afhankelijk is van eigen productie maar ook zeker stelt dat voedsel uit andere regio's wordt geïmporteerd. Zo worden risico's op misoogsten hier of elders enz. gespreid en wordt de voedselzekerheid geborgd. Voor biologische producten is dat niet anders. Nog los van het feit dat deze stelling niet past in de uitgangspunten van de EU. (#5 | Brancheorganisatie)
- Mee eens. Dat leidt alleen maar tot onnodige voedselkilometers. (#6 | Boer (biologisch))
- Productie moet daar plaats vinden waar het het meest efficiënt kan. Binnen duurzaamheidskaders van de 3 p's. Citroenen groeien in de tropen het meest efficiënt. Pootaardappelen groeien langs de Waddenzee en het IJsselmeer het meest efficiënt. Import en export leidt tot een open wereld waarin begrip is voor elkaars cultuur. (#7 | Onderzoek, kennis en advies)
- Dit geldt ook voor gangbaar, maar inderdaad moet op een intelligente wijze gezorgd worden dat korte ketens de voorkeur krijgen en er geen oneerlijk speelveld is door import uit landen met lage lonen en lagere standaards. (#8 | Boer (biologisch))
- Duurzaamheid is belangrijk in de biologische landbouw, en daar hoort (onnodige) import niet bij. Inzetten op lokale producten, en dus de lokale markt beschermen. (#9 | Onderzoek, kennis en advies)
- Bescherming van je eigen markt is ook slim (#10 | Boer (biologisch))
- In ieder geval afremmen, anders gaan boeren in NL moeilijk omschakelen. (#11 | NGO)
- En ook goed controleren of het ook echt bio is. Dus aan dezelfde strenge controles onderwerpen als onze eigen producten!! (#12 | Onderzoek, kennis en advies)

4. Er moet meer aandacht komen voor de ontwikkeling van technologie in de biologische sector, omdat dit leidt tot efficiency en een betere internationale concurrentiepositie voor de Nederlandse biologische sector.

- Meer technologische oplossingen is de enige manier om de kostprijs nog enigszins gedrukt te houden. (#1 | Boer (niet biologisch of in omschakeling))
- Gezien het beperkte budget dat naar onderzoek en ontwikkeling van technologie in de biologische sector is gegaan, terwijl dit juist van belang is, zou hier zeker op ingezet moeten worden. (#2 | Brancheorganisatie)
- Bij sommige producten kunnen we proberen te winnen op de kwaliteit en kostprijs. Zie parallellen in de gangbare sector zoals tomaten (#3 | Onderzoek, kennis en advies)
- Vermindering arbeidsinzet bijvoorbeeld (#4 | Onderzoek, kennis en advies)
- Biologische landbouw vraagt nieuwe technieken. Agrotechnologie stimuleren is essentieel (#5 | Consument)
- Dit geldt net zo goed voor de gangbare sector (#6 | Onderzoek, kennis en advies)

- Betere efficiëntie leidt tot een beter product en een lagere prijs. (#7 | Boer (biologisch))
- Zeker, ook omdat hier samen met niet-bio kan worden opgetrokken. Grote aantallen werknemers (uit het buitenland) voor bijv. Schoffelen zorgt voor minder draagvlak. (#8 | Brancheorganisatie)
- Technologie is de enige constante in veranderingen. Iedere systeemverandering is gebaseerd op technologie. (#9 | Onderzoek, kennis en advies)
- Meer aandacht voor ontwikkeling van technologie lijkt me sowieso een goede ontwikkeling. (#10 | Verkoper (zoals supermarkt, speciaalzaak, horeca, catering, slagerij))
- Alleen intensiveren op een ecologische manier. Dus niet de efficiency kant op van de monoculturen. Technologie als robots of drones voor strokenteelt of pixelfarming zijn goede voorbeelden voor de bio landbouw. Of betere machines ontwikkelen ter verwerking. Ook inzetten op elektrische technologie: elektrische tractoren, etc. (#11 | Onderzoek, kennis en advies)
- Kijk verder dan alleen maar technologie! (#12 | Consument)

5. We moeten inzetten op een hogere productie en export van biologisch uitgangsmateriaal (zaden, poot aardappelen), omdat Nederland hier goede gronden voor heeft en andere EU-landen ook meer biologisch gaan telen.

- Altijd positief (#1 | Overheid)
- Dit is een belangrijke kans om in te vullen door Nederland. We hebben weinig invloed op de in andere Europese landen toenemende vraag naar in eigen land geteeld biologisch product en moeten vooral onze eigen markt ontwikkelen alsook optimaal de gaten vullen in de ons omringende landen. (#2 | Onderzoek, kennis en advies)
- Export moet zich sowieso richten op marge ipv omzet, dus ook in bio. Kwaliteit i.p.v. kwantiteit. (#3 | Onderzoek, kennis en advies)
- Eigenlijk ben ik het hier helemaal niet mee eens en ook niet met de rest van dit thema. Laten we ons nou in vredesnaam richten op regionalisatie, daar zullen we onze handen vol aan hebben (#4 | Boer (biologisch))
- Ook hierin kan biologisch de standaard worden. Wij produceren al jaren biologisch maïszaad voor snijmais in de polder waarbij de maïs teelt als rustgewas in de rotatie past. (#5 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Aansluiten bij kracht is het beste. (#6 | Brancheorganisatie)
- Hier kunnen we werken aan een verplichting van gebruik van meer zaaizaad etc. Wel gebaseerd op zaadvaste rassen, niet op enkel verdienmodel voor zaadbedrijven (#7 | Certificering en toezicht)
- Maar dan moet de regelgeving in andere EU-landen eerst veranderen zodat ook zij biologisch zaad en plantgoed gaan gebruiken. Dan komt deze groei vanzelf (#8 | Boer (biologisch))
- Ja, levert gelijk ook goede inkomsten op voor agrariërs. Maar ik kan niet inschatten hoe het zit met vraag ernaar vanuit het buitenland. (#9 | Consument)
- Nederlandse kennis beter benutten door daar meer in te investeren. (#10 | Onderzoek, kennis en advies)

6. We moeten zorgen voor voldoende beschikbaarheid van biologisch veevoer voor Nederlandse veehouders, wanneer de biologische veehouderij in heel Europa groeit.

- Eens, dit blijkt nu maar weer eens n.a.v. De oorlog in Oekraïne. Maar ook zonder incidenten is dit de enige passende oplossing v.w.b. De systeembenadering van biologisch, waaronder het zo veel als mogelijk sluiten van de kringlopen. (#1 | Brancheorganisatie)
- Zonder biologische (vaste) mest, geen biologische productie in eigen land. Hieraan is nu al een groot tekort. Nieuwe initiatieven als plantaardige bemesting zijn prachtig maar de vaste dierenmest zal ook nog een tijd nodig zijn. (#2 | Onderzoek, kennis en advies)
- De huidige goedkope import is niet volhoudbaar en gaat ten koste van het verdienvermogen van Nederlandse akkerbouwers. Biologisch betekent ook dat je je grondstoffen uit eigen regio (NW-Europa) haalt. (#3 | Brancheorganisatie)
- En het liefst ook van eigen land, zodat we niet afhankelijk zijn van anderen. (#4 | Boer (biologisch))
- Bouw vlees af (#6 | Consument)
- Mee eens (#7 | Boer (biologisch))
- Goed idee, en dit begint ook te leven onder consumenten. Geen soja van ver, minder krachtvoer: meer gras en kuil, maar ook reststromen beter inzetten! Betekent ook een krimp van de algehele veestapel natuurlijk... (#8 | Verkoper (zoals supermarkt, speciaalzaak, horeca, catering, slagerij))
- Hieronder valt ook het beschikbaar maken van reststromen uit de voedingsmiddelenindustrie voor veevoer. Op dit moment houden veel bedrijven dit nog niet apart om economische redenen (#9 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Zelfvoorziening en zelfredzaamheid is erg belangrijk die verhouding moet gezond zijn. Daarnaast probeer afhankelijkheden te creëren met een zo laag mogelijk risicoprofiel. Dichtbij (in de EU), goede afspraken en alternatieven. (#10 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Ja verschuiving van gangbaar naar Bio. Dus logisch vervolg (#11 | Boer (biologisch))
- Verstandig, wel een dure optie gezien grondprijzen, dus extra subsidiëren (#12 | NGO)
- Groeien kan maar dan naar gesloten bedrijfsvoering. Dus gemengde bedrijven of een samenwerking veehouder met akkerbouwer. (#5 | Boer (biologisch))

7. De Nederlandse biologische sector moet voor het behouden van een goede internationale concurrentiepositie richting andere landen benadrukken dat Nederlandse producten van uitstekende kwaliteit zijn.

- Hierbij dient wel de kwaliteit goed beschreven worden (#1 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Nederland heeft in bio export op zichzelf een sterke positie, maar vooral op prijs en niet op kwaliteit. Voor behoud van de exportmarkten is imago en bovenwettelijke biologische kwaliteit (in Duitsland Demeter, Naturland en Bioland) van groot belang. Met Demeter en EKO heeft Nederland op zichzelf de juiste instrumenten in huis, maar veruit de meeste telers kiezen voor uitsluitend EU biologisch en dat verzwakt onze positie t.o.v. Het buitenland. (#2 | Brancheorganisatie)
- De kwaliteitsstandaard is in Nederland hoog. Dit geldt dus ook voor biologische producten. Kwaliteit is in meerdere vormen uit te leggen. Voor biologisch zou voor de kwaliteit ook altijd getoetst dienen te worden op de vier IFOAM-principes: Gezondheid, Eerlijkheid, Ecologie en Zorg. Investerings vanuit de overheid zouden hierop gericht kunnen worden, zodat de

Nederlandse biologische sector zich hier nog meer mee zou kunnen profileren. Dit geldt nationaal, maar zeker ook internationaal. (#3 | Brancheorganisatie)

- Landenpromotie is alleen zinvol voor vakantiepromotie. Productie koppelen aan landen is onbeheersbaar omdat kwaliteit niet uniform is. En productie exclusief positioneren in landen leidt vroeg of laat tot inefficiënties gaat ten koste van duurzaamheid. (#4 | Onderzoek, kennis en advies)
- Hiervoor hebben we het EKO-keurmerk nodig voor NL bio producten. Dit moet gepromoot worden in onze omringende landen als equivalent met hun 'plus' bio labels. 'Gewoon EU bio' wordt in veel landen als ontoereikend gezien. Natuurlijk moet de binnenlandse consumptie ook toenemen, maar voorbepaalde producten blijft de export belangrijk. (#5 | Boer (biologisch))
- Ja net zo belangrijk als gangbare productie (#6 | Boer (biologisch))

8. Om Nederlandse biologische producten zich te laten onderscheiden van buitenlandse biologische producten moeten we ons richten op niches binnen biologische producten waarmee we extra toegevoegde waarde creëren.

- Bij sommige producten gaan we het niet winnen op de kostprijs. Dan moet je je onderscheiden met iets anders. Gebeurt ook in de gangbare sectoren. (#1 | Onderzoek, kennis en advies)
- Je zult je moeten onderscheiden hetzij kwalitatief hetzij via een niche. Je zou bijv. voor NL je kunnen onderscheiden door veel aandacht op smaak. Daar is eerder onderzoek naar gedaan en het is zeer wel mogelijk om beter smakende producten te produceren (#2 | Onderzoek, kennis en advies)
- Kies voor producten die goed bij ons klimaat en bodem passen (#6 | Consument)
- Ja, ipv bulk veel meer inzetten op producten vol met (micro)nutriënten, de boer als dokter van de toekomst. Levert agrariërs betere verdiensten op en zorgt meteen voor omslag naar duurzame landbouw (#7 | Consument)
- Nee, zeker niet. Biologisch is een volwaardige sector binnen de land- en tuinbouw. (#3 | Brancheorganisatie)
- Nee, dit is typisch iets voor de handel zelf (#4 | Certificering en toezicht)
- Richten op Kwaliteit i.p.v. kwantiteit (#5 | Boer (biologisch))
- Eens, want in ons land is te weinig ruimte voor grootschalige bioteelt (#8 | Onderzoek, kennis en advies)

9. Omdat de kwaliteit van Nederlandse biologische zuivel hoog is, moeten we daar in ieder geval op focussen met onze export.

- Laten we ons eerst gaan verdiepen in die markt. Arla kan bijvoorbeeld niet aan voldoende Nederlandse biologische melk komen en importeert daarom uit andere landen om het in Nijkerk te verwerken. Dat terwijl we aan de andere kant biologische melk verkopen aan het buitenland via andere coöperaties. Dus vraag en aanbod nationaal herschikken kan helpen waarbij de prijs natuurlijk ook meespeelt. (#1 | Overheid)
- Basis is belangrijk om eerst op te focussen, dat dat goed zit: melk, yoghurt en karnemelk bijvoorbeeld (specifiek in zuivel), of biologische tomaten (#2 | Onderzoek, kennis en advies)
- Klopt. Maar niet alleen op export. De Nederlandse biologische zuivel is juist ook in Nederland één van de grote groeiers. Focus op de kwaliteit van de zuivel kan ook voor andere Nederlandse biologische sectoren onder het Biologisch topkeurmerk van belang zijn.

Internationaal steken we hier in Nederland met kop en schouders boven andere landen uit en hebben het hier qua voortgang ontwikkelagenda en borging in de gehele zuivelketen veel beter voor elkaar. Ook beter dan private Duitse keurmerken. (#4 | Brancheorganisatie)

- Kwaliteit en vertrouwen (#3 | Boer (biologisch))
- Totaal niet mee eens. Productie van zuivel heeft een veel te hoge foodafdruk en het is een bulkproduct met nog krappe marges. (#5 | Consument)

10. Om te voorkomen dat Nederlandse biologische producten de markt worden uit geprijsd door andere EU-landen die meer en competitiever biologische producten gaan produceren en die ook zelf gaan consumeren, moet Nederland ook meer en competitiever gaan produceren.

- We leven in een internationale wereld. Dit is utopie (#1 | Overheid)
- Dit kan door het steunen van de private biologische keurmerken, EKO en Demeter (#2 | Certificering en toezicht)
- Niet direct meer produceren, maar veel competitiever. NL kent een uitstekend innovatie en kennisklimaat daar moeten we focus op houden. (#3 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))

Thema 6: omschakelen

Vraag:

In stap 3 Verrijken zijn voor het thema omschakelen naar biologische landbouw de volgende aandachtspunten in de vorm van stellingen benoemd. Welke van deze aandachtspunten dragen volgens jou het meeste bij aan de groei van de biologische productie en consumptie in Nederland? Selecteer rechts maximaal drie aandachtspunten en geef per keuze een korte toelichting.

Omschakelen naar biologische landbouw		
Aantal deelnemers: 50		
Nr	Aandachtspunten	Aantal
1	De kosten van omschakeling mogen niet alleen voor rekening komen van omschakelende boeren/tuinders.	23
2	Alle partijen in een voedselketen moeten met elkaar het commitment aangaan om om te schakelen naar biologische producten.	20
3	Wanneer je als boer/tuinder omschakelt naar de productie van biologische producten moet de afname van deze producten zijn gegarandeerd.	20
4	Iedereen die dat wil moet (gratis) toegang hebben tot informatie over omschakelen en biologisch.	15
5	Er moet een 'omschakel-cursus' komen die voor iedereen toegankelijk is en waarin geleerd en gewerkt wordt aan een omschakelplan voor het eigen bedrijf.	13
6	Flexibeler omschakelen moet mogelijk worden gemaakt om het risico van inkomstenderving voor de boer/tuinder tijdens de omschakelperiode te voorkomen, bijvoorbeeld door gedurende de overgangstermijn bepaalde ontheffingen van regels te kunnen krijgen of direct in de omschakeling een plus prijs betaald krijgen.	13
7	Toegang tot geschikte grond moet worden geregeld om boeren/tuinders in staat te stellen om om te schakelen naar biologische landbouw.	12
8	Subsidie is een noodzakelijke randvoorwaarde om partijen in een voedselketen te helpen bij het omschakelen naar biologische producten.	11
9	Een netwerk van gelijkgestemden of mensen waarmee je kunt sparren/nadenken is nodig om om te schakelen.	10
10	Er moet meer onderzoek, inclusief demobedrijven, komen om aan te tonen dat omschakelen kan.	10

Toelichting

1. De kosten van omschakeling mogen niet alleen voor rekening komen van omschakelende boeren/tuinders.

- Het is een gedeeld risico van iedereen in de keten. Is en hoort ook zo te zijn inzake emissiereductie (#1 | Onderzoek, kennis en advies)
- Omschakeling betekent een lagere omzet gedurende een aantal jaren. De meeste boeren kunnen dit niet dragen. (#2 | NGO)
- Omschakelen dient vele publieke belangen (natuurbescherming, volksgezondheid, lucht- en waterbescherming, biodiversiteit). Het is niet meer dan logisch dat een individuele ondernemer die bereid is deze spannende stap te zetten financieel wordt gefaciliteerd dat te doen. (#3 | Consument)
- Veel boeren/tuinders zitten tot over hun nek in de schulden. Help hen ook financieel om de omslag te maken. (#4 | Consument)
- Dit klopt maar in de praktijk is hier door Europese regelgeving niet veel aan te doen. Dit blijkt ook uit dit soort processen in provincies. Leer daarvan en kijk ook waarom deze hier mee gestopt zijn (#5 | Overheid)
- Niet alleen de kosten maar eerder nog de risico's moeten afgedekt kunnen worden. (#6 | Boer (niet biologisch of in omschakeling))
- Op dit moment is het opvangen van de omzetdip van de twee jaren waarin er wel op een duurdere, biologische wijze geteeld wordt maar geen hogere opbrengsten worden ontvangen, niet voor iedereen mogelijk, waardoor omschakelen belemmerd wordt. Bovendien moet geïnvesteerd worden in machines, meer menskracht etc. (#7 | Onderzoek, kennis en advies)
- Eens, dit kan een drempel zijn om om te schakelen. Kijk of er zoveel mogelijk drempels weggehaald kunnen worden. (#9 | Boer (biologisch))
- Het zijn deels maatschappelijke kosten om om te schakelen, dus ook gezamenlijk de kosten dragen. Ik vind ook dat de werkelijke maatschappelijke kosten van reguliere producten moeten worden doorberekend in de prijzen: kosten van uitstoot, export, vervoer, dierenwelzijn, watergebruik etc horen in de prijs te zitten. Een grotere ecologische footprint hoort in de prijs te zien te zijn. In verhouding zijn dan biologische en lokale producten vanzelf (iets) gunstiger. (#10 | Consument)
- De administratieve 'rompslomp' en de kosten voor aanmelding van omschakeling bij Skal zijn omvangrijk en te hoog. Dit staat voorzichtige groei door geleidelijke omschakeling per perceel in de weg. Want iedere keer zijn er weer die aanmeld-/omschakelings- en controle kosten. Aan de andere kant word je door Skal gestraft als je niet 100% biologisch bent. Dan kom je namelijk niet in aanmerking voor de 'kleine boeren regeling' en betaal je over een relatief geringe omzet uit bio het volledige Skal tarief (€1000,-/jaar). Dit is een onbegrijpelijke regeling, waarover ik met Skal al jaren in discussie ben (overigens zonder enig begrip en resultaat!). Ook als je 100% bio bent heb je gangbare boeren om je heen, waarop je totaal geen grip hebt. Ik beheer de gangbare percelen rondom mijn bio stuk zo geïntegreerd mogelijk en weet precies wat er gebeurt. Ik ben alleen nog niet toe aan volledige omschakeling vanwege beperkte markt-/afzet-mogelijkheden voor bio en (vooral) gebrek aan arbeid voor de onkruidbeheersing. (#11 | Boer (biologisch))
- Maatschappelijke kosten (waterkwaliteit, biodiversiteit etc.) Komen bij reguliere landbouw niet voor in de prijsvorming. Bij omschakeling komen deze kosten wel op het bord van de biologische boer. Daarom compensatie. (#12 | Onderzoek, kennis en advies)
- Kijk ook wat de keten kan betekenen hierin met wat extra vanuit de overheid. Daarnaast moet er een discussie starten voor mogelijk extra marketingrijpen in de agrarische sector Europa breed. Tellen we de stapelingen op van alle ecosysteemdiensten die boeren meer en meer kunnen leveren: komen we dan uit op een fatsoenlijk, zeg maar modaal inkomen. In feite is er daardoor meer sturing nodig vanuit de overheid dat consumenten een hoger bedrag uitgeven bij het doen van hun boodschappen en dat dit direct bij boeren weet te belanden. Uiteindelijk wilde Mansholt voor alle boeren een fatsoenlijk inkomen en dat is

door schaalvergroting wel meer gelukt, maar we zijn er nog niet. Het lijkt dat dit niet volledig vanuit de markt lijkt te komen. (onderzoek dit de komende jaren!). (#13 | Overheid)

- De hele keten moet de kosten van omschakeling en ontwikkeling samen dragen, ondersteund door subsidies (#14 | Onderzoek, kennis en advies)
- Zie vorige antwoorden (#8 | Boer (biologisch))

2. Alle partijen in een voedselketen moeten met elkaar het commitment aangaan om om te schakelen naar biologische producten.

- Zie eerder: de ketenbenadering is essentieel (#1 | NGO)
- Biedt zekerheid. (#2 | Onderzoek, kennis en advies)
- Eens: vraag en aanbod moet op elkaar afgestemd worden (#3 | NGO)
- Als er geen afzet is wordt het moeilijk. (#4 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Ja, anders blijft het zo dat een relatief klein groepje mensen met een groene inslag én een dikke portemonnee biologisch zullen kopen. (#5 | Verkoper (zoals supermarkt, speciaalzaak, horeca, catering, slagerij))
- Dan is ook vraag kant direct geregeld en dat hebben boeren nodig (#6 | Consument)
- Dit moet in Nederland en daarbuiten (op z'n minst in EU) goed te organiseren zijn tussen alle betrokken ketenpartners (#7 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Is heel belangrijk dat er een goed afstemming in de keten is tussen wat er aan groei gerealiseerd moet worden in relatie tot de groei van de vraag om overaanbod te voorkomen (#8 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Bij andere thema's is ook al aan de orde gekomen dat je harde afspraken of zelfs wettelijke verplichtingen moet maken voor een groot aandeel biologisch in de winkelschappen, de horeca en bij de catering voor instellingen en overheden. Met de nadruk op Nederlandse producten, want daar hebben we het beste inzicht in vraag en aanbod en is de winst voor natuur en milieu in ons land het grootst. Op die manier kunnen bestaande biologische ondernemers en omschakelaars een bepaalde garantie krijgen dat hun producten ook echt worden afgenomen. (#9 | Boer (biologisch))
- Een transitie naar biologische productie en consumptie komt pas van de grond als alle partijen, zonder uitzondering, zich serieus inzetten. Het zou geen keuze moeten zijn, maar de enige weg vooruit. (#10 | Consument)
- Op dit moment is er een probleem in de biologische conserventeelt. De kosten nemen toe en alle partijen in de keten rekenen hun prijzen door. Alleen de boeren kunnen geen compensatie krijgen voor prijsstijgingen. Naast dat een gehele keten de omschakeling moet steunen, moet de gehele keten ook zorgen voor een correcte opbrengst voor degene die het product maakt, de boeren. (#11 | Onderzoek, kennis en advies)
- De boeren hebben voldoende afzetmarkt nodig, zij hebben commitment nodig van de consumenten en tussenhandel. De supermarkten kunnen veel doen aan het aantrekkelijk maken, de marketing tbv de lokale en biologische boeren. We zullen meer tevreden moeten zijn met kleinere marges verwacht ik. Maar het levert ook meer maatschappelijk gewin op, bijvoorbeeld biodiversiteit in het landschap en voor de consument het fijne gevoel dat hij/zij bijdraagt aan de lokale economie, bijdraagt aan inkomen van mensen die hij/zij kent. (#13 | Consument)
- Dit is waar ik tegen aanloop, in het heel klein gaat het wel, maar groter trekken wordt echt lastig, er wordt wel veel lokaal gedaan en gestimuleerd, maar dat zou echt veel meer moeten. (#14 | NGO)

- Bijvoorbeeld ook betere product placement van biologisch voedsel in supermarkten. Vooral liggen er nog heel veel kansen bij cateraars en restaurants e.d. Hier kun je ook met quota gaan werken om de sector als geheel meer te stimuleren. Ook deze prijzen worden dan weer doorbelast naar de kopers. (#15 | Overheid)
- Eens! Er moet wel afzet zijn voor het product dat je gaat leveren. En hoe kun je als keten gezamenlijk omschakelkosten verdelen? Zou goed zijn om daar ook eens over na te denken. (#12 | Boer (biologisch))

3. Wanneer je als boer/tuinder omschakelt naar de productie van biologische producten moet de afname van deze producten zijn gegarandeerd.

- Als er geen afzet is voor biologische producten stort de markt/de prijs in elkaar. De hele keten moet meegenomen worden in de transitie! (#1 | NGO)
- Biedt zekerheid en kan over heel veel verschillende kanalen. (#2 | Onderzoek, kennis en advies)
- Op zijn minst moet de primaire interesse in de markt gestimuleerd worden. Zie het speciaal hiervoor geschreven en door LNV ondersteunde programma 'Biodiversiteit op je bord'. Belangrijkste oogpunt hiervan de 'pull' in de markt te stimuleren. (#3 | NGO)
- Is wel aan te bevelen, maar hoeft niet in elke sector zo te gaan; als je kan exporteren kan dat ook bijv. (#4 | NGO)
- Met de ketenpartners afspreken (#5 | Onderzoek, kennis en advies)
- Omschakelen is een risico. Je kunt twijfelaars wellicht overhalen wanneer zij de garantie hebben dat hun biologische producten zullen worden afgenomen. (#6 | Consument)
- Wel voor wat betreft buitenbeentjes achtige groenten. Consumenten heropvoeden daarin.... (#7 | Verkoper (zoals supermarkt, speciaalzaak, horeca, catering, slagerij))
- Door wie en hoe voorkom je staatsteun. Zou in het kader van de Green Deal een mooi discussiepunt zijn met de EU. Belangrijk blijft echter ook dat er marktvraag is. Voor eetbare producten is dat verder ook makkelijker dan voor bijvoorbeeld sierteeltproducten. (#8 | Overheid)
- Zonder die zekerheid schakelen grootschalige bedrijven niet om. Die kunnen niet van huisverkoop bestaan. (#9 | Boer (biologisch))
- Wat nu al een beetje gebeurd is; als er een boer omschakelt wordt vaak uien en wortelen geteeld, daar komt dan snel te veel van en resultaat slechte prijzen voor bio boer en omschakel boer. Vraag gestuurd is erg belangrijk (#10 | Boer (niet biologisch of in omschakeling))
- Zo werk het in ketensamenwerking, dus wat mij betreft goede voorwaarde (#11 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Dit sluit aan bij punt 1. Er moet een zekere vorm van garantie zijn van bepaalde volumes van bepaalde producten, voor een faire prijs en voor meerdere jaren. Het is logisch om dat sectoraal aan te pakken en niet met elke omschakelaar apart te regelen. Ook dat zal onderdeel moeten zijn van de wettelijke verplichtingen en convenanten. We hebben het dan dus vooral over Nederlandse producten. Vergeet hierbij de bestaande biobedrijven niet: die moeten ook meegenomen worden in alle convenanten en plannen. Zadel ze vooral niet op met oneerlijke concurrentie door nieuwe omschakelaars oneigenlijke voordelen te geven. Punt 7 hieronder krijgt van mij mede daarom een negatieve vink, als dat zou kunnen: omschakelen betekent namelijk meteen de biologische methoden toepassen en niet een beetje half. Alvast een plus prijs krijgen nadat een deel van de omschakelperiode is verstreken, zou mooi zijn. Pas wel op voor opportunistische heen en weer schakelaars, die

- doen afbreuk aan de geloofwaardigheid van bio. Als je op dag 1 van de omschakeling al een plus krijgt, loop je het risico van misbruik door opportunisten. (#12 | Boer (biologisch))
- Alleen robuuste en maatschappelijk betrokken ondernemers die het in hun genen hebben, hebben de toekomst. De overheid kan wel faciliterend beleid ontwikkelen maar de ondernemer moet zelf vertrouwen in zijn eigen kunnen. (#13 | Onderzoek, kennis en advies)
 - Op dit moment is er niet voldoende vraag/afzet, zowel niet in de Nederlandse markt als in de markten van ons omringende landen. Daar wordt omschakelen flink gesteund en gestimuleerd en kiezen consumenten eerst voor lokaal product, voordat Nederlandse boeren met hun producten de 'gaten kunnen vullen.' Er moet dus eerst worden ingezet op vraagontwikkeling door de overheid, vergelijkbaar als in Denemarken is gedaan. Dit laatste is een heel belangrijk aandachtspunt wat het meeste bijdraagt aan de groei van biologische productie en consumptie in Nederland en wat ik mis in de opsomming van deze stellingen. De rol die de overheid moet oppakken. Ook in Denemarken wordt door de overheid ingezet op kennis bij consumenten/burgers van het 'verhaal van biologische producten'. Je koopt een product dat beter is voor je gezondheid, je leefomgeving, het milieu, het klimaat en dierenwelzijn. In Denemarken kennen consumenten/burgers het biologische logo vergelijkbaar met het logo van de post of de spoorwegen, alsook de betekenis ervan. Deze belangrijke stap moeten we in Nederland ook zetten. (#14 | Onderzoek, kennis en advies)
 - Biologische telers moeten op zoek naar andere afzetkanalen tijdens omschakeling. Dat is soms best moeilijk. Als de afzet gegarandeerd zou zijn is dit zeker een stimulans. Echter moet omschakeling wel goed gedoseerd worden om prijsbederf door te groot aanbod te voorkomen. Omschakeling en marktontwikkeling moeten gelijk op gaan. Het zou in ieder geval helpen als omschakelaars geholpen worden bij het vinden van afzet. (#16 | Onderzoek, kennis en advies)
 - Anders gaan boeren niet omschakelen, ze hebben immers nu de zekerheid van afname voor hun producten en omschakelen kost ook tijd (#17 | Consument)
 - Dit is de meest belangrijke. Bij biologisch vlees heeft het ontbreken van een afzetmarkt in het verleden voor veel problemen gezorgd. Het aanbod moet de vraag volgen. (#18 | Onderzoek, kennis en advies)
 - Zie antwoord bij 2 (#15 | Boer (biologisch))

4. Iedereen die dat wil moet (gratis) toegang hebben tot informatie over omschakelen en biologisch.

- Is een goede basis om toekomstplannen m.b.t. de bedrijfsvoering te onderbouwen (#1 | Onderzoek, kennis en advies)
- Lijkt me logisch (#2 | Boer (biologisch))
- Onafhankelijke advisering gebaseerd op praktijkonderzoek en bewezen kennis en ervaring is in de landbouw sowieso onontbeerlijk, zeker bij biologisch land- en tuinbouw. Het is helaas door privatisering van de overheidsvoorlichting grotendeels om zeep geholpen en vervangen door verkopers van middelen die vaak overbodig zijn, ook bij bio. Dat systeem moet echt op de schop. Terug naar gedegen onafhankelijke voorlichters, gevoed door (praktijk) onderzoek. Punt 9 kan een nuttig onderdeel hiervan zijn. (#3 | Boer (biologisch))
- Er moet absoluut begeleiding worden geboden om de overgang van landbouwers en andere belanghebbenden te vergemakkelijken, op voorwaarde van een volledige en niet een gedeeltelijke overgang. Deze verklaring is gekoppeld aan verklaring nummer 7. Passende informatie is essentieel om de overgang te vergemakkelijken. Informatie moet gratis zijn, maar andere kosten die verband houden met de overgang moeten worden gedeeld of op kosten van de belanghebbende partij. (#4 | Consument)
- Drempel laag leggen belangrijk (#5 | Onderzoek, kennis en advies)

- Ja, dat lijkt mij een belangrijk punt. Gratis toegang tot informatie over, en gratis toegang voor de daadwerkelijke omschakeling zelf! We moeten denken voorbij de bio-certificering en (vooral voorbij Skal!). We moeten uitgaan van de intrinsieke intenties van omschakelaars om (naar eer en geweten) het goede te doen. Nu wordt omschakelen naar bio afgestraft met hoge kosten en 'gedoe'. Je hebt een 'license to produce' nodig, om je als het ware in te kunnen kopen in een (overigens vooral zeer zelfgenoegzame) bio-sector! (#6 | Boer (biologisch))
- Lijkt me een hele goede voorwaarde! Kennis is macht. (#7 | Consument)

5. Er moet een 'omskakel-cursus' komen die voor iedereen toegankelijk is en waarin geleerd en gewerkt wordt aan een omschakelplan voor het eigen bedrijf.

- Dat biedt een mooie gelegenheid voor ondersteuning (#1 | Consument)
- Hier moet ook een doorschakelcursus in worden meegenomen voor de private keurmerken EKO en Demeter. In Duitsland is advies over om- en doorschakelen voor 80% gedekt en in sommige bundeslander voor 100% door regionale aanvulling. De adviseurs komen uit het Umfeld en hebben kennis en praktijkervaring, (#2 | Certificering en toezicht)
- Het niet kunnen of willen omschakelen naar nieuwe biologisch veganistische landbouw is het grootste struikelblok. Er zijn al voorbeelden, zij kunnen hun kennis delen. Daar past wel een vergoeding bij, gezien het continu delen van hun kennis ook veel tijd kost. (#3 | Consument)
- Om faalkosten te voorkomen is het belangrijk dat er veel overdracht plaatsvindt van kennis en ervaring bij omschakeling waarbij het ook belangrijk is dat de ondernemer op basis van de juiste gronden de keuze voor omschakeling maakt. Dus niet alleen omdat hij denkt dat hij dan meer gaat verdienen, want dan gaat het zeker fout! (#4 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Hier zie ik vooral een rol voor ervaren bio boeren die tegen vergoeding een buddy rol kunnen vervullen voor enige tijd (#5 | Certificering en toezicht)
- Delphy heeft door de jaren heen veel omschakelplannen gemaakt voor omschakelaars. Een goed omschakelplan is belangrijk om de consequenties van omschakelen goed in beeld te brengen. (#7 | Onderzoek, kennis en advies)
- Onze leveranciers hikken aan tegen de kosten en administratieve lasten, als ze hierin kunnen worden ontzien, wordt het een stuk makkelijker om over te stappen. (#8 | Verkoper (zoals supermarkt, speciaalzaak, horeca, catering, slagerij))
- Via bioacademy is informatie over omschakeling te vinden en aanbieders van leeraanbod over omschakelen vanuit de biosector. Bijvoorbeeld startersdagen voor starters in de biologische land-/tuinbouw, oriëntatiecursus biologische landbouw, individueel advies gericht op omschakeling en omschakelplannen in verschillende landbouwsectoren etc. (#6 | Onderzoek, kennis en advies)

6. Flexibeler omschakelen moet mogelijk worden gemaakt om het risico van inkomstenderving voor de boer/tuinder tijdens de omschakelperiode te voorkomen, bijvoorbeeld door gedurende de overgangstermijn bepaalde ontheffingen van regels te kunnen krijgen of direct in de omschakeling een plus prijs betaald krijgen.

- Deze transitie moet met alle mogelijke middelen worden geholpen. Banken moeten ook naar de nieuwe businessmodellen durven kijken. (#1 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))

- Eerst met de afzet en in de keten afspraken maken, knelpunten die overblijven oplossen met tijdelijke flexibiliteit (#2 | Onderzoek, kennis en advies)
- Op de een of andere manier moet het voor een boer/tuinder financieel mogelijk worden gemaakt om om te schakelen. Dit zou ook met subsidie kunnen. (#3 | Consument)
- Veel boeren/tuinders zitten tot over hun nek in de schulden. Help hen financieel om de omslag te maken. (#4 | Consument)
- Na omschakeling direct meedelen in de biologische prijs is best een ding om over na te denken. Bij melk is dit vrij eenvoudig te realiseren. Houdt nog wel de melk in het gangbare circuit, maar deel alvast de bioprijs met de omschakelende boeren. Dit hoeft geen grote opoffering te zijn voor de bioproducerende boeren. Er is op dit moment voldoende body om dat samen te delen (#6 | Boer (biologisch))
- Must!! (#7 | Boer (niet biologisch of in omschakeling))
- Belangrijkste voorwaarde: dat agrariër er niet op achteruit gaat (#9 | Onderzoek, kennis en advies)
- Liquiditeit kan een probleem zijn bij omschakeling naar bio. Als dit risico kan worden beperkt/geminaliseerd kan dit zeker helpen om de stap naar biologisch te maken. Investerings- en liquiditeitsplan is onderdeel van een goed omschakelplan, daaruit blijken de knelpunten bij omschakeling (#10 | Onderzoek, kennis en advies)
- Zie ook mijn antwoord bij 5. De teler moet voor zichzelf een afweging kunnen maken of zijn voorgenomen plannen voor omschakeling naar bio realistisch zijn. Ik zit nu ongeveer op de helft van mijn oppervlakte. Ik wil wel verder, maar voel de marktbeperkingen en vooral de beperkingen op arbeid. Op zandgrond is bio teelt met fijne gewassen welhaast ondoenlijk vanwege de hoge onkruiddruk en de daarvoor benodigde (dure) arbeid. Ik wil en kan niet uitgaan van vrijwilligerswerk, en ik vind dat de sector daar al veel te veel van afhankelijke is. Ik wil ingehuurde krachten marktwaardig kunnen betalen, maar deze kosten kunnen niet uit de markt-/contractprijzen worden gedekt. Helaas! (#11 | Boer (biologisch))
- Dit is niet eerlijk naar degenen die al omgeschakeld zijn, en ook niet naar de consument. (#5 | Boer (biologisch))
- Zie antwoord bij 2 (#8 | Boer (biologisch))

7. Toegang tot geschikte grond moet worden geregeld om boeren/tuinders in staat te stellen om om te schakelen naar biologische landbouw.

- Grond is zeer schaars in Nederland. Door met de wet voorkeursrecht gemeenten grond die vrijkomt rond N2000-gebieden alleen aan biologische boeren uit te geven (tegen gunstige voorwaarden) krijgt de overgang naar biologische landbouw een opkuntje. (#1 | NGO)
- Is in een markt waar grond schaars is en in bezit van veel partijen weerbarstig. Het is in het verleden al een geprobeerd en zelfs vanuit een publiek-private samenwerking. Dit door een gebied aan te wijzen. De praktijk is weerbarstiger dan we in een maakbare zouden wensen (#2 | Overheid)
- Toegang tot grond voor een redelijke pacht prijs moet de norm worden. Hier zijn al veel maatschappelijke initiatieven gaande. Bestaande boeren kunnen of willen vaak de omslag naar verduurzaming niet maken, maar juist nieuwe jonge toetreders moeten kansen krijgen (bv studenten Warmorderhof) (#3 | Certificering en toezicht)
- Ja, zeker ook buiten/op afstand van natuurgebieden. (#6 | Boer (biologisch))
- Edel streven, maar niet realistisch. (#7 | Onderzoek, kennis en advies)
- Het is allang al bekend dat stroken teelt prima werkt, maar wel intensiever qua arbeid is, maar het geeft veel betere producten van hoogwaardige kwaliteit. Tevens een opmerking

over de bloemen randen, leuk idee, maar mag het ook gewoon Nederlandse bloemen zijn. (#8 | NGO)

- Omdat het niet alleen gaat om omschakelen maar ook om inschakelen (nieuwe toetreders cq geen bedrijfsopvolgers). Nieuwe intreders kennen veel hogere drempels. (#9 | Onderzoek, kennis en advies)
- Zoals het groen ontwikkelfonds Brabant helpt het als de overheid die miljarden zorgvuldig inzet om grond te kopen, deels af te waarderen en dan met milieuvriendelijke voorwaarden (extensiever /biologisch) weer te gaan pachten. Zo behoudt de overheid ook een deel van het geïnvesteerde geld op de balans, als het ware. Het gaat om veel geld. (#10 | Overheid)
- Te hoge pachtprizen zijn een probleem om de kosten te kunnen dragen om om te schakelen (#4 | Onderzoek, kennis en advies)
- Eens! Langdurige pacht weer in het leven roepen, bio (omschakel) boeren voorrang geven bij uitgifte pachtgrond. Niet alleen zeggen maar ook echt doen! (#5 | Boer (biologisch))

8. Subsidie is een noodzakelijke randvoorwaarde om partijen in een voedselketen te helpen bij het omschakelen naar biologische producten.

- Eens, net als alle andere EU-landen, maar in NL is noodzaak dubbel zo groot i.v.m. hoge grondprijs (#1 | NGO)
- Net zo veel subsidie als gangbaar zou als helpen. Daarna subsidie gangbaar afbouwen. Het is vreemd dat gangbaar met alle milieuproblemen van dien nog wordt gesubsidieerd een biologisch niet (#2 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Het verschil in prijs tussen bio en niet bio is nu zo ontzettend groot dat het niet reëel is te denken dat substantieel meer mensen dit uit zichzelf gaan aanschaffen dan alleen maar de happy few met de juiste inkomens. Als bio voor nét iets meer dan regulier aangeboden kan worden m.b.v. subsidies (in eerste instantie) dan zou dat zowel voor producent als consument veel effect hebben denk ik. Uiteindelijk moet het ook rendabel. (#3 | Verkoper (zoals supermarkt, speciaalzaak, horeca, catering, slagerij))
- Op de een of andere manier moet het voor een boer/tuinder financieel mogelijk worden gemaakt om om te schakelen. Dit zou ook met tijdelijk flexibeler regels kunnen. (#4 | Consument)
- De kosten van omschakelen zijn enorm, speciaal bij intensieve teelten die veel aanpassingen in de bedrijfsvoering vereisen (#5 | Boer (biologisch))
- Zolang er geen andere mogelijkheden zijn voor een producent dan dure financieringen afsluiten voor het omschakelen, is dit zeker een noodzakelijke optie. Hiermee voorkom je hopelijk dat een bedrijf na omschakelen financieel zo zwaar zit, dat het alsnog moet stoppen. (#6 | Boer (biologisch))
- Financiële hulp bij het omschakelen. Inkomstenderving (tijdelijk) compenseren, en nieuwe rollen van de boeren ook economisch aantrekkelijk maken. Natuurbeheer, akkerranden, bijdrage aan biodiversiteit, bijdrage aan waterkwaliteit zouden een vorm van inkomen moeten opleveren voor de boer die dit uitvoert. Niet alleen doorberekenen in de prijs van het product. Ook andersom te doen: de boeren die niet aan bovenstaande omgevingskwaliteiten willen bijdragen, "betalen" omdat zij bijdragen aan vershraling, afname biodiversiteit, afname waterkwaliteit, e.a. Omgevingswaarden. Tot slot: Maak het zo aantrekkelijk mogelijk voor consumenten om lokaal en biologisch, met oog voor ecologie, te kopen. Veel consumenten zullen een drempel over moeten om lokaal te gaan kopen; maak deze markt zo aantrekkelijk mogelijk om eraan te wennen. (#7 | Consument)
- Om kosten omschakeling beheersbaar te houden zijn subsidies belangrijk (#8 | Onderzoek, kennis en advies)

9. Een netwerk van gelijkgestemden of mensen waarmee je kunt sparren/nadenken is nodig om om te schakelen.

- Lijkt me nuttig en eenvoudig te realiseren. (#1 | Consument)
- Die netwerken bestaan al. Wellicht zouden die professioneler opgezet moeten worden, waarvoor dan ook financiering nodig is. (#2 | Boer (biologisch))
- Netwerk is inderdaad belangrijk, ondersteuning niet alleen bedrijfsmatig, maar ook vooral elkaar steunen mentaal en elkaar kritisch houden (#3 | Boer (biologisch))
- Zeker, men kan van elkaar leren en elkaar helpen de moed erin te houden. (#4 | Consument)
- Absoluut, ervaringen delen helpt. Niet steeds opnieuw het wiel uitvinden scheelt veel tijd en energie (#7 | Boer (biologisch))
- Dit helpt heel erg, zeker bio is hier erg sterk in!! (#8 | Boer (biologisch))
- Alleen robuuste en maatschappelijk betrokken ondernemers die all-inclusief denken in hun genen hebben, hebben de toekomst. De overheid kan wel faciliterend beleid ontwikkelen maar de ondernemer moet zelf vertrouwen in zijn eigen kunnen. (#5 | Onderzoek, kennis en advies)
- Dit is heel fijn voor omschakelende telers. Voor boeren zijn er verenigingen in de regio's die omschakelaars kunnen ondersteunen en helpen. Ook mede-cursisten zijn een fijne terugvalbasis, alsook specialistische adviseurs. Voor die laatste, zijn de kosten wat aanzienlijker, wat wel opgebracht moet kunnen worden. (#6 | Onderzoek, kennis en advies)

10. Er moet meer onderzoek, inclusief demobedrijven, komen om aan te tonen dat omschakelen kan.

- Sceptis bij bestaande boeren houdt ontwikkelingen naar duurzamere landbouw tegen. Focus moethierbij liggen op verdienmodellen. Zie de cursus die aangeboden wordt landgoed Schevichoven (#1 | NGO)
- Het kan. Er zijn al biologisch veganistische landbouwbedrijven. Ze zijn alleen nog niet aangemerkt als demobedrijf. (#3 | Consument)
- 100% mee eens. Onderzoek zal centraal staan, niet alleen om aan te tonen dat omschakeling mogelijk is, maar ook om vraagstukken van bestaande biologische bedrijven aan te pakken met als doel de biologische sector te verbeteren. (#4 | Consument)
- Zonder flankerend onderzoek, voorlichting en onderwijs vanuit de biologische sector en overheid zal het niet goed komen. (#5 | Onderzoek, kennis en advies)
- Ja en nee: er zijn zoveel externe factoren die het complex maken. Bij ons speelt bijv een ganzenrustgebied. Dramatisch, biologisch is nauwelijks recht te rekenen. Geeft een vertekend beeld. Dan echt heel veel demobedrijven met veel diversiteit in achtergronden (#7 | Boer (biologisch))
- Ik denk dat er al veel info is, echter het is overal los, meer onderzoek is altijd goed, maar het bundelen van alle kennis is echt heel belangrijk. En dat deze kennis voor iedereen te bereiken is. (#8 | NGO)
- Dit voorkomt idd koudwatervrees. Als ze zien dat het kan, dan schakelt men eerder om lijkt mij (#9 | Consument)
- Uitlichten van best practise. Succesfactoren daarvan (binnen context grondsoort, omgeving etc.) In beeld. (#10 | Onderzoek, kennis en advies)

- Zo langzamerhand zijn er al heel wat bedrijven die laten zien dat het kan. Er is wel veel meer onderzoek nodig naar bijv. Bodem-voeding-gezondheid en bewerken van grond dat in de praktijk werkt maar nog niet wetenschappelijk is bewezen (#2 | Consument)
- Er zijn al vele, vele voorbeeldbedrijven die aantonen dat biologische telen, ook grootschalig, zie bijvoorbeeld ERF in Flevoland, kan. (#6 | Onderzoek, kennis en advies)

Thema 7: grond

Vraag:

In stap 3 Verrijken zijn voor het thema grond voor biologische landbouw de volgende aandachtspunten in de vorm van stellingen benoemd. Welke van deze aandachtspunten dragen volgens jou het meeste bij aan de groei van de biologische productie en consumptie in Nederland? Selecteer maximaal drie aandachtspunten en geef per keuze een korte toelichting.

Grond voor biologische landbouw		
Aantal deelnemers: 70		
Nr	Aandachtspunten	Aantal
1	Voor biologische boeren is het van groot belang dat landbouwgrond niet verdwijnt voor het gebruik voor zonne(panelen)velden en andere bestemmingen.	35
2	Alle overheden moeten bij het verpachten van eigen grond een preferente behandeling geven aan biologische producenten.	30
3	Grond met (duurzaamheids)beperkingen zoals rond Natura2000 gebied moet alleen ter beschikking worden gesteld aan biologische producenten.	28
4	Bij het verlenen van subsidie aan terrein beherende organisaties moet als voorwaarde worden gesteld dat op een bepaald % van de grond langjarig biologisch wordt geboerd.	21
5	Verpachters van grond moeten hun grond langdurig aan biologische producenten verpachten om zo langdurig zekerheid te geven.	20
6	Fiscale voordelen voor grondaanschaf, zoals de landbouwvrijstelling (de vrijstelling voor o.a. Overdrachtsbelasting), zou alleen voor biologische producenten moeten gelden.	17
7	Als grond eenmaal biologisch is geworden, zou deze nooit meer gangbaar moeten worden.	16
8	Een betere prijs voor biologische producten is de beste manier om ervoor te zorgen dat biologische producenten makkelijker aan grond komen.	14
9	Voorrang moet worden gegeven aan kleigrond in biologisch beheer krijgen. Dit is de beste grond voor biologische akkerbouw.	6
10	Afhankelijkheid van grondfondsen om aan biologische landbouwgrond te komen is onwenselijk, omdat dat het risico geeft van steeds hogere duurzaamheidseisen.	1

Toelichtingen

1. Voor biologische boeren is het van groot belang dat landbouwgrond niet verdwijnt voor het gebruik voor zonne(panelen)velden en andere bestemmingen.

- Dit is heel belangrijk voor het verduurzamen van de hele landbouw (#1 | Boer (biologisch))
- Dat geldt voor de agrarische sector in totaliteit (#2 | Boer (niet biologisch of in omschakeling))
- Beschikbaarheid van voldoende landbouwgrond is nu al een probleem (#3 | Overheid)
- Beschikbaarheid landbouwgrond moet gewaarborgd worden (#4 | Onderzoek, kennis en advies)
- Zonne(panelen)velden zijn sowieso absurd. Gebruik alle daken daarvoor. (#5 | Onderzoek, kennis en advies)
- Evenals voor alle boeren (#6 | Boer (biologisch))
- Geldt voor alle boeren (#7 | Verkoper (zoals supermarkt, speciaalzaak, horeca, catering, slagerij))
- Een duurzame inpassing van zonneweides betekent dat ze NIET komen op gronden geschikt voor biologische productie (#8 | NGO)
- Of onderzoek doen naar manieren waarop zonnepaneelvelden en het groeien van gewassen tegelijk op dezelfde grond kunnen samengaan. Daar zijn namelijk wel manieren voor. (#9 | Onderzoek, kennis en advies)
- Landbouwgrond gebruiken voor zonnepanelen is misdadig (#10 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Omschakeling van grond duurt volgens de wet 2 jaar, maar grond die al lang biologisch wordt beteeld heeft heel andere eigenschappen dan gangbaar beteelde grond. Het is dan ook een enorm verlies van biologische opbouw en kapitaal als deze grond verloren gaat voor de biologische teelt (#11 | Boer (biologisch))
- Zeer belangrijk, eerst gebouwen in steden vol leggen etc. (#12 | Boer (biologisch))
- Sowieso GEEN zon op grond en wind op land. (#13 | Boer (niet biologisch of in omschakeling))
- Dat geldt ook voor gangbaar landbouwareaal (#14 | Boer (biologisch))
- De NL overheid zou er goed aan doen om enigszins protectionistisch op te treden t.a.v. De NL landbouw. Helderheid geven over welke gronden welke doeleinden maar ook de hoeveelheid grond. Gebieden aanwijzen en toekomst geven over de bestemming. Een LANGETERMIJN visie in dit geval nadenken over afschrijvingstermijnen, maar ook generaties en geopolitieke voedselzekerheid. (#15 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Goede landbouwgronden gebruiken voor zonen(panelen) of wonen is niet handig... We hebben die landbouwgronden keihard nodig voor voedselproductie en de extensivering en landbouwtransitie (#16 | Consument)
- Helemaal mee eens. Zonnepanelen op daken. Gezonde grond in productie houden (#18 | Onderzoek, kennis en advies)
- Geldt voor alle goede landbouwgrond en is voor alle land- en tuinbouwproductie van belang! (#19 | Onderzoek, kennis en advies)
- Dat is voor alle boeren belangrijk om aan de extensiveringsopgave te voldoen (#17 | Boer (niet biologisch of in omschakeling))

2. Alle overheden moeten bij het verpachten van eigen grond een preferente behandeling geven aan biologische producenten.

- Zeker! (#1 | Boer (biologisch))
- Zowel een praktische oplossing voor boeren als een duidelijk signaal vanuit de overheid. (#2 | Brancheorganisatie)

- Kan alleen als dat past en de verpachting minstens 12 jaar geld. We hebben ook te maken met een agrarische structuur in een gebied. En hoe zit het met vruchtwisseling waarbij ondernemers elkaars grond pachten. (#3 | Overheid)
- Eens (#4 | Onderwijs)
- Dat kan de overheid makkelijk zelf regelen. Levert het veel bio grond op? Misschien eerst checken. (#5 | Onderzoek, kennis en advies)
- De overheden mogen het voorbeeld geven om ons Natuurlijk Kapitaal beter te beheren. (#6 | Boer (biologisch))
- Van mij mag het nog een stapje verder. (#7 | Boer (biologisch))
- Een maatregel in het stikstofbeleid is verwerving door gemeenten (op basis van voorkeursrecht) van gronden nabij N2000-gebieden en die uit te geven aan biologische producenten (#8 | NGO)
- Biologische producenten moeten een voorkeursbehandeling krijgen. (#11 | Consument)
- Hierbij geef je een goed signaal af (#12 | Boer (biologisch))
- De overheid moet zelf het goede voorbeeld geven. Practise what you preach (#13 | Verkoper (zoals supermarkt, speciaalzaak, horeca, catering, slagerij))
- De overheid moet op meer vlakken haar macht inzetten. Dit is een goed voorbeeld. (#14 | Verkoper (zoals supermarkt, speciaalzaak, horeca, catering, slagerij))
- Dit is toch erg logisch als je een streefdoel hebt van een groter biologisch areaal. Maak het wel langdurige pacht, zie punt 1. (#15 | Boer (biologisch))
- Dit kan grond betreffen die nog niet met kunstmest en dergelijke is bewerkt en daardoor snel is om te schakelen naar biologisch. Zou een gemiste kans zijn om dit niet te doen. (#16 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Goede voorbeeld geven (#17 | Boer (biologisch))
- Practice what you preach. (#18 | Onderzoek, kennis en advies)
- Dit is hartstikke belangrijk punt maar mag niet alleen gelden voor biologische producenten maar ook voor BD landbouwers, en agrariërs die willen produceren op basis van regeneratieve landbouw of agro ecologie. Het gaat om hoe ze omgaan met de bodem. (#20 | Consument)
- Mee eens! Bio heeft voorrang! (#21 | Boer (biologisch))
- Doen, maar vergeet niet de afzet te bevorderen. (#23 | Onderzoek, kennis en advies)
- Gewoon doen (#9 | Certificering en toezicht)
- Ja, dat geldt ook voor de gronden onder water op zee (alles in eigendom van de Staat) voor natuurinclusieve schelpdier kweek (#10 | Brancheorganisatie)
- Ja en dan niet gaan lopen zeuren over (#19 | Consument)
- Een preferente behandeling aan duurzaam gebruik van de grond (#22 | Boer (niet biologisch of in omschakeling))

3. Grond met (duurzaamheids)beperkingen zoals rond Natura2000 gebied moet alleen ter beschikking worden gesteld aan biologische producenten.

- Is niet effectief voor de gebieden zelf, N depositie op natuur is afhankelijk van de gehouden aantallen en afstand tot de N2000 gebieden. (#1 | Boer (biologisch))
- Dat 'natuur' niet op houdt bij de perceelgrens is wel duidelijk geworden. Zie o.a. Het stikstofdossier. Door enkel biologische boeren rond Natura 2000 gebieden te plaatsen, mogelijk met een aantal eenvoudig te hanteren aanvullende eisen, is een eenvoudige en snelle oplossing om dit te adresseren. (#2 | Brancheorganisatie)
- Is een optie om te onderzoeken. Waarbij dan ook andere factoren mee kunnen spelen als langjarige beschikbaarheid, voldoende ruimte (#3 | Overheid)

- Ja, maar dan wel in langjarige pacht of als kettingbeding bij verkoop. (#4 | Onderzoek, kennis en advies)
- Als het daadwerkelijk minder schadelijk is voor de natuur. (#5 | Onderzoek, kennis en advies)
- Past bij allerlei N wetten die ontwikkeld zijn, en kunnen verder discussie rond deze gebieden in de toekomst voorkomen (#6 | Boer (biologisch))
- Dit is veel goedkoper dan percelen opkopen en inrichten als een (half) natuurlijk gebied. Natuurinclusieve Landbouw op de biologische wijze is efficiënter. (#7 | Boer (biologisch))
- Ja, dat geldt ook voor de gronden onder water op zee (alles in eigendom van de Staat) voor natuurinclusieve schelpdier kweek; De kweek draagt bij aan natuurontwikkeling (schelpdierriffen; rewilding nature). (#8 | Brancheorganisatie)
- Ja. Op zijn minst zal het biologisch systeem als middel gezien worden als onderdeel van de verschillende opgaven. Door de keuze van een biologische bedrijfsvoering, moeten er per opgave geen aparte restricties meer op worden gelegd. Alles staat dan ten dienste (ook waterpeil) van het biologisch systeem, met een optimum aan resultaat voor de opgaven. Het gebruik maken van het biologisch landbouwsysteem kan in overgangsgebieden leiden tot bedrijfsvoeringen met weinig input en maximaal systeemherstel. Het hangt van de plaatselijke grondsoort af, waar welke soort biologische landbouw plaats vindt. (#9 | Brancheorganisatie)
- Want alleen biologische landbouw kan in harmonie met natuur plaatsvinden. (#10 | Consument)
- Goed idee, kwetsbare gebieden waar natuur al onder druk staat moeten niet gangbare landbouw naast zich krijgen. Met biologische productie naast bijv. Natura 2000 gebieden ontstaan er grotere 'groene' gebieden. Goed voor de natuur! (#11 | Verkoper (zoals supermarkt, speciaalzaak, horeca, catering, slagerij))
- Dit is wat ongenueanceerd geformuleerd, maar het is zeer wenselijk dat rondom kwetsbare gebieden biologisch en extensief geboerd wordt. Gebruik dit in goed overleg met de sector bij het gebiedsgerichte stikstof en nitraat beleid om een win-win situatie te creëren. (#12 | Boer (biologisch))
- Biologische boeren streven veel maar naar balans met de natuur in hun productiemethodes. Dit zou daarom goed kunnen passen. (#13 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Grond in de Natura 200 gebieden zo snel mogelijk weer inzetten voor voedselproductie. Stop met de dure en onrealistische gedachte dat er meer natuur moet komen. (#14 | Boer (niet biologisch of in omschakeling))
- Tijd goed (#15 | Boer (biologisch))
- Als we biologisch prioriteit willen geven moeten we het in bepaalde gevallen ook voorrang geven. (#16 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Ja, dit zou eigenlijk een no brainer moeten zijn. Hoewel er groepen zijn die het graag ter discussie stellen zorgen pesticiden ervoor dat er heel erg veel levende organismen dood gaan wat ook ten koste gaat van het leven in de natura 2000 gebieden aangezien al het leven met elkaar verbonden is. (#17 | Consument)
- Dat lijkt me nogal wies! :) Uitstekend idee. En dan ook weinig waterverbruik s.v.p. (#20 | Onderzoek, kennis en advies)
- Eens (#22 | NGO)
- Dit is te beperkt!!! Er zijn ook andere vormen van duurzame landbouw die kunnen rondom Natura2000 gebieden en wellicht zelfs beter zijn zoals agro ecologie, BD landbouw, regeneratieve landbouw. Het gaat om de bodem! (#18 | Consument)
- Jazeker. En Bio akkerbouw helemaal (#19 | Boer (biologisch))
- Grond moet beschikbaar gesteld worden aan boeren die extensief bodembeheer toepassen (#21 | Boer (niet biologisch of in omschakeling))

4. Bij het verlenen van subsidie aan terrein beherende organisaties moet als voorwaarde worden gesteld dat op een bepaald % van de grond langjarig biologisch wordt geboerd.

- Absoluut. Zoals Natuurmonumenten en Staatsbosbeheer etc. (#1 | Boer (biologisch))
- Eens (#2 | Onderwijs)
- Mits dat extra grond beschikbaar maakt. Deze organisatie hebben veelal bio boeren als pachter. (#3 | Onderzoek, kennis en advies)
- De Nederlandse overheid moet weer aandurven om gericht grondpolitiek in te zetten bij realisatie van andere beleidsdoelstellingen. Dit is hier en mooi voorbeeld van. (#4 | Onderzoek, kennis en advies)
- Lijkt me goed, het is vaak gemeenschapsgeld waar het mee gekocht is (#5 | Consument)
- Ja! Wij zijn als biologische boer nu in gesprek met Staatsbosbeheer en het gaat zo moeizaam. We mogen grond pachten als de huidige pachter nieuwe grond aangeboden krijgt. Huidige pachter is paardenhouder en woont 20 km van het natuurgebied vandaan. Het kan nog wel jaren duren totdat er voor hem grond gevonden is. Tot die tijd kunnen wij niets.... (#6 | Boer (biologisch))
- Bij eigenlijk alle subsidies moet ervoor gezorgd worden dat biologisch bevoordeeld wordt. (#7 | Consument)
- Het zou een stimulerende werking kunnen hebben op de groei van biologisch (#8 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Geen subsidie meer naar terrein beherende organisaties. Laat Natuurmonumenten en anderen hun eigen broek ophouden. Dat moeten wij boeren ook. (#9 | Boer (niet biologisch of in omschakeling))
- Ja dat is de toekomst en overheid geeft het voorbeeld (#10 | Boer (biologisch))
- Eens; biologische landbouw zorgt voor 50% meer biodiversiteit las ik onlangs bij Bionext ; ook moeten provincies aan waterleidingbedrijven als voorwaarde stellen dat landbouw in grondwaterwingebieden biologisch moet zijn; is ook goedkoper voor water consumenten (minder zuivering van grondwater) (#12 | NGO)
- Als dat de titel agrarisch houdt wel als boeren zelf als terreinbeheerder kunnen optreden (#11 | Boer (niet biologisch of in omschakeling))

5. Verpachters van grond moeten hun grond langdurig aan biologische producenten verpachten om zo langdurig zekerheid te geven.

- Zeker. De Pachtwet moet meer rechten geven aan biologische telers. De afgelopen jaren is de pachtwet veranderd ten nadeel voor de pachters. Dit is erg slecht. (#1 | Boer (biologisch))
- Een kort gebruik van grond is voor biologische boeren geen optie gezien de investering die moet worden gedaan in het omschakelen van de grond. (#2 | Onderzoek, kennis en advies)
- Bio op 1-jarige pacht ondermijnt bio van binnenuit. (#3 | Onderzoek, kennis en advies)
- Langdurige pacht is sowieso duurzamer (#4 | Boer (biologisch))
- Eens, of juist een negatieve pacht heffen vanwege het minder opbrengen van de groen. (#5 | Boer (biologisch))
- Ja, dat geldt ook voor de gronden onder water op zee (alles in eigendom van de Staat) voor natuurinclusieve schelpdier kweek (#6 | Brancheorganisatie)
- Hier moet nog een hele transitie plaatsvinden. Biologische gronden worden nu bij taxatie niet hoger getaxeerd. Feitelijk levert biologische grond uiteindelijk (zonder kunstmatige hulpbronnen) het meeste op. Echter wordt op dit moment de aanschafprijs en ook de pachtprijs gebaseerd op de gangbare landbouwmethode (met hogere opbrengsten door kunstmatige en afhankelijke hulpbronnen). Een (pacht)waarde die op dit moment niet

betaald kan worden uit de biologische teelt, terwijl de waarde van een optimaal functionerende biologische bodem niet wordt erkend. Om de waardering hiervan in zowel aanschafwaarde en pachtwaarde terug te zien, zal nog wel even duren. Tot die tijd zal hier door de overheid gericht geprikkeld en gestimuleerd kunnen worden. (#7 | Brancheorganisatie)

- Dus ook de overheid! (#8 | Boer (biologisch))
- De bodem laten omschakelen naar biologisch is een proces van heel veel jaren, dus dit is noodzaak. (#9 | Boer (biologisch))
- Ja, want anders kunnen ze het niet renderend krijgen (#10 | Consument)
- Kost inderdaad tijd om te investeren en om te schakelen. Dat verdient zich terug op de lange termijn. Verpachters moeten hierin meedenken en ook in de hoogte van de pachtprijs. (#12 | Onderzoek, kennis en advies)
- Een langdurige relatie met de grond is sowieso van belang om in bodemvruchtbaarheid te willen investeren. Een rol voor de overheden als verpachters. Ook iets als een 'bodempaspoort' kan bijdragen aan de wil om te investeren in bodemvruchtbaarheid. (#13 | Onderzoek, kennis en advies)
- Meerjarige pacht sowieso noodzaak, ook voor gangbare teelt, willen we onze gronden beter maken en zo weerbaarder kunnen telen! (#14 | Onderzoek, kennis en advies)
- Eens (#11 | Boer (niet biologisch of in omschakeling))

6. Fiscale voordelen voor grondaanschaf, zoals de landbouwvrijstelling (de vrijstelling voor o.a. Overdrachtsbelasting), zou alleen voor biologische producenten moeten gelden.

- Gaat tegen de sector werken omdat de grondmobiliteit dan eerder afneemt (#1 | Boer (biologisch))
- Ik vind een groot aantal van de hier genoemde keuzes, te veel ingrijpen in de marktwerking en dat is niet altijd een gezonde stimulans. Stimuleren van de vraag staat bij mij met stip op 1. (#2 | Boer (niet biologisch of in omschakeling))
- Stimulerend en neemt deel van de kosten weg (#3 | Onderzoek, kennis en advies)
- Is duurzamer natuurlijk (#4 | Consument)
- Zeker. Maar ook dubbeldoelgronden/landschapsgronden met een biologische bestemming (zonder extra restricties per individuele opgave). (#5 | Brancheorganisatie)
- Ter stimulering van biologisch (#6 | Boer (biologisch))
- Of een vergelijkende maatregel om biologische produceren te stimuleren. (#7 | Verkoper (zoals supermarkt, speciaalzaak, horeca, catering, slagerij))
- Dit zou een goede motivatie zijn voor boeren ook om biologisch te gaan produceren en geeft ze ook een financieel voordeel. (#8 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Eens (#10 | NGO)
- Lijkt mij niet nodig als stimulerende voorwaarde (#9 | Boer (niet biologisch of in omschakeling))

7. Als grond eenmaal biologisch is geworden, zou deze nooit meer gangbaar moeten worden.

- Dit is een belangrijke ontwikkeling, gezien het vele werk dat in biologische grond gestoken wordt om deze optimaal van structuur en vruchtbaarheid te maken, alsook met veel wormen etc. In een omschakeltraject wordt veel geïnvesteerd, ook bijdragend aan een gezonde startpositie qua grond en bodemvruchtbaarheid. (#2 | Onderzoek, kennis en advies)

- Dat lijkt belangrijk voor een gestage toename van het areaal biologisch. Dan hoeft ook niet meermaals het SKAL-proces te worden doorlopen (#3 | NGO)
- Zeker!! (#4 | Verkoper (zoals supermarkt, speciaalzaak, horeca, catering, slagerij))
- Goed idee, doe je zo je best voor gezonde grond: is de grond eenmaal gezond, dan zou het zonde zijn om dit werk weer teniet te doen. Dit is een kwestie van jaren investeren! (#5 | Verkoper (zoals supermarkt, speciaalzaak, horeca, catering, slagerij))
- Dat is niet wat er in de praktijk gebeurt. Om dat er te weinig toekomst (verdienvermogen) is in de ecologische landbouw en de kosten voor overname (zelfs tegen boekwaarde) te hoog zijn, en er ook nog pensioengeld moet overblijven wordt er meestal gangbaar (ten marktwaarde) verkocht! Ik ben voornemens dat zelf ook te doen! (#6 | Boer (biologisch))
- Anders zou de waardetoevoeging door de jaren heen wat betreft bodemkwaliteit, koolstofvastlegging, etc. voor niets zijn geweest. (#7 | Onderzoek, kennis en advies)
- Ja want anders is de opgebouwde meerwaarde weer weg (#8 | Boer (biologisch))
- En andersom: begrip voor de boeren die gangbare grond overnemen en bio maken. Die zitten met rest residuen. Bijvoorbeeld bij stamfruit. SKAL is nu hiermee bezig. Hier moet pragmatisch mee om worden gegaan: er zitten bijna altijd residuen in het ecosysteem. (#9 | Onderzoek, kennis en advies)
- Dit kan niet. (#1 | Boer (biologisch))
- Nooit is een groot woord (#10 | Boer (niet biologisch of in omschakeling))
- Eens, schone bio grond is kostbaar (#11 | NGO)

8. Een betere prijs voor biologische producten is de beste manier om ervoor te zorgen dat biologische producenten makkelijker aan grond komen.

- Klopt, als er meer verdiend wordt, kan er ook een hogere prijs voor grond betaald worden (#1 | Boer (niet biologisch of in omschakeling))
- Dit lijkt mij de meest zuivere oplossing. Wel in combinatie met true cost accounting, waardoor gangbare landbouw voor hogere kosten en hierdoor ook een hogere consumentenprijs wordt geconfronteerd. (#2 | Brancheorganisatie)
- Niet alleen een betere prijs: zorg dat bio producten goedkoper worden dan gangbare producten, dan zul je eens zien wat er gebeurt. Middel: accijns op niet-biologische producten, op de winkelvloer. (#4 | Onderzoek, kennis en advies)
- Dat bepaalt te markt (#3 | Boer (niet biologisch of in omschakeling))

9. Voorrang moet worden gegeven aan kleigrond in biologisch beheer krijgen. Dit is de beste grond voor biologische akkerbouw.

- Belangrijk om biologisch niet alleen naar onvruchtbare gronden te verbannen. Juist hoogproductieve gronden van belang (#1 | Onderzoek, kennis en advies)
- Je zou in NL moeten werken met landbouwontwikkelingsgebieden. Dit zijn gebieden waar de overheid geen inbreuk op mag doen met bv leidingen, opkopen van grond voor woningbouw, zonnepanelen op landbouwgrond. Dan kan je als boer investeren in de kwaliteit van je grond. Dan hou je automatisch de kleigronden over voor de teelt van landbouw grond. (#2 | Boer (biologisch))
- Voor de akkerbouwmatig teelten is dit praktijk. Dit toont de beperkte mogelijkheden van ecologische productie aan. Alleen op kleigrond is het onkruidprobleem nog enigszins hanteerbaar. Op zandgrond is dit alleen voor de beste eco ondernemers (met mogelijkheden voor eindeloze arbeidsinzet) weggelegd! (#3 | Boer (biologisch))

- Kleigrond is veel stabielier omdat naast organische stof ook klei buffert en vocht vast houdt. Dit i.t.t. Zand, dat inert is! Daarom goed geschikt voor zandbak! (#6 | Onderzoek, kennis en advies)
- Dat zou helemaal geweldig zijn (#4 | Boer (biologisch))
- Kleigrond is ook de beste grond voor gangbare landbouw (#5 | Boer (niet biologisch of in omschakeling))

10. Afhankelijkheid van grondfondsen om aan biologische landbouwgrond te komen is onwenselijk, omdat dat het risico geeft van steeds hogere duurzaamheidseisen.

- Een toename in duurzaamheidseisen kan juist goed zijn om de innovatie richting steeds duurzamere landbouw door te laten gaan (#1 | Onderzoek, kennis en advies)
- Er hoeft geen verband te zitten tussen duurzaamheidseisen en grondfond een grondfonds kan aanvullend nuttig zijn, afhankelijkheid is nooit goed (#2 | Boer (niet biologisch of in omschakeling))
- Sinds wanneer zijn steeds hogere duurzaamheidseisen onwenselijk? Dat is toch net wat we willen? (#3 | Onderzoek, kennis en advies)

Thema 8: onderzoek

Vraag:

In stap 3 Verrijken zijn voor het bovenstaande thema onderzoek t.b.v. biologische landbouw de volgende aandachtspunten in de vorm van stellingen benoemd. Welke van deze aandachtspunten dragen volgens jou het meeste bij aan de groei van de biologische productie en consumptie in Nederland? Selecteer maximaal drie aandachtspunten en geef per keuze een korte toelichting.

Onderzoek t.b.v. biologische landbouw Aantal deelnemers: 64		
Nr	Aandachtspunten	Aantal
1	Er moet meer budget beschikbaar komen specifiek voor biologisch onderzoek en deze sector moet expliciet worden benoemd in onderzoeksprogramma's en -calls.	34
2	Het lopende onderzoek naar de samenhang tussen duurzaamheidsopgaven zoals klimaat, biodiversiteit, dierenwelzijn en water- en bodemkwaliteit moeten beter vertaald worden naar de biologische sector.	23
3	We moeten meer onderzoek doen naar de impact van consumptie van biologische producten op de volksgezondheid in vergelijking tot producten uit de gangbare landbouw.	23
4	We moeten zorgen dat de kennis over biologische landbouw in het lesmateriaal van het groene en food-onderwijs wordt opgenomen en dat dit onderwijs tevens wordt ingezet voor praktijkonderzoek.	20
5	Er is meer onderzoek nodig naar hoe we de vraag naar biologische producten door consumenten en partijen in de keten kunnen vergroten.	16
6	Kennis over biologische landbouw en duurzaamheid (bijv. Over natuurinclusieve landbouw en kringlooplandbouw) moet beter worden verspreid in de hele keten.	15
7	De specifieke vragen van de biologische sector moeten beter worden opgenomen in onderzoeksprojecten van de Topsectoren	13
8	Het is nodig meer onderzoek te doen naar vergroting van de weerbaarheid van de biologische teelten en naar een efficiëntere inzet van productiemiddelen.	13
9	We moeten een ander systeem van beprijzen van biologische producten in relatie tot gangbare producten onderzoeken.	13
10	Kennisinstellingen en hun medewerkers moeten meer kennis hebben van biologische landbouw en meer aandacht hebben voor deze productiewijze.	10

Toelichtingen

1. Er moet meer budget beschikbaar komen specifiek voor biologisch onderzoek en deze sector moet expliciet worden benoemd in onderzoeksprogramma's en -calls.

- Absoluut. Vooral in de ontwikkeling van duurzame teeltsystemen zoals agroforestry, notenteelt, tamme kastanjes, fruit in combinatie met b.v. Kippen of vee. Als we de veestapel halveren komt er veel grond vrij voor notenteelt en andere mogelijke teelten. We hebben meer kennis nodig en nieuwe lokaal aangepaste rassen en variëteiten. (#1 | Boer (biologisch))
- Onderzoek is erg belangrijk, maar dan wel onderzoek zonder biologische oogkleppen. (#2 | Boer (biologisch))
- Dit is een logische en nodige brug tussen overheid en praktijk. (#3 | Brancheorganisatie)
- Nee de transitie naar een toekomstbestendige landbouw is leidend. Biologisch onderzoek kan daar in sommige gevallen de kraamkamer voor zijn. (#4 | Overheid)
- Apart budget met participatie van de sector, maar voor PPS-en zijn de meeste bio sectoren te klein. Stimuleren van internationale projecten. Kan ook via EU-calls. (#5 | Onderzoek, kennis en advies)
- Momenteel lopen biologisch boeren nog steeds enorme risico's omdat ze veelal pionieren en innoveren zonder effectieve steun vanuit toegepast onderzoek. Het meeste onderzoek is inspirerend maar veelal niet direct inpasbaar dus is er meer behoefte aan kennis en innovatie netwerken met en voor biologisch boeren (#6 | Onderzoek, kennis en advies)
- Ja, anders te weinig onderzoek specifiek gericht op uitdagingen biologische sector (#7 | Onderzoek, kennis en advies)
- Als je als overheid bio wilt vergroten in de praktijk zal het beschikbare budget minimaal mee moeten groeien, maar logischer is vooruit te investeren. Kosten (onderzoeksbudget) gaat voor de baten (meer bio in NL) uit. (#8 | Onderzoek, kennis en advies)
- Zoals in de periode van het cluster biologische landbouw waarin 10% van het onderzoek voor bio werd ingezet. Dit heeft ook voor gangbaar veel opgeleverd, kijk maar eens naar de enorm verhoogde aandacht voor bodemkwaliteit in de gangbare landbouw of naar technieken voor mechanische onkruidbeheersing of voor vermindering antibiotica gebruik enz (#9 | Onderzoek, kennis en advies)
- Er gaat te veel aandacht en gelden naar uitsluitend het verduurzamen van de gangbare landbouw. In plaats van het efficiënter maken van de Biologische. (#10 | Boer (biologisch))
- Eigenlijk vreemde stelling. Wel aandacht hiervoor. Maar a.u.b. stoppen met het Calimero gedrag dat biologisch geen aandacht krijgt. De call staat open voor biologisch! Bionext zou hier initiatief moeten nemen (met haar ketens). Waarbij overigens nog de vraag is waarom dat niet gebeurt? Concurrentie? Marktafsluiting? PPS niet rond krijgen? (#11 | Brancheorganisatie)
- Het is evident dat meer dan 25% besteed moet aan bio want Bio moet groeien van 4 naar 25%; dat vraagt een extra inspanning. (#12 | Brancheorganisatie)
- Er moet veelmeer onderzoek komen Nu maken de chemiereuzen de dienst uit bij heet onderzoek in Wageningen en Lelystad. Dat moet veranderen (#13 | Boer (biologisch))
- En meer open voor andere instellingen dan WUR, met dan wel met haalbare tarieven (dus geen IKS etc., maar marktconform) (#14 | Onderzoek, kennis en advies)
- Als niet de hele sector doordrongen raakt van het belang van het vergroten van de biologische landbouw en consumptie gaat er ook niets veranderen. (#15 | Verkoper (zoals supermarkt, speciaalzaak, horeca, catering, slagerij))
- Ja met veel meer kennis en ontwikkeling kan bio efficiënter en met minder opbrengstverliezen produceren. Maar als bio niet specifiek wordt benoemd, sneeuwt het al snel onder. Bij PPS aanpak al helemaal lastig vanwege ontbreken verdienmodel voor private partijen. En budgetten voor onderzoek zijn niet op te brengen voor individuele

boerenbedrijven. Bijv. Bio fruitteeltvereniging Prisma probeert eigen praktijkonderzoek te financieren, dit kost de leden relatief veel geld voor relatief kleine projecten waar dan ook niet altijd een duidelijke uitkomst uit komt. Onderzoek in de praktijk moet groot genoeg en langdurig genoeg zijn om bruikbare resultaten op te leveren. Daarom is dit echt een overheidstaak. Gangbaar zal hiervan ook kunnen profiteren om te verduurzamen. (#16 | Boer (biologisch))

- Dit lijkt me de beste manier om specifieke problemen die spelen in de biologische sector aan te pakken. De gangbare sector profiteert overigens ook van de resultaten die dit onderzoek oplevert. (#17 | Onderzoek, kennis en advies)
- Biologisch is een systemische productiewijziging en verhoudt zich anders dan gangbare productie. Dit dient integraal onderzocht te worden en daarvoor is specifiek budget nodig. (#18 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Het is vaak veel te lastig om in een gangbaar samengestelde commissie die onderzoeksmiddelen toedeelt, aandacht te krijgen voor specifieke bio onderwerpen. Daarom beter om een bio quotum in onderzoeksprogramma 's op te nemen (#19 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Het specifiek beschikbaar maken van onderzoeksgelden voor biologisch is belangrijk om te voorkomen dat algemenere budgetten niet voor biologisch worden ingezet (#20 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Niet mee eens, want in hele gangbare teelt is met wat inspanning veel meer milieuwinst te boeken dan door paar % uitbreiding van de bioteelt (#21 | Onderzoek, kennis en advies)

2. Het lopende onderzoek naar de samenhang tussen duurzaamheidsopgaven zoals klimaat, biodiversiteit, dierenwelzijn en water- en bodemkwaliteit moeten beter vertaald worden naar de biologische sector.

- Nou, vooral beter vertaald richting de BELEIDSMAKERS en LNV. De biologische sector weet heus wel wat werkt. (#1 | Boer (biologisch))
- Er is ruim voldoende aanleiding voor de overheid om de verbinding tussen onderzoek en oplossing te bestendigen. (#2 | Brancheorganisatie)
- Ja, en kansen om te leren van de biologische sector, omdat samenhang daar vaak al gezocht wordt. (#4 | Onderzoek, kennis en advies)
- Ja, maar dat geldt ook andersom. Meer aandacht in onderzoek juist naar de samenhang tussen al deze deelterreinen. Stop met verkokerd onderzoek en pak het integraal aan (#5 | Onderzoek, kennis en advies)
- Meer duidelijkheid over bijdrage van biologisch op klimaat etc. (#6 | Onderzoek, kennis en advies)
- De samenhang tussen de dingen moet sowieso veel meer aan de orde komen, geen focus op deelaspecten zoals bv N (#7 | Boer (biologisch))
- Ik zou het eerder andersom stellen dat het onderzoek naar de samenhang van deze duurzaamheidsopgaven beter vertaald moet worden naar gangbaar. In het onderzoek voor bio is die samenhang er altijd geweest voor gangbaar was dat niet vanzelfsprekend. Dit in samenhang beoordelen is ook een van de manieren van kijken waarin de gangbare sector is geïnspireerd door bio (#8 | Onderzoek, kennis en advies)
- Wel verstandig om aan te sluiten bij lopende onderzoeksprogramma (zoals van BO Akkerbouw) die al deels op bio zijn gericht. Het zou zonde zijn om het wiel hier opnieuw te gaan uitvinden. (#9 | Brancheorganisatie)
- Om zo ook op een goede manier ecosysteemdiensten verwaard te krijgen. (#10 | Boer (biologisch))

- Onbegrijpelijk dat dit niet al op grote schaal gebeurt. (#11 | Verkoper (zoals supermarkt, speciaalzaak, horeca, catering, slagerij))
- Daarmee zou de sector zich in staat stellen als de oplossing aan te bieden wat de bereidheid van de consument tot duurdere biologische consumptie vergroten. (#12 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Kennis blijft versnipperd en boeren moeten op vele fronten tegelijk inzetten het is wellicht noodzakelijk om meer vanuit systeem denken zaken op te pakken en er moet meer aandacht komen om in verbanden te leren denken en werken. De biologisch sector kan een voortrekkersrol spelen waar verschillende maatschappelijke doelstellingen samenkomen en d.m.v. onderzoek kan er waarschijnlijk ook worden aangetoond dat er zowel synergie als trade-off kunnen bestaan tussen verschillende maatschappelijke doelstellingen. (#3 | Onderzoek, kennis en advies)
- Er wordt nog veel te veel in 'hokjes' gedacht. Het zien van het grote geheel is hartstikke belangrijk. (#13 | Consument)

3. We moeten meer onderzoek doen naar de impact van consumptie van biologische producten op de volksgezondheid in vergelijking tot producten uit de gangbare landbouw.

- Er bestaat niet zoiets als: het gangbare product. Onderzoek levert daarom dus alleen gewenste resultaten op. Niet aan beginnen dus. (#1 | Boer (biologisch))
- Deze staat bij mij met stip op 1. Gezondheid is het belangrijkste en als je kunt aantonen dat bio niet alleen goed is voor het milieu maar ook voor de gezondheid en biodiversiteit, dan heb je de juiste argumenten om de consument te overtuigen. (#2 | Boer (niet biologisch of in omschakeling))
- Geen claims, maar feiten, in de wetenschap dat dit tijdrovend en kostbaar zal zijn (#3 | Onderzoek, kennis en advies)
- Voorlichting over duurzaamheid (#6 | Consument)
- Consument is erg gemotiveerd als het gaat om eigen gezondheid. Ook de stijgende zorgkosten vragen een bewuste consument met een gezonde levensstijl. Daarom is nodig dat de relatie bio en gezondheid wetenschappelijk wordt onderbouwd. Dat gaat niet alleen om het eten zelf maar ook de gezondheidseffecten van een gezondere planeet. (#8 | Brancheorganisatie)
- Hierbij past ook een heffing op giftige bestrijdingsmiddelen en kunstmest (#9 | Boer (biologisch))
- Mee eens. En dan wel eerlijk en onafhankelijk!!! (#10 | Boer (biologisch))
- Biologische producten zijn lang niet altijd gezond dus goed onderzoek is belangrijk (#11 | Boer (niet biologisch of in omschakeling))
- Hartstikke belangrijk. Als dat meer bekend is, geeft dat extra argument voor consumenten om die producten te kopen. Maar ook hier: niet alleen biologische productie maar ook BD-producten, regeneratieve landbouwproducten etc. Etc. In betrekken. (#12 | Consument)
- Bingo! (#13 | Boer (biologisch))
- Belangrijk om het onderscheidende karakter te hebben maar niet om de rug te keren aan de gangbare landbouw maar samen te werken en elkaar te helpen (#14 | Onderzoek, kennis en advies)
- Er zijn al veel onderzoeken geweest en ook een groot aantal metanalyses en daaruit blijkt dat het gewoon erg moeilijk is om statistisch significante verschillen aan te tonen in inhoudsstoffen. Nieuwe studies zullen niet veel toevoegen aan dit. Het vergelijken van verschillende groepen blijkt ook ingewikkeld omdat mensen die biologisch eten sowieso vaak

- een bewustere levensstijl hebben dus dit soort co-bonding factoren maakt het moeilijk om het een en ander wetenschappelijk ter onderbouwen. (#4 | Onderzoek, kennis en advies)
- Daar is al veel naar gekeken maar is vrijwel onmogelijk om daar betrouwbare uitspraken over te doen. Wat wel zou moeten is om meer onderzoek te doen naar de negatieve gevolgen van pesticiden, microplastics etc. (inputs van de gangbare landbouw) op milieu en gezondheid (#5 | Onderzoek, kennis en advies)
- Gebruik ook onderzoekers met ervaring en kennis (#7 | Certificering en toezicht)

4. We moeten zorgen dat de kennis over biologische landbouw in het lesmateriaal van het groene en food-onderwijs wordt opgenomen en dat dit onderwijs tevens wordt ingezet voor praktijkonderzoek.

- Zeker! Maak de volgende generatie BIO. (#1 | Boer (biologisch))
- Meer kennis in het onderwijs (en niet alleen bij het groene en food onderwijs) is de manier om de biologische landbouw te stimuleren. (#2 | Boer (niet biologisch of in omschakeling))
- Het zou mooi, maar ook noodzakelijk zijn als alle versnipperde kennis samen kan komen (#4 | NGO)
- Leren leren leren (#5 | Boer (biologisch))
- Eens. Niet als niche, maar als volwaardige sector. (#7 | Brancheorganisatie)
- Voorlichting op scholen is belangrijk denk ik (#8 | Consument)
- De jeugd heeft de toekomst! (#9 | Boer (biologisch))
- Op veel onderwijsinstellingen wordt conventioneel onderwezen, bio is hooguit een keuzevak. Het moet dus een prominentere rol krijgen, te beginnen bij meer kennis bij de instellingen en hun medewerkers. (#10 | Onderzoek, kennis en advies)
- Dit gebeurt al (deels) maar moet veel verder worden uitgebreid (#11 | Consument)
- En dat biologische landbouw hierbij als een serieuze en toekomstbestendige productiewijze wordt gepresenteerd (#12 | Onderzoek, kennis en advies)
- Biologische landbouw is nog steeds ondervertegenwoordigd in het curriculum van met name het HBO. Dit heeft soms te maken aan gebrek aan kennis en interesse van met name oudere docenten en soms ook met vooroordelen. In mijn beleving zit de biologisch sector in een sterke ontwikkelingsproces en vind er veel innovatie en professionalisatie plaats en zijn sommige van de oude stigma's niet meer relevant. (#3 | Onderzoek, kennis en advies)
- Meer kennis over bio in lesmateriaal ja, het HBO en MBO onderwijs inzetten voor onderzoek nee, of er moet heel goed gekeken worden hoe je dit communiceert of hoe je dit op een kwalitatief hoog niveau kunt brengen (#6 | Onderzoek, kennis en advies)

5. Er is meer onderzoek nodig naar hoe we de vraag naar biologische producten door consumenten en partijen in de keten kunnen vergroten.

- Zie ook 6 (#1 | Boer (niet biologisch of in omschakeling))
- Nu is er weinig over bekend. En zeker niet in ketenverband, terwijl het gedrag van bedrijven in ketens voor verduurzaming heel belangrijk is. (#2 | Onderzoek, kennis en advies)
- Maak internationale kennis makkelijker beschikbaar (#3 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Het is nodig dat meer inzicht komt in de belemmeringen en prikkels die een rol spelen bij de keuze van de consument voor gangbaar vs bio. (#5 | Brancheorganisatie)
- De consument is heel belangrijk. Hoe meer afzet hoe meer boeren kunnen omschakelen (#6 | Boer (biologisch))

- Het begint bij de consument (#7 | Boer (biologisch))
- Dit is erg belangrijk. Ondanks alle aandacht voor biologisch is het omzetaandeel nog erg klein. Wat moeten we doen om grotere groepen consumenten te bewegen biologische producten te kopen (#8 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Daar is in de jaren 2000 tot 2010 veel onderzoek naar gedaan, eerst kijken of dat nog relevant is en dan op basis van die kennis kijken wat er nog nodig is (o.a. Aangestuurd door Marieke Meeusen van wecr) (#4 | Onderzoek, kennis en advies)

6. Kennis over biologische landbouw en duurzaamheid (bijv. Over natuurinclusieve landbouw en kringlooplandbouw) moet beter worden verspreid in de hele keten.

- Natuurinclusief, kringlooplandbouw is geen specifiek kenmerk van BIO. Dus kun je ook niet als unieke waarde van bio verspreiden in de keten. (#1 | Boer (biologisch))
- Zonder de hele keten mee te nemen kan niet worden verwacht dat het consumentenvertrouwen kan worden verkregen. (#2 | Brancheorganisatie)
- Duurzaamheid zou hier dan leidend in moeten worden en biologisch is daar een onderdeel van maar kan niet leidend zijn als de oplossing voor alles. (#3 | Overheid)
- Zowel van belang voor de ondernemers als voor communicatie richting de afnemers/consumenten (#4 | Onderzoek, kennis en advies)
- Praktijk leren van praktijk (#6 | Onderzoek, kennis en advies)
- Vooral verkopers weten er vaak niet veel van (#7 | Consument)
- Mee eens, ook bij de biologische boeren. (#8 | Boer (biologisch))
- Kennis delen (binnen Nederland) is sowieso noodzaak om samen sterker te worden. (#9 | Onderzoek, kennis en advies)
- Dit is geen thema wat relevant is voor onderzoek er is slechts behoefte aan beleidsmaatregelen die de bedrijfssector beloont voor het investeren in productie, verwerking en vermarkten van biologisch producten. (#5 | Onderzoek, kennis en advies)

7. De specifieke vragen van de biologische sector moeten beter worden opgenomen in onderzoeksprojecten van de Topsectoren

- Dat kan helpen als een van de aandachtsgebieden (#1 | Overheid)
- Belangrijk instrument voor toegepast onderzoek: moet meer aandacht voor bio komen (inclusief inspiratie vanuit bio voor gangbaar). (#2 | Onderzoek, kennis en advies)
- Prima, maar dan wel met aangepaste eisen voor cofinanciering, rekening houdend specifiek met bio sector, en niet bij voorbaat alleen als WR-capaciteit. Onderzoek tbv van bio zit vooral ook veel buiten Wageningen. (#3 | Onderzoek, kennis en advies)
- Het kan geen kwaad als die vragen een hogere slagingskans krijgen bij de beoordeling / toekenning (#4 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Tot nu toe bestaat te veel de neiging/aandacht om alleen met projecten te komen die de gangbare landbouw verduurzamen. Prima, echter er is al een duurzaam systeem met een keurmerk dat nauwelijks aandacht krijgt: Biologisch (#6 | Boer (biologisch))
- Ja, maar zie opmerkingen bij punt 1 en punt 8. (#7 | Boer (biologisch))
- Naast strategische vraagstukken verdienen aspecten uit de dagelijkse praktijk meer aandacht in onderzoek. Denk hierbij aan rassenkeuze/robuuste rassen, bemesting strategieën, wortelonkruidbestrijding, NKG irt onkruidbestrijding, beheersing insecten (#8 | Onderzoek, kennis en advies)

- Het is vaak veel te lastig om in een gangbaar samengestelde commissie die onderzoeksmiddelen toedeelt, aandacht te krijgen voor specifieke bio onderwerpen. Daarom beter om een bio quotum in onderzoeksprogramma 's op te nemen (#9 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Ja, en daarmee ook zorgen dat er niet altijd cofinanciering nodig is van (grote) bedrijven met andere belangen... (#10 | Consument)
- Misschien beter om te stellen dat er meer accent komt op onderzoekopgaven die zowel voor bio als voor gangbaar relevant zijn. Zoals breeding for resilience, breeding for diversity, nietchemische beheersing van ziekten en plagen, integrale aanpak etc. (#5 | Onderzoek, kennis en advies)

8. Het is nodig meer onderzoek te doen naar vergroting van de weerbaarheid van de biologische teelten en naar een efficiëntere inzet van productiemiddelen.

- Door productie te verhogen en risico's op opbrengstderving te verlagen wordt de drempel voor gangbare boeren om om te schakelen ws lager en gecombineerd met hogere prijzen biedt dit wellicht een extra prikkel voor een aantal boeren om biologisch te telen. (#1 | Onderzoek, kennis en advies)
- Minder risico's, meer concurrentiekracht (#2 | Onderzoek, kennis en advies)
- Onderzoek naar vergroting weerbaarheid is ook zeer relevant voor de gangbare landbouw, samen optrekken hier (#3 | Onderzoek, kennis en advies)
- Een beter weten zorgt voor een betere en goedkopere teelt. (#4 | Boer (biologisch))
- Biologische landbouw moet expliciet opgenomen worden in het onderzoek en daarvoor zal veelal 100% overheidsfinanciering nodig zijn, omdat er geen verdienmodel zit in de meeste biologische methoden en middelen. Een deel van de biologisch toegestane middelen heeft een te kleine afzetmarkt om lucratief te zijn voor de producenten ervan, en een deel van de toegestane middelen is niet nodig bij een goede biologische bedrijfsvoering. (meststoffen, gewasbescherming). Zie ook punt 8. (#5 | Boer (biologisch))
- Onkruiden, ziekten en plagen zorgen voor problemen in de biologische teelt, zal zeker niet minder worden als biologische teelt flink groeit. Een weerbaar teeltsysteem is de basis voor succesvol biologisch telen, dat moet versterkt worden. Veelal worden nog rassen gebruikt die voor de gangbare teelt ontwikkeld zijn, belangrijk dat er meer aandacht komt voor rassen specifiek voor biologische teelt. (#6 | Onderzoek, kennis en advies)
- Geldt voor alle teelten. Weerbaarder telen is sowieso noodzaak omdat er tot 2030 veel chemie gaat verdwijnen! Investeren in bodemverbetering (en goede bodem behoud) zorgt voor meer groeigarantie! En dat is nog altijd de beste 'gewasbescherming'!! (#7 | Onderzoek, kennis en advies)

9. We moeten een ander systeem van beprijzen van biologische producten in relatie tot gangbare producten onderzoeken.

- Internalisatie van milieu e.d. Kosten door biologisch is niet zichtbaar. Externe kosten gangbaar niet zichtbaar. (#2 | Onderzoek, kennis en advies)
- Ook juist over het beprijzen van gangbare effecten, zodat daar effecten op mens- en milieu in wordt meegenomen. Überhaupt een prijs bepalen voor dergelijke effecten is lastig en er zijn verschillende manieren van implementatie nodig die onderzocht kunnen worden. (#3 | Consument)
- Verborgene kosten die niet afgerekend worden doorberekenen (#4 | Boer (biologisch))

- True pricing of iets wat daarop lijkt. Maar misschien ook kijken naar een ander systeem van beprijzen voor gangbare producten. (#6 | Boer (biologisch))
- Mee eens (#7 | Boer (biologisch))
- True pricing (#8 | Onderzoek, kennis en advies)
- True cost, verborgen kosten voor milieu, klimaat, dierenwelzijn, etc. doorberekenen in gangbare producten. (#9 | Onderzoek, kennis en advies)
- Er dient een gelijk en eerlijk speelveld te komen tussen gangbaar en biologisch. (#10 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Dit is iets dat essentieel is maar in feite moet de algehele waardering en valorisatie van voedingsmiddelen anders worden opgezet en moeten gezondere producten lager belast worden en zaken die de gezondheid negatief beïnvloeden relatief hoger belast worden zodat de externalities die nu bij de gezondheidszorg \kosten belanden door de producent en consument moeten worden betaald. (#1 | Onderzoek, kennis en advies)
- Voor zover dat te onderzoeken valt, het is vooral belangrijk om meer duurzame vormen van productie te kunnen belonen door bijv. vergoeding van ecosysteemdiensten (#5 | Onderzoek, kennis en advies)
- Ja, hoe krijgen we de consument tot massale aankoop van bio (#11 | Boer (biologisch))

10. Kennisinstellingen en hun medewerkers moeten meer kennis hebben van biologische landbouw en meer aandacht hebben voor deze productiewijze.

- Het merendeel van onderzoekers hebben geen gedegen kennis van systeem onderzoek en hebben weinig kennis of affiniteit met biologisch landbouw. Er is behoefte aan training programma om dit soort kennis en skills en interesse te bevorderen. Onderzoekers zouden bv een dag per week moeten meedraaien op een biologisch bedrijf om inzicht te krijgen in het werkveld en de uitdagingen en processen die boeren doorlopen aan de lijven te ondervinden. (#1 | Onderzoek, kennis en advies)
- Jonge boeren naar biologisch brengen (#2 | Onderzoek, kennis en advies)
- Dan kan aandachtspunt 4 hier ook in meegenomen worden (#4 | Verkoper (zoals supermarkt, speciaalzaak, horeca, catering, slagerij))
- Ja, Wageningen is grotendeels anti biologisch en zij houden vast aan een wereldbeeld (de mens kan alles controleren en naar haar hand zetten en zij staat los van de natuur) dat niet klopt/houdbaar is. (#7 | Consument)
- Ik denk dat tot nu toe de instellingen vooral oog hebben voor de klassieke landbouw (#8 | Consument)
- Er wordt op dit moment in de verschillende opleidingen (agrarisch) erg weinig aandacht besteed aan biologisch. Als reden wordt vaak genoemd dat het nog zo klein is. Vergeten wordt dat heel veel kennis uit de biologische landbouw kan worden ingezet in conventionele landbouw om het gebruik van chemische middelen te beperken (#9 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Er moet in ieder geval gezorgd worden dat de kennis en expertise die in de jaren 90 tot 2010 is opgebouwd, niet verloren gaat doordat er geen budget, onderzoeksopgaven zijn om dit te onderhouden. (#3 | Onderzoek, kennis en advies)
- Inderdaad leren dat als we alles biologisch produceren we voedsel armoede krijgen. Dus realiteit in de discussie brengen. (#5 | Boer (niet biologisch of in omschakeling))
- Op veel onderwijsinstellingen wordt conventioneel onderwezen, bio is hooguit een keuzevak. Het moet dus een prominentere rol krijgen, te beginnen bij meer kennis bij de instellingen en hun medewerkers. (#6 | Onderzoek, kennis en advies)

Thema 9: onderwijs

Vraag:

In stap 3 Verrijken zijn voor het bovenstaande thema biologische productie en consumptie in het onderwijs de volgende aandachtspunten in de vorm van stellingen benoemd. Welke van deze aandachtspunten dragen volgens jou het meeste bij aan de groei van de biologische productie en consumptie in Nederland? Selecteer maximaal drie aandachtspunten en geef per keuze een korte toelichting.

Biologische productie en consumptie in het onderwijs		
Aantal deelnemers: 62		
Nr	Aandachtspunten	Aantal
1	Groene/ agrarische opleidingen moeten biologische landbouw meenemen als vast onderdeel van het curriculum en zich niet alleen oriënteren op gangbare landbouw.	35
2	Opleidingen in food (MBO en HBO) moeten kennis over biologische landbouw en biologische producten opnemen als verplicht leerdoel in hun opleiding.	30
3	Kinderen moeten op de basisschool en middelbare school al worden geleerd over biologische landbouw.	26
4	Onderwijs en cursussen over biologische landbouw moeten zich niet alleen richten op boeren/tuinders, maar ook op andere partijen in de keten zoals verwerkers en verkoopkanalen.	23
5	Er moet worden ingezet op (bestaande) samenwerkingsverbanden, bijvoorbeeld tussen boeren, kennisinstellingen en adviseurs, om meer kennis- en leeraanbod op het gebied van biologische landbouw te generen.	15
6	Er moet worden geïnvesteerd in beter en actueel lesmateriaal over biologische landbouw.	14
7	Er moeten meer leerplekken komen, bijvoorbeeld in de vorm van cursussen, trainingsprogramma's en leernetwerken, waar biologische boeren en omschakelende boeren samen kunnen komen om kennis op te doen en ervaringen te delen.	11
8	Er moet worden gezorgd voor doorstroming van nieuwe kennis uit (praktijk)onderzoek naar het lesmateriaal in onderwijs en cursussen over biologische landbouw.	9
9	Onderwijsinstellingen moeten meer gestimuleerd worden om de samenwerking aan te gaan met de biologische sector voor het vormgeven van goed en actueel lesmateriaal en het faciliteren van bijvoorbeeld gastlessen en stageplaatsen.	4
10	De biologische sector moet aanhaken bij partijen die bezig zijn om informatie over duurzaamheid in het onderwijs te vergroten zoals CIV Groen (Centra voor Innovatief Vakmanschap) en Centre of Expertise Groen.	3

Toelichtingen

1. Groene/ agrarische opleidingen moeten biologische landbouw meenemen als vast onderdeel van het curriculum en zich niet alleen oriënteren op gangbare landbouw.

- Mik op 80%BIO in 2040. (#1 | Boer (biologisch))
- Gangbaar bestaat niet, Er zijn veel verschillen tussen bedrijven. Bio is een vorm van duurzame landbouw. Ook bio zou zich vooral nieuwe ontwikkelingen eigen moeten maken om wat betreft duurzaamheid niet achter te gaan lopen (#2 | Boer (biologisch))
- Dit is een must! Groene/agrarische opleidingen moeten leerlingen alle actuele ontwikkelrichtingen laten zien! (#3 | Boer (niet biologisch of in omschakeling))
- Nee dan sluiten we andere duurzame gangbare producenten uit. Biologisch is een van de manieren om toekomstbestendig te produceren. Focus moet derhalve liggen op toekomstbestendig boeren maar niet op een onderscheid biologisch en gangbaar. Daarmee doe je veel duurzame niet biologisch produceren boeren te kort. Beter is focus op extensief versus intensief (#4 | Overheid)
- Dit zal op termijn leiden tot resultaten. (#5 | Brancheorganisatie)
- Bio is echt een andere manier van boeren. Deze kennis kun je niet vanuit de gangbare landbouw afleiden. Het is echt een aparte tak. En daar is behoefte aan later. Dus waarom niet al op de opleiding beginnen. (#6 | Onderzoek, kennis en advies)
- Klopt, onderwijs moet het hele spectrum laten zien. Zie het maar als een inclusief lesaanbod zodat toekomstige actoren zelf hun keus kunnen maken op basis van wat ze in hun opleiding is aangereikt. (#7 | Onderzoek, kennis en advies)
- Correct!!!!!! (#8 | Boer (biologisch))
- Ja, biologische landbouw is een keuzevak (#9)
- Eens. Gebeurt eigenlijk al. Zie SBB. (#10)
- Alle punten in thema 9 genoemd zijn valide, maar er mogen max 3 aangevinkt worden. (#11 | Boer (biologisch))
- Bizar dat dat niet al gebeurt. Groene en agrarische opleidingen willen toch ook naar de toekomst kijken? (#12 | Verkoper (zoals supermarkt, speciaalzaak, horeca, catering, slagerij))
- Er gebeurt al wel iets, maar het hangt nog erg af van de interesse van de docenten en hun opleidingen. Het moet een volwaardig onderdeel worden. Zorg daarbij wel voor goede inbreng vanuit de biologische praktijk. (#13 | Boer (biologisch))
- Veel scholen besteden te weinig aandacht aan bio landbouw. (#14 | Boer (biologisch))
- Ja dat lijkt me wel. Als je theologie gaat studeren, leer je ook niet alleen maar over één godsdienst. (#15 | Consument)
- Het zou geen keuze moeten zijn. De focus dient komen te liggen op duurzame landbouw. (#16 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Ja, dit gebeurt nog lang niet altijd. Iedereen agrariërs in opleiding moet leren over biologische landbouw en hoe het zit met bodems (#17 | Consument)

2. Opleidingen in food (MBO en HBO) moeten kennis over biologische landbouw en biologische producten opnemen als verplicht leerdoel in hun opleiding.

- Onderwijs moet aandacht besteden aan duurzaamheid in het algemeen niet specifiek voor 1 sector (#1 | Boer (biologisch))
- Eens (#2 | Onderwijs)

- Dit zou zeker de toekomstige vraag naar biologische producten doen toenemen. (#3 | Onderzoek, kennis en advies)
- Studenten moeten worden opgeleid voor de landbouw van de toekomst (#5)
- Ja natuurlijk, gebeurt dat nu niet? Bovendien is de vergelijking gangbaar vs. bio een zeer interessant leerstuk (#6)
- Alle punten in thema 9 genoemd zijn valide, maar er mogen max 3 aangevinkt worden. (#7 | Boer (biologisch))
- Niet alleen de agrarische sector, maar zeker ook alle food gerelateerde beroepen en opleidingen zouden een preferente keuze moeten maken voor biologische landbouw en biologische producten. (#8 | Verkoper (zoals supermarkt, speciaalzaak, horeca, catering, slagerij))
- Zie ook punt 1: in de hele keten moet meer kennis komen, zeker als er doelen gesteld gaan worden m.b.t. aandeel bio, moet men weten waar dit over gaat. (#9 | Boer (biologisch))
- Op veel onderwijsinstellingen wordt conventioneel onderwezen, bio is hooguit een keuzevak. Het moet dus een prominenter rol krijgen. (#10 | Onderzoek, kennis en advies)
- Weten wat (on)gezond voedsel is. (#11 | Boer (biologisch))
- Ja dat lijkt me wel. Als je theologie gaat studeren, leer je ook niet alleen maar over één godsdienst. (#12 | Consument)
- Ja, zie 1 (#13 | Consument)
- Yep (#14 | Boer (biologisch))
- Het zou een vanzelfsprekendheid moeten zijn. (#15 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Correct!!!! (#4 | Boer (biologisch))

3. Kinderen moeten op de basisschool en middelbare school al worden geleerd over biologische landbouw.

- Zeker. Volgende generatie BIO. (zoals een Rookvrije generatie) (#1 | Boer (biologisch))
- Kinderen moeten les krijgen over landbouw en voedselproductie zonder waardeoordelen. Duurzaamheid kan daar een onderdeel van zijn, bio is slechts een vorm. (#2 | Boer (biologisch))
- Jong geleerd is oud gedaan, bovendien luisteren ouders nu ook meer en meer naar hun kinderen =) (#3 | Boer (niet biologisch of in omschakeling))
- Hoe mooi om, naast het leren over de grote duurzaamheidsproblemen, te leren over de oplossingen. (#4 | Brancheorganisatie)
- Zijn de klanten van de toekomst (#5 | Onderwijs)
- Probeer dat met enige verplichting vanuit de overheid op te nemen in de voedselvoorzieningen op onderwijslocaties en weet daar op een eigentijdse manier de noodzakelijke communicatie omheen te draperen. Maak het TOF (#6 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Schooltuinen op de basisscholen. Op deze manier leren kinderen al jong over gezonde voeding en verbetert door het buiten zijn ook het leerproces (#7)
- Hoe eerder hoe beter bewust worden over goed voedsel (#8)
- Jeugd heeft de toekomst en kunnen ook hun ouders wat leren. (#9)
- Een gezonde levensstijl is essentieel onderdeel van de opvoeding. Wanneer dit op school aan de orde komt met schoollunch en - ontbijt, kookles, bedrijfsbezoeken enz. Kan dat inspirerend zijn voor een gezonde levensstijl. (#10)

- Alle leerlingen uit groep 6 een jaar lang schooltuin sessie geven. Middelbare school leerlingen lessen in koken, voeding en gezondheid. Onderwijs over impact van giftige bestrijdingsmiddelen op het milieu en de gezondheid. (#11)
- Mee eens (#12 | Boer (biologisch))
- Alle punten in thema 9 genoemd zijn valide, maar er mogen max 3 aangevinkt worden. (#13 | Boer (biologisch))
- Zeker: breed inzetten van voedselkennis vanaf basisschoolleeftijd, zodat kinderen hun ouders mede kunnen 'opvoeden'. (#14 | Verkoper (zoals supermarkt, speciaalzaak, horeca, catering, slagerij))
- Basiskennis (#15 | Boer (biologisch))
- Kinderen moet vooral (weer) worden geleerd om weerbaarder leven En een weerbaarder bodem - dus een weerbaardere teelt! (#17 | Onderzoek, kennis en advies)
- Kinderen zijn de consumenten van de toekomst. (#16 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))

4. Onderwijs en cursussen over biologische landbouw moeten zich niet alleen richten op boeren/tuinders, maar ook op andere partijen in de keten zoals verwerkers en verkoopkanalen.

- Prima suggestie! (#1 | Boer (niet biologisch of in omschakeling))
- Zeker om ervoor te zorgen dat je jouw producten ook biologisch af kan zetten (grootschalig of kleinschalig) (#2)
- Onderwijsinstelling moeten voeding, koken, gezondheid weer in het vakkenpakket hebben. Medewerkers supermarkten moeten voortdurend bij/omgeschoold worden. (#3)
- Zie antwoord hierboven. (#4 | Verkoper (zoals supermarkt, speciaalzaak, horeca, catering, slagerij))
- De kennis over bio is inderdaad zeer gering in de rest van de vooral gangbare ketens. (#5 | Boer (biologisch))
- Uiteindelijk is het een effort van de gehele keten. Je hebt elkaar nodig. Het gaat om een andere manier van voedselvoorziening. (#6 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Klopt de consument bepaald (#7 | Boer (biologisch))
- En dan met name richten op ketensamenwerking. In de conventionele landbouw komt dit erg moeilijk van de grond. In de biologische landbouw zijn een aantal hele goede voorbeelden van ketensamenwerking (#8 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))

5. Er moet worden ingezet op (bestaande) samenwerkingsverbanden, bijvoorbeeld tussen boeren, kennisinstellingen en adviseurs, om meer kennis- en leeraanbod op het gebied van biologische landbouw te generen.

- Dat zijn al uitstekende netwerken voor het uitwisselen van landbouwkennis Je kunt ze als kapstok gebruiken voor bio. (#1 | Onderzoek, kennis en advies)
- Leren dat alle partijen met en voor elkaar staan en gedeeld verantwoordelijkheid en risico's nemen (#2 | Onderzoek, kennis en advies)
- Sluit aan bij de activiteiten onder Groenpact en CIV Groen. (#3)
- Mee eens (#4 | Boer (biologisch))
- Kennis is macht. (#5 | Verkoper (zoals supermarkt, speciaalzaak, horeca, catering, slagerij))

- Juist, de bestaande kennis in de sector benutten (#6 | Boer (niet biologisch of in omschakeling))

6. Er moet worden geïnvesteerd in beter en actueel lesmateriaal over biologische landbouw.

- Neem bijvoorbeeld uitgangspunt in de Planetaire Grenzen. Dan zie je dat chemisch-industrieel landbouw de grootste bedreiging vormt voor onze beschaving. (#1 | Boer (biologisch))
- Zorg dat bio als mainstream ook lesmateriaal heeft met de feel and look van mainstream. (#2 | Onderzoek, kennis en advies)
- Dat hebben we in Nederland geprivatiseerd. (#3)
- Soms lijkt het nog veel op Ot en Sien (#4)
- Nee, objectief lesgeven aan de scholen, de voors en tegens van biologische landbouw eerlijk noemen. Biologisch betekend voor de helft van de kinderen geen eten. (#5 | Boer (niet biologisch of in omschakeling))
- Het dient eerst vast in het lespakket te worden opgenomen als een volwaardig onderdeel. (#6 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Zeker zo belangrijk (#7 | Boer (biologisch))

7. Er moeten meer leerplekken komen, bijvoorbeeld in de vorm van cursussen, trainingsprogramma's en leernetwerken, waar biologische boeren en omschakelende boeren samen kunnen komen om kennis op te doen en ervaringen te delen.

- Bio is echt een andere manier van boeren. Nieuwe boeren moeten het allemaal zelf uitzoeken. Oudere boeren hebben al een lang leertraject van learning on the job gedaan en willen best hun ervaringen delen. (#1 | Onderzoek, kennis en advies)
- Praktijkvoorbeelden (#2 | Onderzoek, kennis en advies)
- Ervaringen en netwerken zijn erg belangrijk! (#3)
- Maak weer een team DLV biologische landbouw. Faciliteer een bedrijfsscan zodat boeren weten hoe de resultaten er na omschakeling gaan uitzien. (#4)
- Goed idee, ik denk dat boeren in omschakeling zoveel mogelijk handvatten geboden moet worden. (#5 | Verkoper (zoals supermarkt, speciaalzaak, horeca, catering, slagerij))
- In de praktijk zal de meeste kennisuitwisseling tot stand komen denk ik (#7 | Consument)
- Benut ook de kennis in de gangbare landbouw om samen van te leren (#6 | Boer (niet biologisch of in omschakeling))

8. Er moet worden gezorgd voor doorstroming van nieuwe kennis uit (praktijk)onderzoek naar het lesmateriaal in onderwijs en cursussen over biologische landbouw.

- Niet alleen gericht op biologisch maar gericht op een zo duurzame manier van produceren. Focus op biologisch is ook een politiek gegeven. (#1 | Overheid)
- Benut hiervoor Groenpact en CIV Groen (#2)
- Ja, zie ook punt 8 en 9 (#3 | Consument)
- Cursussen (weerbare) bodemkunde voor alle leerlingen zet veel meer zoden aan de dijk qua milieuwinst!!! Zo kan er Nederland breed weerbaarder geteeld worden. Nb: maar dan moet de overheid de tuinders wel goed handvatten aanreiken, zoals meerjarige pacht; eis tot

positieve org.stof balans na een teelt; meer uitrijruimte voor vaste organische mest;
minimale ph eis voordat een teelt mag starten, enz. (#4 | Onderzoek, kennis en advies)

9. Onderwijsinstellingen moeten meer gestimuleerd worden om de samenwerking aan te gaan met de biologische sector voor het vormgeven van goed en actueel lesmateriaal en het faciliteren van bijvoorbeeld gastlessen en stageplaatsen.

- Voor het wijzigen van onderwijs is het nodig dat de docenten in staat worden gesteld en worden gestimuleerd om kennis te nemen van de biologische sector. Door hen hier lesmateriaal (o.b.v. Bedrijfsbezoeken) te laten maken, zo hier bij helpen. Het 'biologische verhaal' klopt immers, maar vraagt wel wat om het te begrijpen. (#1 | Brancheorganisatie)

10. De biologische sector moet aanhaken bij partijen die bezig zijn om informatie over duurzaamheid in het onderwijs te vergroten zoals CIV Groen (Centra voor Innovatief Vakmanschap) en Centre of Expertise Groen.

- Opname van lesprogramma's in het onderwijs is een specialisme, probeer dat vooral niet zelf te ontwikkelen. (#1 | Ketenpartij (zoals leverancier/verwerker/handelaar))
- Uiteraard, van harte welkom! (#2)
- Zeker! Dat gebeurt ook al in de praktijk. (#3)