

Verdienmodel en transitieperspectief voor boeren van de toekomst

Er is veel te doen over het verdienmodel van kringlooplandbouw. Dat is begrijpelijk, want veel van de genoemde uitdagingen en oplossingen kosten in principe geld. In de huidige open markteconomie kan dit direct leiden tot een verslechterende concurrentiepositie van de Nederlandse landbouw ten opzichte van andere landen. Dit is een belangrijk vraagstuk, waar geen eenvoudige antwoorden op te geven zijn.

Verdienmodel

Korte ketens, lokale producten, keurmerken etc. leveren vaak een meerprijs op in de markt, maar zijn vaak interessant voor een relatief kleine groep boeren. Het grootste deel van de huidige landbouw is exportgericht en moet daarin (op kwaliteit en prijs) concurreren met buitenlandse producenten. Voor die groep is het essentieel dat nieuwe teeltsystemen en maatregelen niet tot een hogere kostprijs leiden en zeker niet tot kwaliteitsproblemen.

De achterliggende vraag is of er ook een transitie naar een nieuw verdienmodel gemaakt kan worden. Dat vraagt een wezenlijk andere inrichting van onze economie, waar zowel overheden als marktpartijen een bepalende rol in spelen.

Boerderij van de Toekomst heeft bewust gekozen voor de gangbare akkerbouw als doelgroep. Dat betekent dat de belangrijkste akkerbouwgewassen zijn opgenomen in het bouwplan, en dat deze in de 'gewone' markt worden afgezet. Daarnaast is niet gekozen voor biologisch of een andere nichemarkt, omdat deze markten beperkt zijn. Tegelijk zet Boerderij van de Toekomst ook in op de vorming van een breed stakeholdernetwerk met overheden, bedrijven, maatschappelijke organisaties, financiële instellingen etc. om de kansen voor een verdienmodel samen te versterken.

Transitieperspectief

De inzet van Boerderij van de Toekomst is een bijdrage leveren aan de transitie naar kringlooplandbouw. De ambitie is om impact te hebben op het boeren erf. Uit ervaring blijkt dat het belangrijk maar vaak niet voldoende is om een serie interessante innovaties te testen en te demonstreren. Veel boeren zijn goed opgeleid en goed op de hoogte van de nieuwste ontwikkelingen, dus het is vaak niet een kwestie van kennis overdragen. Daarnaast kunnen de technische en economische prestaties van een innovatie positief zijn, maar vraagt het veel praktijkervaring om deze goed toe te passen. Verder spelen adviseurs een belangrijke rol bij verandering op het boeren erf en heeft het groen onderwijs een grote rol in de vorming en opleiding van de boeren en adviseurs van de toekomst.

Tenslotte is bij het thema 'verdienmodel' de rol van overheid en markt cruciaal bij verandering. Dat kan zijn via beloningssystematiek (subsidies, keurmerken), maar ook via publieke en private regelgeving.

Innovatienetwerk, samenwerking en communicatie

Boerderij van de Toekomst start eind 2020 met een innovatienetwerk waarin boeren experimenteren met innovaties uit Boerderij van de Toekomst. Voor het thema precisielandbouw bestaat zo'n netwerk al, in de vorm van de Nationale Proeftuin Precisielandbouw (NPPL). Boerderij van de Toekomst werkt nauw samen met NPPL. Boerderij van de Toekomst werkt ook nauw samen met diverse andere partijen 'om de boer heen': groen onderwijs, adviseurs en coöperaties.

De communicatiestrategie van de Boerderij van de Toekomst is gebaseerd op een goede 'stakeholderanalyse'. Om effectief met 'boeren' te kunnen communiceren is het nodig om de diversiteit van bedrijven en mensen goed te kennen. Wat zijn hun belangen, posities, interesses, houdingen, belangrijkste (kennis)partners, etc.? Met die kennis gaan we aan het innovatienetwerk bouwen en naast geïnteresseerde boeren ook de overige betrokken partijen in keten en samenleving het project betrekken.

[Meer weten over de Nationale Proeftuin PrecisieLandbouw](#)



Contact en meer informatie

farmofthefuture.nl



Bert Smit



bertb.smit@wur.nl



0320 29 35 28