



Eindrapportage fase 1

maart 2014

Voedzame Grond

Hoe kunnen burgers, bedrijfsleven en boeren, via de inzet van particuliere grond, samenwerken aan een aantrekkelijk, duurzaam en 'voedzaam' landschap in Food Valley?



door Gebiedscoöperatie O-gen

Inleiding 1/2

De FoodValley regio is bij uitstek een gebied waar voedsel een rol kan spelen om burgers en producenten - en stad en land - meer met elkaar te verbinden. In het gebied zijn innoverende landbouwbedrijven aanwezig en diverse voedselinitiatieven bij burgers, bedrijfsleven en bestuurders. Het landschap kenmerkt zich door agrarisch gebruik, cultuurhistorische elementen en recreatief gebruik. Daarnaast spelen recente maatschappelijke ontwikkelingen een rol, zoals groeiende aandacht voor duurzaam en 'eerlijk' eten en de onzekerheid op financiële markten waardoor gezocht wordt naar veilige beleggingen.

Voedzame Grond richt zich op nauwe samenwerkingen tussen boer en burger met nieuwe verdienmodellen voor agrarisch ondernemers en een aantrekkelijk en divers 'voedzaam' landschap als resultaat.

De groeiende aandacht voor voedsel biedt kansen om de kwaliteit van het landschap en de leefomgeving in Food Valley te verbeteren. Agrarisch ondernemers spelen in dit gebied een belangrijke rol. Zowel als voedselproducent als als beheerder van het landschap. Boeren zoeken hierbij een nauwere samenwerking met burgers en bedrijven. Voor een toekomstbestendige en vitale sector zijn inkomsten uit landschapsbeheer en (streek) producten van groot belang. Grond is daarbij essentieel als productiekapitaal. Betaalbare grond is echter schaars.

Centrale vraag

Op welke manier kunnen burgers, bedrijfsleven en boeren, via de inzet van (particuliere) grond, samenwerken aan een aantrekkelijk, duurzaam en 'voedzaam' landschap in FoodValley?

Lodewijk Pool, agrarisch ondernemer in het Binnenveld, is één van de initiatiefnemers van Voedzame Grond: "Voor jonge boeren is het heel moeilijk om een boerderij te starten of over te nemen, onder andere door hoge grondprijzen en erfbelasting. Daarnaast zijn er juist veel stoppende boeren zonder opvolger. Voor mijn eigen bedrijf ben ik op zoek naar grond, maar grond is schaars en duur. Bovendien worden gronden verkocht aan de hoogste bieder, ook al zijn dat ondernemers uit een ander gebied. Het zou fantastisch zijn als particulieren grond aankopen en deze aan een lokale ondernemer verpachten. In ruil daarvoor kunnen wij afspraken maken over de manier waarop ik die grond beheer, welke producten ik produceer en wat ik doe aan landschap."



Aanpak

De gekozen aanpak bestaat onder andere uit:

- Focus op 3 pilotgebieden binnen Regio FoodValley:
 1. Het Binnenveld
 2. Barneveld
 3. Doesburger Eng
- Ontwikkelen en uittesten van mogelijke voedsel-grondcombinaties
- Actieve rol voor potentiële geïnteresseerde betrokkenen uit alle pilotgebieden

De aanpak bestaat uit verschillende fasen, met een go / no go na fase 1:

Fase 1: Verkenning kansen

- Verkennen ambities en interesse in 3 pilotgebieden
- Onderzoek naar grondkansen en eerdere grond-initiatieven
- Onderzoek naar lessen en goede voorbeelden
- Onderzoek consumentenvoorkeur
- Verkenning kansrijke concepten (werkbijeenkomst)

Go / no go

Fase 2 en verder: Uitwerking en realisatie

- Uitwerking concepten
- Uitwerking fiscale constructie(s)
- Werven potentiële investeerders
- Pilot op tenminste twee locaties
- Kennis delen en uitrol

Dit document bevat de resultaten van fase 1 en een voorstel met aandachtspunten voor vervolg.

Inleiding 2/2

Inhoudsopgave

• Inleiding	2
• Analyse en conclusies	4
• Voorstel aanpak vervolg	9
• Bijlagen:	
1. Inzichten verkenning grond	12
2. Onderzoek 'Consument aan het roer'	14
3. Studentenonderzoek Boer-burger verbindingen	17
4. Voorbeelden en inspiratie	23
5. Kansrijke voedsel-grond combinaties	29

Dit document bevat diverse links naar rapporten en sites. Het verdient aanbeveling het document digitaal te lezen.

Pilotgebieden

- **Binnenveld:** Gebied tussen Wageningen, Ede, Veenendaal en Rhenen. Agrarisch gebied dat begrenst wordt door de Utrechtse Heuvelrug, de A12 en de Rijn in het zuiden. Het is een afwisselend gebied met rijen knotbomen, elsensingels, weilanden en kanaal De Grift. In het gebied wordt samengewerkt aan weidevogelbeheer, behoud van cultuurhistorie, recreatie en landbouw. Onder meer door de [Agrarische Natuurvereniging Het Binnenveld](#), die tevens actief is met de verkoop van streekproducten op boerenmarkten.
- **Doesburger Eng:** eeuwenoud agrarisch cultuurlandschap in Ede ten noorden van de woonwijk Kernhem en ten zuiden van Lunteren. Qua ligging en karakter nog de meest onaangetaste Eng langs de flanken van de Veluwe. Een gebied met een bijzondere geschiedenis en onder meer een van de oudste molens in Nederland. In dit gebied is sinds 2004 de [Stichting Doesburger Eng](#) actief met als doel de landschappelijke waarden en het unieke cultuurhistorisch erfgoed te behouden en ontwikkelen en daarnaast een dynamische gebiedsontwikkeling te stimuleren. Eén van de actuele thema's is om productie van oude graansoorten terug te brengen en te verwerken in lokale producten.
- **Barneveld:** Rondom Barneveld is agrarisch gebied met veel pluimveeteelt. De gemeenschap is hecht. Gemeente Barneveld hecht veel waarde aan een voedselproductie die economisch duurzaam is, maar ook rekening houdt met landschap en milieu.

Uitgevoerde activiteiten

- **Verkenning grond:** Beknopte verkenning van ontwikkelingen en ambities op het gebied van grond bij gemeenten. Daarnaast scan van overige ontwikkelingen, lessen en ervaringen op het gebied van grond en grond-initiatieven. Uitgevoerd door Optifield. Zie bijlage 1.
- **'Consument aan het roer', Wetenschapswinkel Wageningen UR:** Onderzoek naar consumentenwensen ten aanzien van regionale producten en duurzaam voedsel. Doel is op basis van de voorkeuren van leden en potentiële leden van de consumentenvereniging CC2 gericht beleid te formuleren voor het aanbod van duurzaam voedsel in de regio de mogelijke rol daarbij van natuurvoedingswinkel Buys & Ko. Resultaten, zie bijlage 2.
- **Studentenonderzoek, Kenniswerkplaats Gelderse Vallei:** onderzoek naar verbindingen tussen boeren en consumenten. Doel is om boeren, burgers en bestuurders te inspireren voor het aangaan van nieuwe samenwerkingen. Resultaten, zie bijlage 3.
- **Werkbijeenkomst:** Op 27 februari waren betrokkenen van de drie pilotgebieden bijeen. Doel was kennismaken met de gebieden, delen van resultaten van onderzoeken en ontwikkelen van kansrijke voedsel-grondcombinaties per pilotgebied. De uitgewerkte concepten vindt u in bijlage 5.



A photograph of numerous small, light green seedlings with two leaves each, growing out of dark brown soil. The seedlings are arranged in rows, and the background is softly blurred. The entire image is framed by a thin, dark red border.

Analyse en conclusies

Analyse en conclusies 1/4

De analyse is gebaseerd op de resultaten van de uitgevoerde onderzoeken en de kansrijke 'voedsel-grondcombinaties' die tijdens de werkbijeenkomst per pilotgebied ontwikkeld zijn. In de bijlage vindt u de resultaten van de onderzoeken en de uitgebreide beschrijvingen van de concepten.

Algemene trends

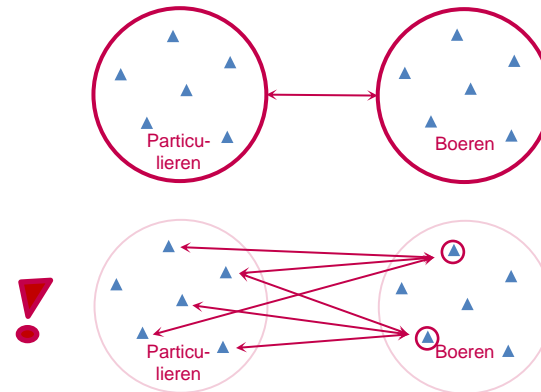
Er zijn verschillende maatschappelijke ontwikkelingen gaande die Voedzame Grond ondersteunen. Onder meer door de financiële crises en verschillende voedselschandalen is er groeiende aandacht bij burgers, ondernemers en bestuurders voor 'eerlijke' producten, een duurzame voedselvoorziening en sterke regionale economie. Dit uit zich in diverse initiatieven, bijvoorbeeld stadslandbouw, nieuwe ketensamenwerkingen, streekmarkten en crowdfunding campagnes. Steeds meer mensen zijn daarnaast op zoek naar veilige en 'persoonlijke' beleggingen. Liever geld investeren in een product of bedrijf in de buurt waar de investeerder een relatie mee heeft. Een andere trend is de verschuiving van bezit naar gebruik. Er zijn talloze initiatieven waarbij spullen worden gedeeld, zoals een auto.

Boer – burger relaties

Burgers zijn steeds meer geïnteresseerd in streekproducten en eventuele samenwerkingen met een boer. Dit blijkt onder meer uit de uitgevoerde onderzoeken (zie bijlagen). Deze 'samenwerkingen' kunnen variëren van zeer grote hechtheid (bijvoorbeeld crowdfunding) tot weinig hechtheid (consument koopt product in winkel). Voor consumenten blijkt gemak, informatie en betaalbaarheid erg belangrijk. Verder hangt het type relatie sterk samen met karakter van het gebied en haar inwoners. Tijdens de werkbijeenkomst concludeerden we dat de bevolking in Wageningen en in Barneveld bijvoorbeeld verschillen in hun behoeften. In Wageningen is duurzaamheid en milieu belangrijk. In Barneveld ligt meer nadruk op de hechte samenleving. Samenwerken en voor elkaar zorgen is belangrijk.

Een andere conclusie uit de werkbijeenkomst is dat een één-op-één verbinding met een boer veel beter werkt dan een verbinding met een gebied of een groep burgers. Dit blijkt uit het voorbeeld van Remeker Kaas. Deze boerderij werkte in het verleden aan het Lunters Landfonds, waarbij betrokkenen uit Lunteren konden investeren in grond voor boeren rondom Lunteren.

Het succes bleef beperkt, nadat een kleine kern van Luntenaren een certificaat had gekocht. Een nieuw initiatief van Remeker zelf, waarbij de eigen klantenkring en nauwe betrokkenen worden uitgenodigd te financieren in grond voor Remeker, is wél succesvol. Volgens boerin Irene van der Voort komt dat met name door de binding die mensen met het specifieke bedrijf hebben: "zo'n directe relatie is cruciaal".



Figuur: 1-op-1 relatie met boer cruciaal

In de bovenste afbeelding gaan groepen met elkaar een samenwerking aan, bijvoorbeeld een samenwerking via een streekfonds, Lunters Landfonds of Trefpunt pacht. Hierbij is geen of nauwelijks persoonlijk contact tussen particulier en ondernemer. Samenwerking blijkt het meest succesvol als er sprake is van een één-op-één relatie tussen particulier en boer. Onderling kunnen de boeren of burgers wel verenigd zijn, maar voor een hechte relatie die nodig is voor een financiële samenwerking, is onderlinge verbondenheid cruciaal.

Analyse en conclusies 2/4

Grond

Grond is schaars. Ook in deze regio. Daarnaast zijn de prijzen hoog. In de praktijk blijkt daarnaast dat grond vaak wordt opgekocht door of verpacht aan de hoogsteieder. In het Binnenveld zijn bijvoorbeeld diverse percelen in gebruik door boomtelers uit de Betuwe.

Gemeentegrond

Door de financiële crisis liggen veel gronden braak. In de afgelopen jaren lijkt bij gemeenten en projectontwikkelaars het besef doorgedrongen dat deze situatie niet op korte termijn verandert. Deze gronden bieden voor Voedzame Grond wellicht kansen, omdat gemeenten hebben aangegeven gronden te gaan afstoten. Daarnaast staan de gemeenten nu mogelijk ook open staan voor pachtcontracten voor langere termijn (bijv. 5 a 10 jaar).

Ook zien gemeenten kansen in het meekoppelen van andere waarden met grondpacht, zoals zorg en landschap.

Particuliere grond

Particuliere gronden worden doorgaans via onderlinge contacten verkocht of verpacht. Deze komen dus niet snel in openbare verkoop of pacht via constructies als Trefpunt Pacht. De gunfactor is hierbij erg belangrijk.

Andere inzichten op het gebied van particuliere grond:

- Er is veel slapende grond aanwezig bij gestopte boeren, die de grond zelf niet meer gebruiken. Vaak wordt deze grond onderling verpacht of krijgt een loonwerker opdracht om het land te bewerken. maar nadeel is dat de gronden lange tijd niet vrijkomen.
- Voor boeren is grond hun pensioen. Dat betekent dat zij gedurende hun loopbaan juist investeren in grond en aan het einde hun gronden (deels) moeten verkopen om middelen beschikbaar te hebben.
- Een trend die daar haaks op staat: voor boeren is niet altijd mogelijk om door te groeien met grond. De successielasten worden dan erg hoog bij overdracht naar de nieuwe generatie. Daarom is het financieel gunstiger om – naast eigendommen – ook gronden van anderen in langdurig gebruik te hebben.
- Het Gemeenschappelijk Landbouwbeleid (GLB) kan misschien extra kansen bieden, bijvoorbeeld via extra inkomsten als de boer landschappelijke aanpassing doet die zowel voor het GLB als voor particulier of gemeente gewenst zijn.

Voedsel-grondcombinatie Het Binnenveld

Concept 1

(zie bijlage 5)

Grond en burgers/bedrijven bij elkaar brengen via crowdfunding. Investeerders worden eigenaar van de grond. Hiervoor wordt een juridische entiteit ingericht. De betrokken boer produceert op dit stuk grond onder meer producten voor de investeerders en maakt afspraken over landschap.

Kansen

- Er is een perceel te koop, waar het idee op kan worden uitgetest.
- Daarnaast is een geïnteresseerde boer in beeld, die momenteel deze grond al pacht van de huidige eigenaar en graag een samenwerking aangaat met particulieren uit Wageningen.
- Ook doelgroep van investeerders in beeld; huidige leden van de consumentencoöperatie CC2 en klantenkaarthouders van Lazuur (voorheen Buys&Co). Uitbreiden met mensen uit Noord-West, een wijk in Wageningen aangrenzend aan het beoogde perceel, die bewust bezig zijn met duurzaamheid.
- Pachtcontract ontwikkelen met meerdere opties / kwalitatieve invullingen. Investeerders en boer kunnen deze gebruiken om afspraken te maken. Hoe meer voorwaarden en beperkingen voor de pachter, hoe lager de pacht.
- Komende tijd komen er gronden van BBL in de verkoop (17 ha).

Uitdagingen

- De uitdaging is om op korte termijn een goede constructie op te tuigen voor consumenten die willen investeren in grond ten gunste van agrarische ondernemers in de directe omgeving. Er moeten voldoende investerende consumenten worden gevonden. Zij moeten niet met een winsttoegmerk willen investeren, maar een bijdrage willen leveren aan een duurzame voedselproductie.
- De organisatie moet meer gericht zijn op groei dan op winst. Groei strategie ontwikkelen zodat aankoop van gronden door kan blijven gaan, ook als de werving van particulieren uitgeput is.



Analyse en conclusies 3/4

Voedsel-grondcombinaties Barneveld

Concept 2: Iedereen uit de kaartenbak

Gemeente Barneveld biedt onder gunstige voorwaarden pachtgrond aan aan agrarisch ondernemers, die zich in ruil daarvoor inzetten voor een aantrekkelijk, beleefbaar en 'voedzaam' landschap: teelt van aantrekkelijke gewassen en bieden van werkervaringsplekken op de boerderij voor mensen met een lange afstand tot de arbeidsmarkt. Zie bijlage 5.

Kansen

- Koppelen van meerdere doelen, onder meer gemeentelijke zorgtaak.
- De benodigde partijen zijn in beeld en enthousiast.
- Pachtgronden liggen vlak bij bebouwde kom van Barneveld. Deze zijn goed zichtbaar. Hierdoor bijdrage aan bewustwording bevolking.
- Indien het contract succesvol is ontwikkeld, kan deze ook worden gebruikt voor andere pachters en door andere gemeenten.

Uitdagingen

- Ruimte die de gemeente kan bieden om tot vernieuwende alternatieve afspraken te komen.
- Onder meer voor biologische bedrijven is het noodzakelijk om langdurige afspraken te maken.
- Slim koppelen van grondpacht, landschap en de activiteiten van de gemeente op het gebied van WZI (Werk, Zorg en Inkomen).

Concept 3: Grond als MVO-belegging

Bedrijven beleggen als onderdeel van hun MVO-beleid in grond. Deze wordt gekocht van stoppers boeren of BBL en vervolgens verpacht aan boeren rondom Barneveld, die in ruil daarvoor af te spreken producten of diensten leveren. Zie bijlage 5.

Kansen

- Slapende grond weer 'actief' krijgen.
- Win-win voor stopper, investeerder en boer.

Uitdagingen

- Levensvatbare constructie ontwikkelen met boer-burger relatie, waardecreatie voor de omgeving en redelijke pachtprizen.
- Betrokkenheid van particuliere investeerder bij het bedrijf.
- Voldoende particuliere investeerders vinden. Dit vraagt grote inzet van de boer. Dat lukt alleen als deze grote urgentie voelt.

Voedsel-grondcombinaties Doesburger Eng

Concept 4: Pergola-associatie

Op grond van gemeente Ede wordt voedsel geproduceerd. De afnemers zijn deelnemer van een op te richten Pergola-associatie. Zij nemen een deel van de oogst af en betalen vooraf. Ambitie is om ook gemeentelijke doelen te realiseren voor een lagere pachtprijs. Zie bijlage 5.

Kansen

- De Pergolaconstructie is goed voor burgerdraagvlak.
- Samen met lokale burgers invulling geven aan en gebruiken van het landschap.
- Versterken buurtgemeenschap, lokale economie, toerisme en centrum van Ede.
- Meekoppelen van bijvoorbeeld zorg.
- Structuurvisie Ede wordt momenteel herzien, goed moment.

Uitdagingen

- Netwerk van omwonenden stimuleren om lid te worden.
- Ondernemer vinden die werkzaamheden uitvoert en coördineert.

Concept 5: Herstel schaapskooi

Het herstel van een schaapskooi, met wellicht een schaapskudde, op pachtgrond van gemeente Ede om een link creëren met het verleden en het gebied te versterken. De herstelde schaapskooi kan als buurthuis, verkooppunt voor streekproducten, schaapskooi en wellicht als extra locatie voor lokale ondernemers dienen. Exploitatie bijvoorbeeld door lokale restauranthouder. Zie bijlage 5.

Kansen

- Schaapskooi is echt aansprekend, zichtbaar en concreet. Dat vergroot de betrokkenheid van particulieren bij het gebied.
- Grebbeveld schaap zoekt een locatie.
- Recreatie / toerisme stimulans. Aansprekende locatie met goed verhaal voor verkoop regionaal voedsel dichtbij Ede.
- Interessante combinaties met cultuur en zorg mogelijk.
- Via rood-voor-rood kan de schaapskooi helpen bij het opschonen van oude vervallen bebouwing op de Eng.

Uitdagingen

- Gezonde exploitatie waarbij de buurt en lokale ondernemers het pand gaan gebruiken en onderhouden.

Analyse en conclusies 4/4



Schaapskooi op de Ginkelse Heide in Ede

Conclusies

De ontwikkelde concepten zijn divers en betrokkenen zijn enthousiast over realisatie. In alle concepten staat de inzet van grond voor agrarisch ondernemers en meervoudige waardecreatie centraal. De partijen willen zich samen inzetten voor leefomgeving, duurzame voedselproductie en natuur en landschap.

Naast kansen voor particuliere investeringen, bieden ook gemeentegronden perspectief. Dit is positief voor de betrokkenheid, bewustzijn en draagvlak bij voedselproductie, zowel onder gemeenten als inwoners en bedrijven. Dit is nodig voor talloze andere zaken, zoals bewust koopgedrag, particuliere investeringen en samenwerking. Voor gemeenten is deelname extra interessant nu zij verantwoordelijk worden voor zorg. De concepten bieden goede kansen voor zorgcombi's.

Het is een gunstige ontwikkeling dat de komende tijd gronden van ontwikkelaars en gemeenten beschikbaar komen. Niet alleen in de pilotgebieden, want dit zal ook in andere gemeenten - binnen én buiten FoodValley – zo zijn. De ontwikkelde concepten / contracten kunnen dienen als inspiratie en voorbeeld. De te ontwikkelen contracten zijn prima te kopiëren voor andere gebieden, andere gemeenten en andere boeren. Er is tevens een aantal uitdagingen. Het is bijvoorbeeld belangrijk voor ondernemers om meerjarige afspraken te maken (5 a 10 jaar), terwijl gemeentegronden nu vaak per jaar worden verpacht. Lukt het om de benodigde flexibiliteit te vinden? En lukt het om van de concepten een haalbare business case te maken? En hoe krijgen de afspraken over bijdragen aan landschap vorm?

De potentie voor realisatie is in alle pilotgebieden aanwezig. De benodigde partijen zijn grotendeels betrokken en er is energie aanwezig om tot concrete afspraken / contracten te komen. Dat biedt goede perspectieven voor vervolg. Het verdient aanbeveling om de 5 concepten verder uit te werken en uiteindelijk toe te werken naar minstens twee daadwerkelijke gesloten contracten.

A photograph of a field of young green seedlings growing in dark soil. The seedlings are small and have two leaves each. The text "Voorstel aanpak vervolg" is overlaid in the center of the image in a dark red color.

Voorstel aanpak vervolg

Voorstel aanpak vervolg

Fase 1 is van Voedzame Grond is afgerond en biedt kansrijke aanknopingspunten voor concrete uitwerking en realisatie.

De voorgestelde aanpak voor fasen 2 t/m 6 is gebaseerd op het oorspronkelijke projectvoorstel Voedzame Grond (dd 2012) en bijgesteld op basis van de resultaten van fase 1.

Aanpak

Fase 2: Uitwerking – Van concept tot businessplan

- Ontwikkeling businessplannen. Met o.a. uitwerking van voorwaarden voor grondeigenaren. Wat stopt investeerder er in en wat levert het op?
- Invulling afspraken over landschap, biodiversiteit, gewaskeuze.
- Uitwerking financieel-juridische structuur, met inzet notaris.
- Werkbijeenkomst drie pilotgebieden: delen ervaringen
- Keuze van 2 á 3 kansrijke concepten voor uitwerking vervolg.

Fase 3: Communicatie en werving

- Beknopt communicatieplan per pilotgebied
- Ontwikkelen wervingsbrochure, per pilotgebied
- Promotie en werving potentiële investeerders. Bijvoorbeeld via bestaande (burger)initiatieven, lokale evenementen, open dagen op de boerderij, streekmarkten en regionale media.

Fase 4: Ontwikkeling contracten en regelingen

- Ontwikkelen contract / regeling
- Ontwikkelen en opzetten juridische structuur
- Benoemen kansen voor opschaling / uitrol in andere gebieden

Fase 5: Contracten afsluiten en kennisdelen

- Feestelijke ondertekening van 2 of 3 contracten in aanwezigheid van wethouder, ondernemer en investeerders / verpachter
- Inrichting (planten/bruggetjes, via herbeplantingsplan gemeenten)
- Publiciteit
- Organisatie slotbijeenkomst voor delen van kennis en ervaringen aan andere ondernemers, gemeenten en (burger)initiatieven in FoodValley.

Fase 6: Rapportage

Eindresultaat

Contract tussen boer en grondeigenaar / investeerder over meerjarig gebruik van grond in ruil voor producten en diensten op het gebied van voedsel.

Betrokken partijen en benodigde expertise

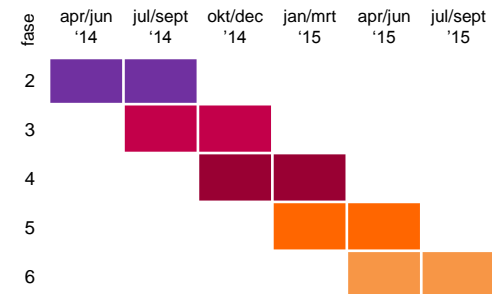
In elk pilotgebied ligt de regie bij lokale partijen / ondernemers. Deze worden ondersteund door de projectleider van Voedzame Grond en eventuele aanvullende benodigde expertise. Daarnaast komen de initiatiefnemers van de 3 pilotgebieden twee keer bij elkaar om voortgang en lessen te delen en elkaar te inspireren voor vervolg.

Potentiële betrokkenen:

- Gebiedspartijen; ondernemers en burgerinitiatieven (trekker / regie)
- Gemeenten Wageningen, Barneveld en Ede (facilitatie uitvoering in pilotgebieden, projectondersteuning)
- Notaris (inzet expertise, ontwikkeling juridische vorm)
- Rentmeester (inzet expertise)
- Ministerie van Economische Zaken (projectondersteuning)
- KNHM (begeleiding deelproject)
- Kenniswerkplaats Gelderse Vallei (onderzoek)
- Wageningen UR (expertise en onderzoek)
- Provincie Gelderland (verbinding programma's en projectondersteuning)
- Nationaal Groenfonds (inzet expertise en projectondersteuning)
- ASN bank (inzet expertise en projectondersteuning)
- Regio FoodValley (bestuurlijk trekker en projectondersteuning)
- Gebiedscoöperatie O-gen (projectleider)

Planning

De planning is indicatief. De voortgang kan per pilotgebied verschillen.



A photograph of a field of young green seedlings growing in dark soil. The seedlings are small, with two leaves each, and are arranged in rows. The background is slightly blurred, showing more seedlings in the distance. The overall scene is bright and natural.

Bijlagen

A photograph of numerous small, light green seedlings with two leaves each, growing out of dark brown soil. The seedlings are arranged in rows, and the background is softly blurred. The entire image is framed by a thin, dark red border.

Bijlage 1

Inzichten grondverkenning

Conclusies uit de verkenning grond

Boeren

- Er is grondhonger
- Meerdere redenen om op niet-eigen grond te boeren:
 - Successie erven
 - Overname duur
 - Binding met burger (extra afzet, vaste afname, license to produce)
 - Goedkope grond
- De fiscale mogelijkheid om als agrariër een Natuurschoonwet rangschikking aan te vragen vervalst.
- Voedzame Grond concept wellicht vooral aantrekkelijk voor ondernemers en bedrijven die zich actief bezig houden met omgeving (biologische bedrijven, bedrijven die zich richten op regionale afzet, verbrede landbouw)

Gemeenten

- Gemeenten willen verkopen om grondpositie te verkleinen. O.a. Ede.
- Ook gemeentegrond tijdelijk braak. Mogelijke oplossing: geliberaliseerde pacht, o.a. Ede.
- Wens: aanvaardbaar rendement
- Groot deel van braakliggende grond eigendom van projectontwikkelaars. O.a. in Wageningen.
- Belang gemeente: braakliggende terreinen (tijdelijk) benutten. Lastig als grond niet in eigendom is.
- Niet volledig bekend met particuliere grondposities en kansen. Dat gaat vooral buiten hen om.
- Mogelijk voor dit project gemeentegrond beschikbaar in Ede, Wageningen (zeer beperkt) en Barneveld.

Burgers

- Beleggen in grond veilig en renderend
- Invloed op eigen leefomgeving

Algemene trends

- Beleggers zoeken veilige beleggingen
- Bij verschillende producten wordt gebruik belangrijker dan eigendom

Citaat van een boer uit de regio

“We zien wel dat wij als boeren niet meer alle grond in eigendom kunnen hebben/houden, het doet zeer dat particulieren of anderen dat dan wel kunnen. De prijzen en investeringen zijn voor ons vaak te hoog. Met name voor de (biologische) grondgebonden landbouw wordt het steeds moeilijker om rendabel te boeren op zo'n hoge investering. Kan dat straks als pachter wel? De pachtprizen zijn natuurlijk ook erg hoog. Deelnemen in het project is voor ons op dit moment nog te pijnlijk.”



Bijlage 2:
Onderzoek Consument aan het roer

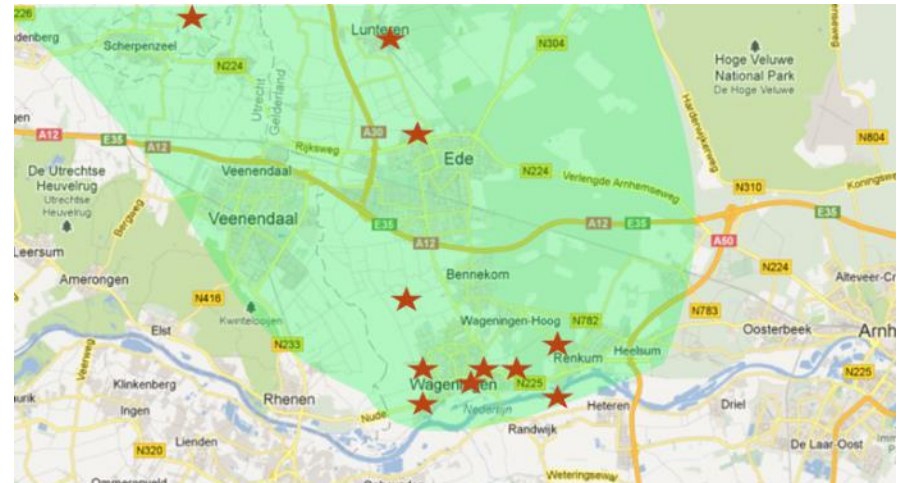
door Wetenschapswinkel Wageningen UR

Wetenschapswinkelonderzoek Consument aan het roer

Conclusies deelonderzoek Buys & Ko / Lazuur

- Men is bekend met regionale producten
- Klanten van Buys & Ko geven aan dat er behoefte is aan meer regionaal voedsel
- Een kwart van de respondenten verkiest een regionaal niet-biologisch product boven een biologisch geïmporteerd product.
- De supermarkt is een belangrijke leverancier van biologische producten, ondanks het kleinere assortiment maar dankzij de lagere prijzen en de betere bereikbaarheid.
- Er is behoefte aan persoonlijke afstemming van het aanbod op persoonlijke wensen.

Product	Bekend	Geproefd/Gekocht	Ratio
Wageningse wijn	44	36	0.82
Groente en fruit van pluktuin de nieuwe ronde	39	27	0.69
Vlees van veld en beek	38	19	0.50
Groente en fruit van de stroom, hemmen	36	29	0.81
Zuivel van veld en beek	35	21	0.60
Ons bier, Wageningen	34	22	0.65
Roodbrand kaas Ede	31	29	0.94
Asperges van de Eng	28	18	0.64
Anders	13	11	0.85



Wetenschapswinkelonderzoek Consument aan het roer

Conclusies deelonderzoek consumentenwens streekproducten Gelderse Vallei

Uit het onderzoek kwam naar voren dat er behoefte is aan meer streekeigen aanbod. Er is voornamelijk behoefte aan een groter aandeel biologisch geproduceerd streekeigen voedsel, maar ook voor niet biologische maar wel duurzaam geproduceerde producten is een markt.

Aanbevolen wordt wel om vooral de herkenbaarheid van regionaal voedsel te vergroten. De consument in het segment duurzaam voedsel is zich zeer bewust van zijn eigen voorkeuren, en een optimale transparantie komt daaraan tegemoet.

Tegelijkertijd is er veel te winnen in de categorie niet-kopers die zegt vaak niet te weten of ze wel eens streekeigen producten kopen, maar positief staan tegenover streekeigen producten. Herkenbaarheid, bereikbaarheid voornamelijk in supermarkten en een niet te duur product kunnen mogelijk de markt vergroten.

Uit literatuurstudie komt naar voren dat consumenten steeds meer neigen naar voedsel met beleving. Men zoekt rondom voedsel het verhaal van de producent, van de productie of van de plek of streek waar het product vandaan komt.

Een klein deel van de respondenten haalt zijn beleving uit het aankopen van streekeigen voedsel in boerderijwinkels of op de plaats van productie. Het merendeel van de consumenten zoekt de gewenste beleving van producten in de natuurwinkel of in de supermarkt.

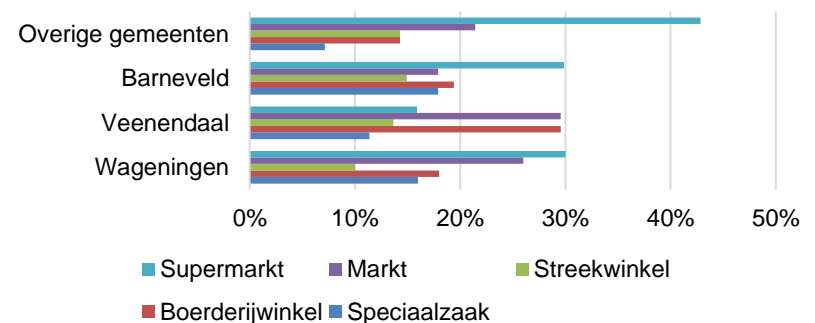
Meer lezen?

Op de [website van Wageningen UR Wetenschapswinkel](#) vindt u het volledige onderzoek.

Redenen in wetenschappelijke literatuur voor aanschaf regionale producten

Wel kopen	Niet kopen
Versheid	Beschikbaarheid
Smaak	Prijs
Kwaliteit	Zoeken streekeigen producten kost veel tijd
Gezondheid	Bereikbaarheid
Herkomst van het product	Niet bekend met streekeigen producten
Stimuleren van lokale producent/economie	Gemak van de supermarkt
Identificatie met de regio/streek	
Contact met lokale producent	
Duurzaamheid	
Biologisch	
Transparantie	

Waar zou u streekeigen producten het liefst aangeboden zien?



Bijlage 3:
Studentenonderzoek boer-burger verbindingen

Studentenonderzoek boer-burger verbindingen

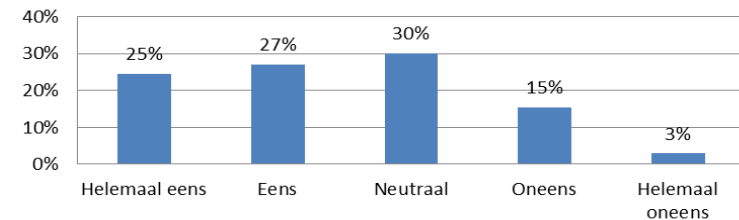
“Voedzaam Landschap - Boer en consument verbindingen, mogelijkheden en succesfactoren” (2013)

Conclusies

- 88% van de respondenten bleek geïnteresseerd in het aangaan van een meer directe relatie met een boer
- Vooral het deelnemen aan open dagen en het kopen van producten op de boerderij blijken bij consumenten populaire vormen van boer-consument verbindingen
- Elke specifieke verbinding tussen boeren en consumenten is maatwerk
- Meest genoemde belemmeringen om boer op te zoeken zijn tijd, een mogelijke meerprijs en onwetendheid
- Het advies is deze belemmeringen zoveel mogelijk weg te nemen en te zorgen voor:
 - gemak (bv winkel in stad of producten in supermarkt)
 - duidelijkheid en transparantie over prijs
 - informatie en bekendheid

De resultaten van het onderzoek geven duidelijk aan dat het voor een boer aantrekkelijk is moeite te doen de consument geïnteresseerd te krijgen in verbindingen met de boer. Wanneer deze consument eenmaal geïnteresseerd is, ontstaat een breder draagvlak en is de consument eerder bereid acties te ondernemen, die positief uitpakken voor de boer.

Ik ben geïnteresseerd in samenwerking met de boer



Studentenonderzoek boer-burger verbindingen

“Voedzaam Landschap - Boer en consument verbindingen, mogelijkheden en succesfactoren” (2013)

Vormen van samenwerking

Operationeel

Operationele samenwerking dient ter ondersteuning van de alledaagse werkzaamheden. Voorbeelden hiervan zijn gezamenlijk transport regelen of ervaren personeel met elkaar uitwisselen.

Tactisch

Tactische samenwerking dient ter ondersteuning van een beleid van een organisatie. Denk hierbij bijvoorbeeld aan bedrijven uit eenzelfde sector die samen investeren in een onderzoek naar de mogelijkheden voor afzet.

Strategisch


Strategische samenwerking is een verbinding die uiteindelijk moet resulteren in een langdurig concurrentievoordeel voor tenminste één van de deelnemende partijen. Een voorbeeld hiervan is een gezamenlijke productontwikkeling.



Een goed voorbeeld van begin van samenwerking; een symposium voor verschillende disciplines, georganiseerd door projectbureau Jeen Communicatie, met als titel: “Maatschappelijke waardering voor de boer anno 2013”.

Studentenonderzoek boer-burger verbindingen

Tabel:
Verbindingsvormen, van weinig naar
veel hechtheid

Interactie tussen boer en consument	Ervaring van consument	Waarom; consument	Product	Beleving Dienst	Verbindings vorm	Waarom; boer	Ervaring van boer
 <p>Weinig hechtheid</p> <p>Veel hechtheid</p>	Oh, wordt dit product zo geproduceerd	Idealen Nostalgie Kwalitatief product	•	•	-Bedrijfsfilmje -Merk of streekproduct	In het belang voor de sector (transparantie, educatie) Klanten binding	Geen actieve rol Herkenbaarheid via het product
	Oh, wat leuk	"Afleiding" Amusement Interesse		•	-Open dag -Rondleiding -Recreatie -Workshop -Discussie platform	Interesse van de boer (persoonlijke interactie of vak expertise)	Semi-actieve tot Actieve rol Mate van interactie naar wens Kan plaatsvinden wanneer het de boer uitkomt Vraagt extra vaardigheden van de boer Kan mogelijkheid bieden tot discussie
	Oh, wat lekker Ja, dit is lekker	Idealen Nostalgie, Kwalitatief product Afleiding	•	•	-Winkel	Waardevermeerdering (korte keten)	Zakelijke rol Permanent Vindt plaats op gezette tijden Regelmaat Personeel nodig Extra verantwoordelijkheid (vaste) Klanten
	Ja, dit is lekker, dit wil ik ondersteunen	Toewijding Gun factor Handig	•	•	-Abonnement	Waardevermeerdering (korte keten)	Vaste klanten Extra verantwoordelijkheid
	Ja, dit is leuk	Toewijding Beleving Nostalgie Educatie Het effect van verbinding met het platteland		•	-Kinderopvang -Zorgboerderij -Educatie	Waardevermeerdering (verbreding)	Boer heeft met derde partij te maken Vraagt permanente inzet en hechte betrokkenheid van de boer
	Ja dit is lekker & leuk, dit wil ik ondersteunen Hoe gaan we verder?	Idealen	•	•	-Product -Crowd funding -Community funding -Meewerken -Meebeslissen	Waardevermeerdering (financiële afhankelijkheid)	Burgers op je bedrijf Delen Permanent

Tabel komt uit studentenonderzoek (2013):
"Voedzaam Landschap - Boer en consument
Verbindingen, mogelijkheden en succesfactoren"

Studentenonderzoek boer-burger verbindingen

Tabel:
Voorbeelden van verbindingvormen
tussen boeren en consumenten (1/2)

Verbindingsvorm	Voorbeeld	Beschrijving
Keurmerk	Beter Leven Keurmerk	Het Beter Leven Keurmerk wordt verstrekt door de Dierenbescherming. Op basis van het niveau van dierenwelzijn bij de veehouder wordt een aantal sterren aan het eindproduct gegeven.
	Eko Keurmerk	Het Eko keurmerk is bedoeld voor biologische bedrijven. Voor het verkrijgen van een Eko keurmerk dient het bedrijf door SKAL gecertificeerd te worden.
Streekproduct	Veluws Heidebier	Voor Veluws Heidebier worden ambachtelijke streekproducten in verwerkt, zoals Veluwse Heidehoning en regionaal geteelde gerst en hop.
	Veluws brood	Veluws Brood is op ambachtelijke wijze gebakken brood. Voor dit brood wordt op de Veluwe geproduceerde tarwe gebruikt.
Boerderijwinkel/ Huisverkoop	De Laan van Wisch	Men houdt dieren op ecologische wijze. Het vlees van deze dieren wordt, naast diverse andere producten, in de boerderijwinkel verkocht. Naast een winkel op de boerderij is er ook een winkel bij het Educatiecentrum voor Achterhoeks Product.
	Vleesveebedrijf	
	De Grote Doorn Melkgeiten- en fruitteeltbedrijf	
Verkoop via internet	Boerderij 't Paradijs	Via de webwinkel kunnen producten die in de boerderijwinkel worden aangeboden gekocht worden. Er zijn twee dagen waarop de bestelde producten opgehaald kunnen worden.
	Veehouderij en tuinderij	
	De Zonnehorst Biologisch dynamische tuinderij	Via de webwinkel kunnen producten besteld worden. De producten worden vervolgens thuisbezorgd
Abonnement	Veld & Beek Biologisch melkvee- en vleesveebedrijf	In vier omliggende dorpen staan koelwagens waarin zuivelproducten, gemaakt op het bedrijf, worden opgeslagen. Consumenten hebben een abonnement voor melk en/of yoghurt en kunnen hun producten bij een koelwagen ophalen.
Recreatie	Boerderijrecreatie.nl	Men biedt via boerderijrecreatie.nl tal van activiteiten aan als fierljeppen, boerengolf en koeknuffelen. Daarnaast is er een bed & breakfast, een boerencamping, een vakantiewoning en kan men in het stro overnachten.
	Melkveebedrijf	
	De Anna Maria Hoeve Melk- en pluimveebedrijf	Men organiseert boerengolf, verhuurt men ruimtes aan groepen en verzorgt men eten voor groepen.

Tabel komt uit studentenonderzoek (2013):
"Voedzaam Landschap - Boer en consument
Verbindingen, mogelijkheden en succesfactoren"

Studentenonderzoek boer-burger verbindingen

Tabel:
Voorbeelden van verbindingvormen
tussen boeren en consumenten (2/2)

Verbindingsvorm	Voorbeeld	Beschrijving
Kinderopvang	Kinderopvang De Maatjes	De Maatjes biedt kleinschalige dagopvang aan kinderen van 0 t/m 4 jaar en buitenschoolse opvang aan kinderen van 4 t/m 12 jaar. Er is onder andere ruimte voor de kinderen om vrij buiten te spelen.
	Pluimveebedrijf	
	KiekdeKoe	Men biedt opvang van kinderen van 10 weken tot 4 jaar. Naast spelen kunnen de kinderen onder andere de dieren voeren, kalfjes geboren zien worden en kijken naar het oogsten van gras en mais
	Melkveebedrijf	
Zorgaanbod	Boerderij Oud Schoonhorst	Men verzorgt onder andere mensen met een verstandelijke beperking, mensen met psychiatrische problemen, maar ook (ex)verslaafden.
	Melkvee- en varkensbedrijf	
	De Hooilanden	Er wordt zorg verleend aan volwassenen en jongeren met een psychiatrische of psychische problematiek, met een burnout en aan re-integranten. Men voert verschillende werkzaamheden met de cliënten uit, van machinewerk tot dierverzorging.
	Biologisch melkveebedrijf	
Educatie	Boerderij Lagemaat	Het is mogelijk om op afspraak een bezoek te brengen met een schoolklas. Men kan op dit bedrijf zien hoe varkens worden gehouden.
	Varkensbedrijf	
	Palland	De familie Palland in Mastenbroek laat aan kinderen zien wat er gebeurt op hun melkveebedrijf. Men wil kinderen kennis laten maken met het leven op een boerderij
	Melkveebedrijf	
Meewerken	De Beekhoeve	De Beekhoeve betreft burgers op verschillende manieren bij het bedrijf, onder andere door burgers een dagje te laten meewerken.
	Biologisch melkveebedrijf	
Meebeslissen	De Nieuwe Ronde	De klanten van het bedrijf nemen deel aan het bedrijf, waarvoor een contract wordt afgesloten. De deelnemers oogsten zelf en dragen daarvoor de kosten, ongeacht de grootte van de oogst. Tuinders ontvangen daardoor een vast bedrag en hebben een gegarandeerd inkomen. De klanten bepalen mee over het teeltplan en ze hebben inzicht in de cijfers van het bedrijf.
	Tuinderij	
	Pergola/ Community Supported Agriculture	
	Financieringsvorm via burgers	
Open dagen	Boerderij Lagemaat	Men neemt deel aan het weekend van het varken. Daarnaast is het mogelijk om op afspraak een bezoek te brengen met een schoolklas. Ook is er een bezoekersruimte van waaruit men altijd de varkens kan bekijken en doet de familie mee Stap in de Stal.
	Varkensbedrijf	

Tabel komt uit studentenonderzoek (2013):
"Voedzaam Landschap - Boer en consument
Verbindingen, mogelijkheden en succesfactoren"

A photograph of a field of young green seedlings growing in dark soil. The seedlings are small, with two leaves each, and are arranged in rows. The background is slightly blurred, showing more seedlings in the distance. The overall scene is bright and fresh, suggesting a healthy and growing environment.

Bijlage 4:

Voorbeelden en inspiratie

Verenigingen

Pergola-associatie De Nieuwe Ronde

Pergola is de Nederlandse naam voor Community Supported Agriculture (CSA). Deze vorm van samenwerking tussen boeren en consumenten is in de jaren '80 in de VS ontstaan, doordat boeren meer contact wilden met consumenten en andersom.

Kenmerken Pergola-associatie:

- De klanten zijn lid van de vereniging
- Leden maken langdurige financiële afspraken met boer
- In ruil voor hun lidmaatschap ontvangen zij wekelijks een deel van de oogst
- Leden denken mee over de organisatie, kweek, financiën
- Verantwoordelijkheid wordt samen gedragen
- Kosten en oogst worden gedeeld



De Nieuwe Ronde in Wageningen was één van de eerste Pergola-initiatieven in Nederland (1998).

Coöperatieve vereniging Veld & Beek

- Coöperatieve vereniging met leden
- Consumenten worden lid voor € 2,50 per jaar. De koeien zijn eigendom van de vereniging.
- Verantwoordelijkheid voor dieren en productie ligt bij Veld & Beek
- Klanten krijgen een sleutel van de koelwagens, zodat zij de zuivelproducten uit hun abonnement zelf uit de koelwagen kunnen halen.
- Ook kunnen mensen in een vorm van een renteloze lening het bedrijf financieren door het kopen van zogenaamde 'koedelen'.

www.veldenbeek.nl



Financieringsvormen

Crowdfunding bij het Grebbeveld Schaaap

Crowdfunding is een alternatieve wijze om een project te financieren. Particulieren investeren een klein bedrag en vele investeringen bij elkaar vormen samen de financiering van een project. Er worden afspraken gemaakt over looptijd, rente en inleg.

Bij het Grebbeveld Schaaap investeren betrokkenen in de aankoop en levensonderhoud van schapen.

De investering is € 100,- en wordt terugbetaald in natura.

www.grebbeveld.nl



PERSBERICHT – Investeer in een schaaap

Maandag 2 april om 17.15u is B&W Wageningen eerste Grebbesupporter

WAGENINGEN – Zijn er 225 mensen te vinden die voor 100 euro per schaaap een duurzame Wageningse schaapskudde willen financieren? Op maandag 2 april om 17.15u uur investeert de Wageningse burgemeester Geert van Rumund mede namens de wethouders als eerste Grebbesupporter in een schaaap, op de Grebbedijk bij de nieuwe wijk Rustenburg. Grebbeveld Schapen &zo wil namelijk een streekkudde beginnen om zo het landschap in Wageningen en omstreken mooi te houden.

Nu lopen de 50 schapen van Clemens Oude Groeniger en Marjel Neeffes nog vooral op de Wageningse Grebbedijk, maar vanaf deze zomer hebben ze er 275, en wordt het een echte, rondtrekkende kudde. Om 225 extra schapen te kunnen kopen, wil Grebbeveld vóór 1 juli via crowdfunding € 22.500 bij elkaar krijgen van Grebbesupporters die een schaaap (of meer) willen financieren. Dan is de kudde groot genoeg om er via begrazingsopdrachten een rendabel bedrijf mee te runnen.

Investing met rendement

Als Grebbesupporter help je niet alleen om met een streekkudde het landschap mooi te houden. Op je investering van 100 euro per schaaap ontvang je bovendien een rendement van 20%. Als terugbetaling van de lening krijg je namelijk voor 120 euro aan Grebbebonnen, die je uit kunt geven aan producten en activiteiten als lamsvlees, viltworkshops, schaapscheerdersfeesten of lammetjesdagen (exclusief voor Grebbesupporters), kookworkshops of dagjes helpen bij de herder. Op www.grebbeveld.nl/grebbe supporter worden kun je je aanmelden als Grebbesupporter.

Fulltime herder

Voor Grebbeveld Schapen &zo is dit de volgende stap als begrazingsbedrijf. Clemens heeft zijn baan opgezegd en gaat vanaf deze zomer als fulltime herder op pad met de kudde en zijn twee bordercollies Peggy en Kate. De komende maanden leert hij de kneepjes van het herdersvak bij Landschapsbeheer De Wassum, met wie hij per 1 juli een samenwerkingsverband aangaat. Gezamenlijk voeren zij begrazingsopdrachten uit in de streek: de zuidelijke Utrechtse Heuvelrug, de Grebbedijk, de Grift, de Renkumse hei en de Heelsumse beek. Opdrachtgevers als het natuurorganisaties, waterschappen, landgoed- en golfbaaneigenaren zetten graag een gehoeve kudde in om de kwaliteit van hun (natuur)gebieden te verbeteren.

Duurzaam lamsvlees uit de streek

Duurzamer dan het lamsvlees van Grebbeveld kun je het eigenlijk niet krijgen. De dieren lopen op natuurgrond, dijken en bermen die je niet voor landbouw kunt gebruiken. Het gras wordt omgezet in vlees, en wel vlees uit de streek, van dieren die je minstens 10 maanden per jaar buiten kunt zien lopen. Grebbeveld hoopt zijn huidige klantenkring voor de diepgevroren lamsvleespakketten verder uit te breiden. Sinds kort heeft ook de regionale horeca het Grebbelam ontdekt, zoals restaurant/tapabar Toledo en cateraar GoodFood.

Eerste Grebbesupporter

Maandag 2 april 2012 om 17.15u investeren burgemeester en wethouders van Wageningen als eerste Grebbesupporter 100 euro in een schaaap. Deze feestelijke gebeurtenis vindt plaats op de Grebbedijk bij de nieuwe wijk Rustenburg, uiteraard tussen de schapen. Burgemeester Van Rumund ontvangt mede namens de wethouders Grebbecertificaat 001. Vanaf dat moment kan iedereen via www.grebbeveld.nl Grebbesupporter worden, dus we hopen dat er vóór 1 juli nog 224 zullen volgen.

Initiatieven met grond

Fagoed

Fagoed koopt grond van agrarisch ondernemer. Fagoed wordt eigenaar van de grond en agrarisch ondernemer wordt eigenaar van het erfpachtrecht. Fagoed-financiering is een oplossing om kapitaal beschikbaar te maken bij herfinanciering, bedrijfsuitbreiding, -overname, -opvolging of -verplaatsing en de koop van gepachte grond.

Voor agrarische ondernemers biedt Fagoed (www.fagoed.nl):

- Financiering op een financieel en fiscaal aantrekkelijke manier
- Diverse voordelen zoals het behoud van zeggenschap over de grond
- Recht van terugkoop en opnieuw volledig eigenaar worden
- Financiering tot een maximum van 70% van de vrije waarde
- Lage financieringslasten
- Informatie, advies en deskundige begeleiding
- De erfpachtovereenkomst wordt afgesloten voor een periode van 27 of 40 jaar.



Grond Eenvoudig

Grond Eenvoudig is een beleggingsfonds in agrarische grond. Het fonds is eind 2012 opgericht om het beleggen in Nederlandse agrarische gronden dichter bij de belegger te brengen en op die manier boeren te helpen met hun bedrijf. (*Nieuwe Oogst – juni 2013*)

Lunters Landfonds

Dit fonds lijkt niet meer actief. Doel was de vitaliteit van het buitengebied versterken door bemiddeling in pachtovereenkomsten, beïnvloeding van beleid en op de langere termijn ook door aankoop en verpachting van agrarische grond.

De nieuwe rentmeester

“De nieuwe rentmeester (DNR) koopt landbouwgrond met geleend geld van vermogende particulieren. DNR zoekt geld dat niet of nauwelijks opbrengst behoeft. Dat is lastig, maar de maatschappelijke tendens is wel dat vermogenden in toenemende mate zoeken naar goede doelen.”

Bij DNR gaat het om biologische en biologisch-dynamische grond. De ondernemers streven naar een duurzame productiewijze met kwaliteit boven kwantiteit. Juist om die reden kunnen zij niet op tegen commerciële pachtprizen.

- DNR koopt grond aan met leengeld (snelle aankoop) voor laag rendement (ca 2%)
- Boer gaat gebruik maken van de grond
- Ondertussen zoekt DNR naar eventuele mogelijkheden voor schenkingen, zodat grond toch vrij komt
- Opbrengst: voedsel, maar ook sociale functie van boerenbedrijf

Volgens de initiatiefnemer is het concept in de toekomst mogelijk ook interessant voor de ‘gewone’ burger, babyboomers. “Met beetje spaargeld en klein rendement toch grote maatschappelijke opbrengst”.

Topcombi: suikeroom en biooer [Lees volledig artikel](#)

TEKST KEES DE VRÉ

31-1-14 - 00:00

Biologische boeren die hun grond ecologisch willen beheren, kunnen niets met commerciële pachtprizen. Gelukkig zijn er steeds meer vermogenden op zoek naar een duurzaam doel.

Trefpunt Pacht Duurzame Landbouw

Dit initiatief lijkt niet meer actief. Trefpunt Pacht Duurzame Landbouw bemiddelt in de Gelderse Vallei tussen aanbieders en vragers van landbouwgrond. De onafhankelijke stichting werkt met een abonnementensysteem waarbij zowel grondvragers als grondaanbieders zijn ingeschreven. (www.trefpuntpacht.nl)

Overige concepten ter inspiratie

BOERzoektBUUR

Boer investeert in zonnepanelen op zijn schuur (ruwweg 25.000 Euro) middels voorfinanciering door de buren (250 Euro per aandeel), gebruikt de stroom zoveel mogelijk op het moment zelf en levert de rest van de groene energie terug aan Greenchoice. De buren ontvangen in ruil daarvoor producten en diensten van de boerderij (ter waarde van 300 Euro per aandeel, in de vorm van 6 waardebonnen, 1 per jaar te besteden). Zo dien je met je investering, met een gezond rendement, een goed doel (duurzame en klimaatneutrale productie EN consumptie).

Doel

Directe verbinding tussen boer en buur, zicht op productieprocessen, toewerken naar klimaatneutraal produceren en consumeren, geld positief aanwenden.

Om te laten zien hoe belangrijk het is dat kleine (financiële) bijdragen van consumenten samen het verschil kunnen maken wordt in dit project de samenwerking gezocht met zowel consumenten als organisaties die duurzame boeren en consumenten willen verbinden.

www.boerzoektbuur.nl



Groengarantie: Een afspraak tussen twee of meerdere partijen over het behouden of verbeteren van het uitzicht



Door een Groengarantie te kopen op een stuk grond of, als u grond bezit, juist te verkopen, kunnen mensen er zelf voor zorgen dat hun eigen omgeving mooi blijft of wordt.

Groengarantie is een contractuele afspraak tussen twee of meer partijen. Samen maken de partijen afspraken over het in stand houden of verbeteren van de omgeving. De partij die de garantie ontvangt, de koper, kan een huiseigenaar, belangenvereniging, terreinbeherende organisatie, bedrijf of een projectontwikkelaar zijn. De partij die de vergoeding ontvangt, de verkoper, is altijd een grondeigenaar. Bezitters van een woning kunnen Groengarantie gebruiken om afspraken te maken over het onderhouden of verbeteren van de ruimte rond hun woning. Grondbezitters kunnen Groengarantie verkopen om extra inkomsten te genereren voor onderhoud en beheer, om vrijwilligers te werven of zelfs voor marketingdoelen. www.groengarantie.nl

Bruikbare basisconcepten

	Hypotheek	Pergola associatie	Fagoed	(Burger)-coöperatie	Gemeente grond	Crowdfunding
Grond bij aanvang	In bezit	In bezit	In bezit	In bezit of geen	Geen	In bezit of geen
Eigenaar uiteindelijk	In principe Boer	Boer	Fagoed / beleggers (erfpacht)	Burgers	Gemeente	Boer of burger
€ IN	Geld op bank	Abonnementsgeld	Geld op bank	Kan, afh. van constructie	Geen	Geld
€ UIT	Rente + aflossing	Natura	Rente	Rente of natura	Pacht € / natura	Aflossing in geld of natura
Overig	Aftrekbaar	Langdurige afspraken over gebruik	Terugkooprecht	Langdurige afspraken over gebruik	Voorwaarden gebruik	
	Gebruik vrij		Gebruik in afstemming			
			Aftrekbaar?			

A photograph of a field of young green seedlings growing in dark soil. The seedlings are small, with two leaves each, and are arranged in rows. The background is slightly blurred, showing more seedlings in the distance. The overall scene is bright and natural, suggesting a healthy growing environment.

Bijlage 5:

Kansrijke voedsel-grond combinaties

1. Het Binnenveld

Basisconcept

In het Binnenveld zijn veel partijen betrokken bij de voedselproductie en instandhouding van landelijk gebied. We beogen om grond en burgers/bedrijven bij elkaar te brengen via crowdfunding. Dit concept betreft een concrete kans die zich voordoet. Er is een geschikt stuk grond dat door de eigenaar – projectontwikkelaar - in de verkoop wordt gedaan. Degenen die investeren worden eigenaar van de grond. Hiervoor wordt een juridische entiteit ingericht. De betrokken boer produceert op dit stuk grond producten voor de investeerders en er vindt overleg plaats over de gewenste inrichting, gewaskeuze en landschapontwikkeling. De grond wordt eigendom van een organisatie, zoals een op te richten stichting of consumentenvereniging CC2. De boer hoeft niet per sé eigenaar te worden, hij kan ook gedeeltelijk eigenaar worden.

Welke kwalitatieve afspraken maken de partijen?

Partijen maken afspraken over de verwerking en de afname van de producten. Er zijn diverse manieren mogelijk, zoals afhaalcontainers (Veld en Beek), afhaalpunten (Lazuur), zelfoogst (De Nieuwe Ronde) en distributie. Er worden afspraken gemaakt over de kwaliteit van de producten, het landschap, het verbeteren van de grond en biodiversiteit. Het concept draagt bij aan een 'Voedzaam landschap' omdat het de continuïteit waarborgt van het gebruik van grond voor voedselproductie. Er worden daarover met de eigenaars en gebruikers goede afspraken gemaakt.

Grondeigenaar – wie kunnen grond aanbieden of investeren in grond in het Binnenveld?

Stoppende boeren, campings, projectontwikkelaars, BBL (Bureau Beheer landbouwgronden), TBO's en NGO's, gemeenten, landgoedeigenaren, Waterschap, Rijkswaterstaat, kerken: in het Binnenveld is veel grond in eigendom van kerken.

Wie wil er grond?

Boeren, in het bijzonder melkveehouders, tuinderijen, akkerbouwers en fruittelers. Pergola-associaties: consumenten die mede eigenaar van productiemiddelen van hun voedsel willen zijn. En mensen uit de stad die actief willen zijn bij voedselproductie en hun eigen leefomgeving.

Waarvoor willen partijen grond?

- Boeren: Overdraagbaarheid bedrijf vaak onmogelijk door overdrachtsbelasting. Behoeft aan constructies die overdracht gemakkelijk maken. Ook voor bedrijfsuitbreiding en continuïteit.
- Particulier: Invloed op voedselproductie, landschap en leefomgeving
- Voor mensen die uit de boot vallen (i.v.m. werkloosheid of een beperking) heeft het telen van voedsel positief effect.

Wie/welke partijen zijn mogelijk geïnteresseerd in producten/diensten/arrangementen van/met een boer?

Consumentenverenigingen, (gespecialiseerde) winkels, gemeenten

Mogelijke producten/diensten/arrangementen

Goede en transparante producten; beleving; inspraak op beleid en beheer; arrangementen op gebied van natuur, recreatie, producten, beleving, zorg, herintreders arbeidsmarkt.

Mogelijke vorm is een Pergola-associatie. Meerwaarde door betrokkenheid van de consumenten, doordat deze coproductent worden.

€ In: Wat biedt de grondeigenaar/investeerder precies aan de boer?

Geld van consumenten of bedrijven, goodwill, grond voor productie.

€ Uit: Wat wil de grondeigenaar/investeerder ervoor terug? Wat moet de boer doen / leveren?

Producten, ruimte, excursies, mooi landschap, goed milieu, goodwill, licence to produce. Eventueel pacht in geld. Hoogstamfruitboomgaard.

Wat zijn de eerste stappen om dit te realiseren?

- Kleinschalig beginnen en ervaring opdoen.
- Nadere verkenning tussen consumentencoöperatie CC2 en boer.
- Bijeenkomst leden CC2, klanten van Lazuur en geïnteresseerden.
- Er is grond op het oog, nu eigendom projectontwikkelaar.
- Daarna uitbreiding met meer particulieren en meer grond.



2. Iedereen uit de kaartenbak - Barneveld

Basisconcept

De kern van dit voorstel is dat gemeente Barneveld onder gunstige voorwaarden pachtgrond aan gaat bieden aan agrarisch ondernemers, die zich in ruil daarvoor inzetten voor aantrekkelijk, beleefbaar en 'voedzaam' landschap rondom Barneveld. Dit doet de boer via twee manieren:

- teelt van voedselgewassen, die bijdragen aan een mooi, aantrekkelijk landschap waarin voedselproductie zichtbaar en herkenbaar is voor bewoners en recreanten, en die onderdeel uit (gaan) maken van regionale voedselkringlopen.
- voedselproductie zichtbaar en beleefbaar maken via werkervaringsplekken op de boerderij voor mensen met een lange afstand tot de arbeidsmarkt.

De gemeente en de boer werken de voorwaarden samen uit en maken daarover pachtafspraken. Dit is maatwerk, want de invulling moet passen bij de ambities van zowel gemeente als boer. Hierbij wordt samengewerkt met afdeling WZI (Werk Zorg en Inkomen) van gemeente Barneveld en Stichting Ons Bedrijf, die zich inzetten voor sociale participatie en integratie.

De ambitie is om meerjarige afspraken te maken, waarbij tegelijkertijd meerdere doelen worden gediend (aantrekkelijk landschap, inkomsten ondernemer, sociale participatie, duurzame voedselproductie, verbinding boer-burger).

Grondeigenaar – Wie kunnen grond aanbieden?

Het Ontwikkelingsbedrijf (OBW) van Gemeente Barneveld. Zij heeft verschillende gronden in eigendom, die uiteindelijk zijn bedoeld voor woningbouw. De ontwikkeling van deze gronden is op de lange baan (10 á 15 jaar?) geschoven in verband met de crisis in de bouwsector. Deze gronden zijn tijdelijk beschikbaar voor agrarische productie. De meeste gronden liggen tegen de bebouwde kom van Barneveld aan. Op dit moment worden de meeste gronden verpacht aan agrariërs, overwegend via eenjarige pachtcontracten. Binnen bepaalde voorwaarden is het gebruik in principe vrij.

€ In: Wat biedt de grondeigenaar/investeerder precies aan de boer?

- gebruik van de grond voor agrarische productie
- afspraken over langdurig gebruik (minimaal 5 jaar)
- verlaagde pachtprijs

€ Uit: Wat wil de grondeigenaar/investeerder ervoor terug? Wat moet de boer doen / leveren?

- versterking van landschappelijke kwaliteit met thema 'voedsel'; zichtbare voedselproductie, versterking biodiversiteit, aantrekkelijk en divers landschap, eventueel herstel van oude soorten zoals haver, gerst en spelt.
- product en afzet dat bijdraagt aan regionale kringlopen (consumptie of veevoer);
- werkervaringsplekken voor mensen met een lange afstand tot de arbeidsmarkt ('uit de kaartenbak')
- (verlaagde) pacht
- informatievoorziening voor publiek, bijvoorbeeld in de vorm van informatiebordjes met toelichting over voedselproductie.

Wat zijn de eerste stappen om dit te realiseren?

- Afstemming met OBW
- Afstemming met afdeling WZI, Stichting Ons Bedrijf
- Ontwikkeling van afsprakenpakket met 1 boer, gemeente, WZI.
- Uitvoering in praktijk: beginnen met 1 perceel en 1 enthousiaste ondernemer.

Uitrol naar anderen

- Ontwikkelen van meerdere keuzepakketten, zodat gemeente Barneveld ook aan andere pachtende ondernemers keuze kan voorleggen. Hoe meer inzet van ondernemer voor werkervarings-plekken en landschap, hoe lager de pachtprijs. Dit blijft maatwerk.
- Concept kan worden gekopieerd naar andere grondeigenaren, andere gemeenten en grondeigenaren in FoodValley en daarbuiten.

Overige opmerkingen

- Minimaal contract van 5 jaar nodig: moet rendabel zijn voor een boer (voor biologische boer i.v.m. voor 'wachttijd' voor grond)
- Misschien sowieso goed idee voor gemeente om pachtprijs te verlagen als boer iemand aan het werk zet.
- In Barneveld lijkt weinig bewustzijn aanwezig over noodzaak tot verduurzaming en innovatie. Zichtbare, concrete en tastbare initiatieven dragen bij aan bewustwording.
- In Barneveld heerst een sterk gevoel van sociale betrokkenheid en zorg voor elkaar. Werkervaringsplekken passen daar goed bij.

3. Grond als MVO-belegging - Barneveld

Basisconcept

In de Gelderse Vallei is veel 'slapende grond'. Dit is grond die oudere boeren vasthouden als pensioenvoorziening. Zij verhuren deze grond bijvoorbeeld voor teelt van mais, niet noodzakelijkerwijs aan boeren uit de regio. Voor jongere boeren zijn hoge grondprijzen een belemmering voor groei van het bedrijf.

Beleggen in grond kan interessant zijn voor kapitaalcrachtige bedrijven, vanwege de waardevastheid. Dit kan ook gelden voor (groepen of individuele) burgers, maar we richten ons hier vooral op bedrijven en zakelijke investeerders. Agrarische ondernemers kunnen investeerders een maatschappelijke tegenprestatie bieden, die de investeerders helpt om hun MVO-beleid te realiseren.

We onderzoeken of een constructie mogelijk is die deze gegevens combineert:

- Huidige grondeigenaar en toekomstige gebruiker (doorgaande boer) vinden elkaar via netwerk, maar komen niet tot zaken
- Grondeigenaar verkoopt grond aan investeerder en/of financiële instantie, met de zekerheid dat deze grond bij de doorgaande boer in gebruik komt
- Investeerder en/of instantie koopt grond en verpacht deze onder voorwaarden aan doorgaande boer
- Doorgaande boer levert tegenprestatie op MVO-gebied, bv. realisatie natuur, akkerranden, bepaalde teelten of andere af te spreken diensten. In ruil hiervoor is pachtprijs lager dan regulier.

Grondeigenaar – wie investeert in grond?

- Bedrijven die financiële middelen willen beleggen in grond. Bijvoorbeeld bedrijfsleven uit Barneveld.
- Deze gronden worden gekocht van stoppers of van BBL.

€ In: Wat biedt de grondeigenaar/investeerder precies aan de boer?

- Investeerder biedt middelen om grond te kunnen aanschaffen
- Vervolgens kan de boer de grond pachten voor agrarische productie
- Pachtprijs iets lager dan regulier; in ruil hiervoor levert de boer tegenprestatie met MVO karakter

€ Uit: Wat wil de grondeigenaar/investeerder ervoor terug? Wat moet de boer doen / leveren?

- Rendement, veilige belegging
- Tegenprestatie met MVO-karakter (perceel met natuurwaarden, akkerranden, bepaalde gewassen, etc.) of juist met sociaal karakter.
- Via de tegenprestatie draagt het concept bij aan een voedzaam landschap, bijvoorbeeld door afspraken over gewaskeuze.

Wat zijn de eerste stappen om dit te realiseren?

- Financiële expertise nodig, bijvoorbeeld ASN of Rabobank.
- Afstemming met vastgoeddeskundigen (makelaar, rentmeester). Ook aandacht voor fiscale aspecten van een dergelijke constructie.
- Uitvoering in praktijk: pilot met 1 transactie trachten te realiseren.

Uiteindelijk resultaat

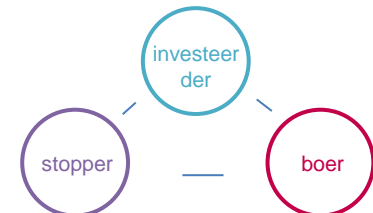
Grondtransacties van stoppende boeren naar doorgaande boeren in onze regio. Daarmee grond die in gebruik blijft voor agrarische productie, op een zodanige wijze dat ook maatschappelijke doelen worden gerealiseerd (op gebied van natuur, landschap, teelt van bepaalde gewassen, bij voorkeur een combinatie van deze).

Overige opmerkingen

- Leren van ervaringen van Fagoed, De Nieuwe Rentmeester en het puntensysteem van Trefpunt Pacht (zie bijlage 4).

Het gaat hier om een driehoekstransactie tussen drie partijen die er alle drie op vooruit moeten gaan. Bij grond gaat het in hoge mate om gunnen. Daarom is van belang dat het initiatief bij de doorgaande en de stoppende boer ligt, die samen contact zoeken met de investeerder

(of financiële instantie die hier evt. bij nodig is). Ervaringen uit het verleden leren dat dit niet altijd succesvol is om als investeerder rechtstreeks contact te zoeken met stoppende boeren.



4. Pergola associatie – Doesburger Eng

Basisconcept

Naar voorbeeld van bijvoorbeeld de Nieuwe Ronde in Wageningen zou op de Doesburger Eng een pergola associatie opgericht kunnen worden. Kern van een pergola associatie is dat klanten deelnemers worden. De deelnemers nemen een deel van de oogst af en betalen daarvoor vooraf. De tuinders op hun beurt spannen zich in om de aarde, de planten en de dieren naar beste kunnen te verzorgen, waardoor ook de behoefte aan kwalitatief hoogstaande voeding van de aangesloten leden is gewaarborgd. Het basisinkomen van de tuinder is verzekerd, evenals de afzet (bron KNHM, project [De Nieuwe Akker](#)).

Dit concept is goed te combineren met het tweede concept, herstel van de schaapskooi.

Grondeigenaar – wie kan grond aanbieden?

Gemeente Ede of een agrariër, afhankelijk van de locatie. Gemeente Ede is eigenaar van de meeste gronden in het zuidelijke deel van de Doesburger Eng. Deze gronden worden nu via liberale pacht verpacht.

€ In: Wat biedt de grondeigenaar/investeerder precies aan de boer?

- gebruik van de grond voor agrarische productie
- afspraken over langdurig gebruik
- verlaagde pachtprijs

€ Uit: Wat wil de grondeigenaar/investeerder ervoor terug? Wat moet de boer doen / leveren?

Het is sterk afhankelijk van de grondeigenaar wat het rendement van de afspraak moet zijn. Als gemeente de eigenaar is dan kan pachtprijs wellicht lager zijn dan normaal mits er als tegenprestatie gemeentelijk doelen geleverd worden. Hierbij valt bijvoorbeeld te denken aan:

- Versterken buitengebied en landelijk gebied nabij centrum van Ede
- Versterken lokale economie en toeristisch / recreatief karakter van de omgeving van Ede (Klompenpaden, stadspark)
- Lokale voedselproductie en informatie over voedsel
- Versterken buurtgemeenschap
- Mogelijk aanbieden van plaatsen voor mensen met een beperking. Mogelijk koppeling met zorg (versterken regionale verzorging functie aansluitend op ziekenhuis).

Wat zijn de eerste stappen om dit te realiseren?

- Gesprek met andere pergola associaties zoals de Nieuwe Ronde om na te gaan hoe zij zijn ontstaan.
- Netwerk van nabijgelegen burgers creëren die lid kunnen worden van de vereniging.
- Agrariër vinden die werkzaamheden wil uitvoeren en coördineren.
- Plan uitwerken zodat gemeente hier rekening mee kan houden bij de uitgave van pacht.
- Momenteel wordt de structuurvisie van de gemeente herzien. Het is nu een goed moment om dit soort plannen met de gemeente te bespreken zodat er ook ruimte voor komt in de nieuwe structuurvisie.
- Contact met rentmeester van de gemeente.

Wie zijn er bij betrokken?

- Stichting Buurtschap Doesburger Eng
- Agrariër(s)
- Groep burgers (nog te formeren)
- Lokale ondernemers zoals restaurant l'Orage
- Gemeente Ede

Overige opmerkingen

Op de Doesburger Eng zijn veel kippenhouders en enkele melkveehouders actief. Veel van de gras- en akkerlanden worden benut voor veevoerproductie. Uitzondering is onder andere Brandrood, een producent van kazen. Veel van de aanwezige boeren zouden graag meer grond hebben voor extra veevoerproductie.

In 2012 is het initiatief gestart om de grondeigenaren te motiveren om producten te telen die de kenmerkende 'open zichtlijnen' van de Doesburger Eng versterken. Dit heeft er toe geleid dat op diverse percelen gerst t.b.v. moutproductie is verbouwd. Mout heeft een aanzienlijke financiële meerwaarde t.o.v. andere gewassen. Tevens is op enkele percelen gestart met telen van spelt t.b.v. een 'bakproject'.

Het is onduidelijk of de gemeente Ede andere vormen van benutting wil toestaan en openstaat voor andere type pacht/afspraken. In het noorden zijn de gronden vooral in bezit van particulieren. Deze particulieren zijn zowel actieve agrariërs die de grond zelf gebruiken als ook eigenaren die geen actief agrarisch bedrijf meer hebben.

5. Herstel Schaapskooi – Doesburger Eng

Basisconcept

Historisch waren er op de Doesburger Eng vooral kleinschalige, relatief arme boeren met schapen gevestigd. Ze trokken via de Doesburger heide door naar andere heide gebieden rondom Ede. Tegenwoordig is van deze historie weinig terug te zien op de Doesburger Eng. Het herstel van een schaapskooi, en wellicht een schaapskudde, zou een link creëren met het verleden en biedt veel kansen om het gebied te versterken.

Bij de aanleg van de woonwijk Kernhem ten noorden van de rijksweg N224 bij Ede is een oude schaapskooi verwijderd. Voor zover mogelijk zijn de oude stenen en houten schragen gedemonteerd en opgeslagen op de oude houtwerf van de gemeente. Mogelijk kunnen deze benut worden bij de herbouw.

De Gemeente Ede is eigenaar van relatief veel grond in het zuidelijk deel van de Doesburger Eng. Op een aantal percelen staan opstallen (huizen en/of schuren). Veel van de oude schuren zijn tegenwoordig in vervallen staat en blokkeren het open karakter van de Doesburger Eng. Via een rood-voor-rood regeling zouden een of meerdere van deze opstallen verwijderd kunnen worden voor de herbouw van de schaapskooi.

De herstellende schaapskooi kan als buurthuis, verkooppunt voor streekproducten, schaapskooi en wellicht als extra locatie voor lokale ondernemers dienen. Bij de herbouw zouden lokale bewoners en ondernemers betrokken kunnen worden om kosten te drukken en gemeenschapssfeer te versterken. Voor een gezonde exploitatie zou een connectie met een nieuwe schaapskudde (Grebbeveldschaap zoekt naar een locatie in deze omgeving) en bijvoorbeeld restaurant l'Orage gelegd kunnen worden.

Grondeigenaar – wie biedt grond aan of investeren in grond?

Om exploitatie haalbaar te maken heeft een locatie nabij restaurant l'Orage de voorkeur. Gemeente Ede bezit de meeste van de omliggende gronden.

€ In: Wat biedt de grondeigenaar/investeerder precies aan de boer?

- grond voor herbouw schaapskooi
- langdurige erfpacht of constructie wellicht met optie voor uiteindelijke overname grond

€ Uit: Wat wil de grondeigenaar/investeerder ervoor terug? Wat moet de boer doen / leveren?

Herstel van schaapskooi heeft diverse voordelen voor de gemeente:

- Ontwikkeling van landschap en cultuurhistorie
- Pachtinkomsten / eventueel in de toekomst verkoop van grond
- Recreatie / toerisme stimulans
- Aansprekende locatie met goed verhaal voor verkoop regionaal voedsel dichtbij Ede.
- Interessante combinaties met cultuur en zorg mogelijk.
- Versterken buurtgemeenschap

Wat zijn de eerste stappen om dit te realiseren?

Eerste stap is de ontwikkeling van een goed plan / verhaal voor de schaapskooi waarin aangesloten wordt op gemeentelijke doelen en wensen van de omgeving / bewoners. Als plan beschreven is zou de omgeving zich er sterk voor kunnen maken, bijvoorbeeld via een crowdfunding campagne. Voor de gemeente wordt dan ook duidelijk dat het een concept is dat gedragen wordt door de omgeving. Belangrijk onderdeel van het plan is natuurlijk een gezonde exploitatie waarin de buurt en lokale ondernemers het pand gaan gebruiken en onderhouden.

Overige opmerkingen

Als de schaapskooi in de buurt van restaurant l'Orage gerealiseerd wordt zal ook gekeken moeten worden naar parkeergelegenheid.

De schaapskooi kan helpen bij het opschonen van oude vervallen bebouwing op de Eng.





Dit document is tot stand gekomen met medewerking van:



Projectleiding namens Gebiedscoöperatie O-gen:
Suzan Klein Gebbink, Wing

Maart 2014

