

“Onderzoek kansen voor meer biologisch en/of natuurinclusief bewerkte grond in Winterswijk.”



“Onderzoek kansen voor meer biologisch en/of natuurinclusief bewerkte grond in Winterswijk.”

Inleiding.

Een dik rapport is makkelijker te maken dan een dun rapport. Een dik rapport wordt meestal niet gelezen, hoogstens de koppen of de samenvatting. Voor u ligt een dun rapport. Snel te lezen. Hierin willen we u meenemen in onze toekomstvisie, conclusies en aanbevelingen. Alles is gefundeerd in wat we gedaan, ondervonden en bestudeerd hebben, wat tot een dik rapport had geleid. We gaan dit graag met u bespreken.

Voorwoord over het proces.

Dingen veranderen en ontwikkelen zich omdat mensen dat willen, omdat ze er voor gemotiveerd zijn, omdat ze enthousiast worden. Dingen gebeuren niet als er weerstand is, mensen zich er niet in kunnen herkennen, nadelen voor zichzelf zien, zich gepasseerd voelen. Kortom het menselijk proces achter de zaken is de sleutel of dingen lukken of niet lukken.

De agrarische sector, de boeren.

In ons onderzoek gaat het over de mogelijkheden om ons landschap te versterken door meer biologisch en/of natuur-inclusief te werken. Dat betekent dat we het hebben over eventuele veranderingen in het werk van boeren in dit gebied. Naarmate we meer mensen spraken, realiseerden we ons steeds meer dat boeren tabak hebben van mensen van buiten (burgers, politici, beleidsmakers, banken) die steeds opnieuw aangeven dat hun werk anders moet. Maar er dan niet de meerprijs voor over hebben. En zich niet realiseren dat boeren door lange termijn investeringen hun werkwijze niet steeds kunnen veranderen. Al deze ontwikkelingen geven stress en spanning en tasten de economische bedrijfszekerheid aan. Nieuwe wet- en regelgeving, vaak terecht als rigide ervaren, maakt alles nog erger. Hoe onprettig het misschien ook is, boeren worden hierdoor gedwongen zich te beraden op hun toekomst en hun verdienmodellen. Welke keuze dan ook. We realiseren ons goed dat dit voor de boer levensvragen zijn.

Weer nieuwe mensen met nieuwe vragen en ideeën lopen dus het risico zich aan te sluiten bij de rij waar boeren al genoeg van hebben. Wij dus ook. Daarom het volgende:

- Onze ambitie is niet om alle problemen in de agrarische sector op te lossen, evenmin willen we meer problemen scheppen.
- In onze toekomstvisie staat centraal dat ieder zijn eigen keuzes blijft maken en daarin gerespecteerd wordt.
- In onze voorstellen wordt steeds bekeken wat het financiële gevolg is voor de boer en welk verdienmodel daar tegenover kan staan. En welke -nieuwe- partijen daar bij passen.
- We willen nieuwe mogelijkheden aandragen en een aanzet tot realisatie geven.

Toekomstvisie, mei 2028.

In ons onderzoek gaat het specifiek over het buitengebied van Winterswijk. De maatschappelijke ontwikkelingen die invloed hebben op de agrarische sector hebben ook op andere manieren gevolgen voor het gebied. Een zorg is krimp met leegloop en verdwijnen van voorzieningen tot gevolg. Er spelen diverse initiatieven om daar een andere wending aan te geven.

Wij zijn er van overtuigd dat er juist in de hectiek van een steeds drukker wereld kansen liggen voor ons gebied en dat onze gemeente Winterswijk nieuwe en jongere inwoners uit de drukke delen van ons land kan verleiden om zich hier te vestigen en een nieuwe toekomst op te bouwen.

We willen graag dit verslag beginnen met een verhaal van een dag in 2028. Het geeft een beeld van hoe de toekomst kan worden. Een verhaal maakt dingen soms sneller duidelijk.

Dit verhaal wordt op 17 september gepresenteerd.

“Onderzoek kansen voor meer biologisch en/of natuurinclusief bewerkte grond in Winterswijk.”

Diverse waarnemingen en conclusies.

Maatschappelijk trends.

- De maatschappelijke eisen aan voedselproductie worden steeds strenger en meer gericht op duurzaamheid, biodiversiteit, lagere CO2 footprint, lager gebruik bestrijdingsmiddelen, diervriendelijkheid, beperken mestproductie. Deze tendens uit zich ook in nieuwe wet- en regelgeving en aangepaste eisen van grote spelers (banken, afnemers).
- De markt voor biologische levensmiddelen is stijgend, dat is geen hype, maar een trend die zich stevig doorzet. De behoefte aan betrouwbaarheid, authenticiteit, herkenbaarheid leidt tot een grote waardering voor lokale (streek) producten en boerderijwinkels.
- Het landschap wordt “saaier” en eenvormiger, ook in ons gebied. Veel hetzelfde gras zonder bloemen en kruiden, veel mais. Voor een gebied dat zijn waarde sterk ontleent aan zijn bijzondere landschap een risico, groter dan in sommige andere gebieden. Het is weliswaar nog mooi, maar het kan mooier!
- De kwaliteit van de bodem gaat achteruit, bijen en insecten worden bedreigd. Dit heeft grote gevolgen, zowel voor de natuur als voor de landbouw.

Natuurinclusieve landbouw.

Terwijl we met ons onderzoek bezig waren, werd de term “natuurinclusief” ineens populair, ook bij beleidsmakers. Er is geen duidelijke definitie van, zie bijvoorbeeld het artikel in de Boerderij (6/2018). Hier de omschrijving die de Provincie Gelderland hanteert:

Natuurinclusieve landbouw is een ecologisch houdbare vorm van voedselproductie. Het maakt gebruik van wat de natuur op, om en onder het bedrijf te bieden heeft, versterkt de biodiversiteit van het boerenland en is zo min mogelijk belastend voor de natuur. De uitdaging is om natuur en biodiversiteit op een rendabele wijze te integreren in de bedrijfsvoering. De agrariër zal de wisselwerking tussen ecologische en economische randvoorwaarden moeten zoeken en benutten. Natuurinclusieve landbouw kan in de bedrijfsvoering op verschillende manieren gestalte krijgen. Dit is afhankelijk van het type bedrijf, de locatie, de bodem, het watersysteem, het omliggende landschap en de accenten die een ondernemer zelf wil leggen. Er is dus geen blauwdruk te geven van ‘het natuurinclusieve bedrijf. (Veelzijdige natuur voor iedereen, Provincie Gelderland, december 2017).

Toch is het een interessante ontwikkeling die mogelijkheden en richting geeft aan bedrijven die niet kiezen voor geheel conform de eisen biologisch werken maar wel (grote) stappen zetten naar een werkmethode die een betere relatie legt tussen natuur en landbouw, en in het geval van Winterswijk: tussen het landschap en de landbouw. Het verdienmodel voor de boeren is dan nog een vraagstuk. Komen de extra kosten qua werk (en eventueel lagere opbrengst) terug in hogere productprijzen?

Bedrijfsmatige trends.

Bedrijfseconomisch blijkt dat er (ook) met biologisch en natuurinclusief boeren een goed inkomen te halen is. Er zijn beheervergoedingen voor agrarisch natuurbeheer. De structureel hogere prijs voor bio-producten maakt het mogelijk kleinschaliger te boeren. In sommige sectoren iets meer, sommige iets minder dan gangbaar. Dat verschilt overigens ook per jaar. Het lijkt er op dat de gangbare prijzen sterker fluctueren. De afhankelijkheid van banken (door een grotere schaal en daarmee grotere financieringen) lijkt ook wat hoger in de gangbare sector.

Schaalvergroting in de landbouw blijft een trend. Bijkomend risico daarvan is dat het familiebedrijf als “gezonde maat” bedreigd wordt. Een risico met gevolgen die groter zijn dan alleen voor de individuele ondernemers want familiebedrijven zijn belangrijke dragers van het gebied en de gemeenschap.

“Onderzoek kansen voor meer biologisch en/of natuurinclusief bewerkte grond in Winterswijk.”

Gangbare landbouw en biologische landbouw groeien naar elkaar toe. Binnen beide segmenten zijn de verschillen tussen bedrijven groot.

Op meerdere plekken in en buiten Nederland zijn nieuwe coöperaties ontstaan van kleinschalige producenten en verwerkers die hun producten onder een gezamenlijk label afzetten. Juist het vermarkten is dan een taak van de coöperatie. (bijvoorbeeld in Italië: La Vialla, San Lorenzo)

Lokaal.

Agrarische bedrijven in Winterswijk die willen stoppen worden zelden als geheel bedrijf verkocht. De schaal wordt als te klein ervaren voor een rendabele toekomst. Grondprijzen zijn ook hier hoog, maar lager als elders in het land. Voor een jonge (wel of niet biologische) boer zonder een -groot- eigen vermogen is de investering in het vestigen van een nieuw bedrijf nagenoeg onhaalbaar.

Winterswijk (Oost-Achterhoek) heeft verhoudingsgewijs weinig biologische boeren. De productie van tuinbouwproducten ontbreekt nagenoeg geheel in de Oost-Achterhoek. Distreko, die aan consumenten groentepakketten levert, haalt bijna de helft van zijn producten van buiten de Achterhoek omdat hier onvoldoende aanbod is.

Eerdere biologische initiatieven zijn om diverse redenen gestopt. Een algemene noemer is moeilijk te geven. De vereniging BPA (biologische producenten achterhoek) is aan het vergrijzen. Onze indruk is dat goede marketing, zeker buiten het traditionele biologische kanaal, een probleem was. Nieuwe initiatieven dienen zich aan, zoals rond het Kuenenhuis en binnen de Slow Food beweging.

In alle gesprekken die we gevoerd hebben valt de grote liefde op voor het Winterswijkse landschap.

Conclusie.

Al zijn niet alle aanleidingen even prettig, de timing lijkt perfect. De trend naar natuurlijk, streek, biologisch is onmiskenbaar. De signalen dat er extra aandacht nodig is voor biodiversiteit, insecten, wilde fauna en bodemkwaliteit worden steeds sterker. De consument zet zich af tegen grootschalig en industrieel. Grote partijen in de sector zetten zich in voor serieus duurzaam beleid. Ook met biologische bedrijven valt geld te verdienen. Ons landschap lijkt van nature niet meer zo goed te passen bij grootschaliger werken. Een nieuwe invulling van een vitaal platteland laat kansen zien voor een mix van nieuwe en oude bedrijven en een mix van agrarische en niet-agrarische ondernemers. Winterswijk is al bekend voor haar mooie (cultuur) landschap en Winterswijkse streekproducten (merk, label) sluiten daar perfect op aan.

We denken dus dat er kansen liggen, maar hoe zijn die te realiseren?

Uit de gesprekken is een veelheid aan grotere en kleinere ideeën en mogelijkheden naar voren gekomen. Verstandig is om op een samenhangende wijze prioriteiten te kiezen. Waarbij zoveel mogelijk de kleinere dingen direct aangepakt worden, wat motiverend werkt en grotere in gang worden gezet om een lange termijn perspectief te geven. Bij elk onderdeel blijft staan: graag motiveren en inspireren, dingen mogelijk maken. Iedereen is welkom om mee te doen, iedereen is vrij om andere keuzes te maken.

“Onderzoek kansen voor meer biologisch en/of natuurinclusief bewerkte grond in Winterswijk.”

Prioriteit op vijf thema's:

1. Bodemkwaliteit
2. Grondfonds
3. Marketing en verkoop
4. Praktische diensten en samenwerking
5. Lokale voedselproductie en afzet

Ad 1. Bodemkwaliteit.

De kwaliteit van de bodem en het bodemleven heeft een groot effect op zaken als vruchtbaarheid, het watervasthoudend vermogen en de vastlegging van koolstof. Een gezonde bodem heeft invloed op de kwaliteit en weerbaarheid van de gewassen. Kijk je vanuit de klimaatdoelstellingen dan is verbetering van de bodemkwaliteit een belangrijke bijdrage aan de vermindering van CO₂ uitstoot, maar ook aan de robuustheid van de landbouw op langere termijn. Naast deze argumenten levert een gezonde bodem ook kansen voor een grotere diversiteit aan gewassen die zonder kunstmest geteeld kunnen worden. Dit resulteert in een aantrekkelijker landschap, meer bloemen, meer biodiversiteit, meer vogels en is daarmee ook voor recreatie en toerisme van belang. In het verlengde van “koeien in de wei” zou je kunnen verwachten dat er een trend aankomt van: “bloemen in de wei en het graanveld en vogels er boven”.

Ontwikkelingen in de markt: Barenbrug, een grote producent van zaden, komt met meer kruidige mengsels die een betere opbrengst leveren. (Boerderij 20-2-18). De Pure Graze grasmengsels garanderen een hogere melkopbrengst en gezondere koeien.

Ons voorstel is om meerdere pakketten van maatregelen op te zetten, van eenvoudig tot uitgebreid. Met telkens:

- Concrete acties
- Effect op bedrijfsvoering
- Kosten en opbrengsten, mogelijke verdienmodellen
- Andere stakeholders die een rol kunnen spelen

Ad 2. Grondfonds.

De grondprijzen zijn sterk gestegen. Toegang tot grond is voor startende (biologisch en gangbaar) boeren nagenoeg onbetaalbaar. Bij stoppende boeren wordt nog maar zelden het bedrijf als bedrijf verkocht, grond wordt aan groeiende boeren verkocht, gebouwen krijgen een andere bestemming of blijven (deels) leegstaan. Wat als er een lokaal (regionaal) grondfonds zou komen die grond aankoopt en onder voorwaarden ter beschikking stelt?

- Investeren in grond en die uitgeven in pacht is een veilige investering die een rendement op kan leveren hoger dan spaarrente en lager dan beleggen, maar ook een geheel ander risicoprofiel dan beleggen.
- Investeren in het eigen gebied en een bijdrage leveren aan “gezonder” maken van het landschap is een extra motivatie voor de investeerder en levert ook trots en verbinding op.
- Er zou een “menu” kunnen komen waarbij verschillende manieren van grondgebruik elk een eigen pachttarief opleveren. Langdurige pacht biedt meer garantie voor goede zorg voor de bodem en de biodiversiteit.
- Kleinere bedrijven zouden hierdoor mogelijk meer als geheel in stand kunnen blijven en door een - jonge- biologische boer geëxploiteerd kunnen worden. Gevestigde bedrijven zouden betaalbaar grond kunnen pachten en bewerken passend binnen de visie.
 - Daarmee is dit voorstel een belangrijke basis voor het actief kunnen aantrekken van jonge (biologische) boeren

“Onderzoek kansen voor meer biologisch en/of natuurinclusief bewerkte grond in Winterswijk.”

- Ook kan een overgangperiode oude boer-jonge boer een manier zijn met veel voordelen, ook fiscaal. Na de definitieve overgang gaat de nieuwe boer pachten van het grondfonds en wordt de oude boer uitbetaald.
- Gestimuleerd kan worden dat andere (grote en kleine) grondeigenaren hun beheer en exploitatie aan laten sluiten bij deze werkwijze. Ook voor particuliere grondeigenaren die zelf niet in de streek wonen.

Ad 3. Markontwikkeling.

Er liggen kansen in de markt, de trend is onomkeerbaar. Maar hoe verleiden we de nieuwe consument? We weten dat streekproducten ‘in’ zijn. Is er plaats voor een Winterswijk label? Of Achterhoeks? Een wekelijkse markt voor “onze” streekproducten, juist ook op de Duitse consument gericht? Bestudeer de succesvolle voorbeelden uit o.a. Italië en kijk wat daar hier van geleerd kan worden.

Er zal een goed team aan de slag moeten om met nieuwe (en vernieuwde) concepten de markt te onderzoeken en te veroveren. En daarmee boeren, producenten en verwerkers te ondersteunen in de verkoop. We denken dat de toekomst gebaat is bij het professioneel aanpakken van dit thema. De belangen zijn groot, de investeringen in nieuwe producten en werkwijzen ook. De ondernemers verdienen een goede en zorgvuldige ondersteuning hierbij.

Mogelijke ideeën om uit te werken:

- “onze” streekproducten onder een gezamenlijk of overkoepelend label uitbrengen, waardoor de “boodschap” van Winterswijk als plaats en landschap verbonden wordt aan kwaliteitsproducten.
- Een deel van de markt in Winterswijk ontwikkelen tot een streekproducten-markt. De Duitse consument is een grote potentiële markt. Ook kan onze weekmarkt zich dan ontwikkelen tot de plek voor lekkere streekproducten van en voor de Achterhoek.
- Logistiek, distributie en daarmee directe lijnen ontwikkelen naar grote afzetgebieden als: de Randstad, Twente, stedendriehoek (Apeldoorn, Deventer, Zutphen) en de regio Arnhem/Nijmegen en Ruhrgebied, Münster, Osnabrück. Naar markten, winkels en groothandels.
- Scholing, training en coaching van boeren. Voor welke boer past welke verkoopmethode? Wat is te leren en wat niet? Wat is uit te besteden en wat niet? Welke voordelen zitten er aan samenwerken en welke nadelen?
- Is lokale productie een mogelijkheid die kan helpen bij bovenstaande opties? Kan een lokale/regionale melkfabriek een sterke marketingtool worden?
- Is er een mogelijkheid om sommige activiteiten deels uit andere bronnen te betalen?

Ad 4. Praktische diensten en samenwerking

Er zijn veel praktische zaken benoemd die eenvoudig binnen het gebied opgelost zouden kunnen worden als men maar van elkaar weet wat de vraag, behoefte of het aanbod was. Er ontbreekt een eenvoudige, toegankelijke “plek” hiervoor. Denk hierbij ook aan vraag en aanbod van organische producten. Snoeisel en maaisel is voor de een last en voor de ander een behoefte. Door dit binnen de streek op te lossen worden vele kosten en transportkilometers vermeden. Ook is genoemd dat men het al erg druk heeft met de dagelijkse zaken en dat alle extra’s vaak ook weer extra regelwerk (formulieren, aanvragen, etc.) vraagt. Onze gesprekspartners wezen er op dat “ontzorgen” op dat vlak helpt. Boeren zijn eerder bereid tot praktisch handelen dan tot regelen en aanvragen. Dit alles leidt tot het idee voor een praktisch ruil, handel en samenwerkingsbureau.

- Een lokale organisatie die zoveel mogelijk stimuleert dat producten en diensten elkaar vinden.
- Ontzorgen kan daarbij een extra dienst zijn, denk aan verzorgen van aanvragen voor regelingen en subsidies, agrarisch natuurbeheer.
- Neveneffect is meer communicatie en samenwerking.

“Onderzoek kansen voor meer biologisch en/of natuurinclusief bewerkte grond in Winterswijk.”

- Dit kan ook de basis zijn voor samen nieuwe producten ontwikkelen of samen een verwerker zoeken.

Ad 5. Lokale voedselproductie en afzet

De agrarische productie in ons buitengebied wordt nauwelijks gebruikt om in de lokale voedselbehoefte te voorzien. Deels omdat de producten veevoer zijn, deels omdat ze als bulkgrondstof worden verwerkt. Of onze melk dan in China of bij de lokale supermarkt terechtkomt, geen mens die het weet. Duurzaamheid en klimaatdoelen worden ook bereikt door de lijnen tussen productie en consumptie te verkorten. Met als neveneffect dat het bijdraagt aan de behoefte naar authentieke, herkenbare en betrouwbare producten en band tussen consument en boer. Een betere prijs voor de boer is mogelijk de tussenhandel (grotendeels) wegvalt.

- Een start is om er voor te zorgen dat Distreko als lokaal distributiekanaal al zijn producten bij producenten uit de streek kan inkopen. Ekoplaza en Appel4you willen graag lokale producten verkopen.
- Een eigen “label” draagt bij, met in eerste instantie afzet op de weekmarkt, boerderijwinkels en aan lokale supermarkten.
- Daarna meer grootschalig uitbouwen per productgroep.

Praktische voorstellen om te beginnen

1. Behoud organisch materiaal binnen het gebied.
Inventariseren materiaal dat wordt afgevoerd, verzamelen, verwerken en lokaal afzetten.
2. Streekproducten op de Winterswijkse markt.
Nu reeds bestaande Achterhoekse producenten van streekproducten (bio en niet-bio) interesseren voor de markt. Goede opzet maken (commercieel en zakelijk), ook gericht op de Duitse consument. Professionele marktverkopers aantrekken. Uiteraard tijdig overleg en aanvraag voor plek op de markt verzorgen.
3. Extensieve agrarische activiteiten en energieopwekking in natuurterreinen.
Welke terreinen zijn geschikt, welke gewassen, welke dieren, wie gaat het doen, wat is het verdienmodel?
Waar kunnen zonneparken worden ingepast die geen bestaande landbouwgrond innemen en weinig zichtbaar zijn?
4. Agrarische grond in bezit van andere eigenaren.
Ca 30% van de landbouwgrond in Winterswijk is in bezit van landgoedeigenaren en maatschappelijke organisaties (Kerken, Natuurmonumenten, Gelders Landschap en dergelijke). Een specifiek programma opzetten om deze eigenaren te betrekken bij de doelen van dit project. De landelijke vereniging van landgoedeigenaren heeft een deltaplan voor biodiversiteit opgesteld. Kunnen wij helpen om dit plan in concrete acties om te zetten? Kunnen eigenaren aansluiten bij de doelen van het grondfonds? Willen en kunnen ze eisen stellen aan beheer en bewerking van hun land? Kan pacht gunstiger zijn als extra doelen worden gerealiseerd?
5. Brainstorm organiseren met geïnteresseerden: welke praktische ideeën zijn er nog meer die op korte termijn realiseerbaar zijn?

Verbanden tussen onderwerpen.

Een plan wordt beter als de afzonderlijke onderdelen samenhangen en elkaar versterken. Niet alleen als er logische, versterkende verbanden zijn maar ook als de gezamenlijke bekendheid en het momentum groter wordt. We noemen er een paar:

- Meer natuurlijk boeren met recreatiesector
Een agrarische werkwijze met meer diversiteit in het landschap, meer soorten gewassen, bloemen en koeien in de wei, meer vogels, meer activiteiten bij boeren, te bezoeken producenten van

“Onderzoek kansen voor meer biologisch en/of natuurinclusief bewerkte grond in Winterswijk.”

streekproducten maken het gebied ook aantrekkelijker voor de bezoeker. Mogelijk daarbij een link leggen met een de recreatiesector om dit -in welke vorm dan ook- mee te financieren? verdienmodel.

- Grondfonds met welvarende nieuwe bewoners.
Nieuwe kapitaalkrachtige bewoners kunnen hun band met het gebied vergroten door te investeren in het grondfonds. Ze maken daardoor sneller deel uit van de gemeenschap en zien het effect van hun bijdrage terug in het landschap waar ze graag willen wonen.
- Nieuwe boeren met oude boeren
Boeren zonder opvolging, met een bedrijf op een niet-rendabele schaal kunnen een toekomst krijgen door de koppeling aan jonge boeren die met nieuwe concepten werken.
- Slow food, lokale productie, weekmarkt
De slow food beweging is gebaseerd op verwerken van mooie, lokale producten en kan daarmee mede een drager worden van de ontwikkeling die we willen stimuleren. Een weekmarkt met passende producten past daar perfect bij.
- Nieuwe, niet-agrarische ondernemers met vitaliteit
In het gebied zijn al veel niet-agrarische ondernemers die een nieuwe vitaliteit meebrengen. Aantrekken van de juiste, passende ondernemers geeft nieuwe mogelijkheden voor gebruik van gebouwen, maar geeft ook een impuls aan nieuwe ontwikkelingen. Denk daarbij ook eens aan de mogelijkheid om de kennis en netwerken van deze mensen te betrekken bij de ontwikkeling.
- Energie opwekken en nieuw verdienmodel boeren
De noodzaak om energieneutraal te worden geeft kansen voor het opwekken van energie. Juist voor boeren liggen daar mogelijkheden voor een aanvullende inkomstenbron.
- Omgevingsvisie, straks omgevingswet.
Een omgevingsvisie die aansluit op deze toekomstvisie en die het mensen zo eenvoudig mogelijk maakt de gewenste ontwikkelingen te realiseren. Zoals nieuwe bestemmingen voor gebouwen gericht op een diversiteit in huur- en koopwoningen stimuleren, tiny-houses en andere experimenten makkelijk maken.

Tot slot, hoe verder?

Ons voorstel is om deze opzet met alle relevante groepen te bespreken en te onderzoeken waar wel en waar geen draagvlak voor is. Juist vanwege het uitgangspunt dat ieder vrij is om zijn eigen keuzes te maken, kunnen de meeste onderdelen starten als er voor dat specifieke onderdeel voldoende mensen zijn die daar de schouders onder willen zetten.

- Is dit een visie die voldoende gedragen wordt?
 - Opzetten van een ambassadeursnetwerk
- Starten met wat kan en waar mensen zich voor in willen zetten.
- Verder uitwerken van de lange termijn projecten.
- Sommige onderdelen kunnen direct en met weinig budget opgestart, sommige vragen meer en professioneel voorwerk. Uitzoeken welke financieringsbronnen er zijn.

“Onderzoek kansen voor meer biologisch en/of natuurinclusief bewerkte grond in Winterswijk.”

Bijlage 1, bronnen

De conclusies uit ons rapport zijn getrokken naar aanleiding van gesprekken met onderstaande personen uit het gebied. Tevens hebben we achtergrondinformatie gebruikt, opgedaan op diverse studiedagen en uit publicaties.

Interviews:

11-06-17	Johan Wytema, landgoedeigenaar
28-06-17	Berdie en Dick Sloetjes, voorheen Bio Varkensboerderij 't Helder
14-08-17	Rein vd Werf, Distreko en Achterhoekpakket
17-07-17	Ben & Ria Simmelink, bio akkerbouwer
16-08-17	Jan Tenkink, gangbaar akkerbouwer te Kotten, overweegt bio te boeren
29-08-17	Gerhard te Voortwis, voorheen bio-boer De Zonnebloem
29-08-17	Henk Hoenink, gangbaar melkveehouder
30-08-17	John Arink, Eko-boerderij Arink
30-08-17	Harry Grevers, melkveehouder en WCL namens LTO-Noord
02-09-17	Jeroen Schreurs, Streek
14-09-17	Jan Stronks, PAN(VALA), StaringAdvies en WCL
15-09-17	Arie Schoemaker, Gemeente Winterswijk, WCL
20-12-17	Herman-Jan Stroes, tuinder en trainer Aarde-Werk de Stegge
12-12-17	Mica en Daphne Hoebe, Ecoplaza
10-01-18	Tonny Stoltenborg, voorheen Gelderse MilieuFederatie
14-02-18	Max Bugter, rentmeester
08-02-18	Hendrik van Prooije, landgoedeigenaar
06-02-18	Leo ten Have, Lettele, bio-melkveehouder
21-02-18	Wander Tiggeloven, opvolger Poelhuis
10-05-18	Bennie Hummelink, RGO Makelaars
14-05-18	Wim Boeijink, biologisch melkveehouder
17-05-18	Andre Olden, makelaar te Holten

Bijgewoonde Studiedagen:

23-09-17	Nieuwe perspectieven buitengebied, themabijeenkomst Diepenheim
4-10-17	Bionext studiedag biologische landbouw, Utrecht
17-01-18	Biobeurs, Zwolle
12-02-18	WCL, Lezing over insecten door dhr. A. Vliegenhart
21-02-18	Achterhoek 2020 Circulaire Landbouw,
23-04-18	Studiemiddag Natuur en Landschap prov. Gelderland, Doorwerth
12-02-18	WCL, Lezing over insecten door dhr. A. Vliegenhart
4-06-18	WCL, presentatie nieuw beleid Friesland-Campina

Geraadpleegde publicaties o.a.:

	CBS Data landbouw Winterswijk
Okt 17	Kansen en belemmeringen bij omschakelen naar biologisch, Rabobank presentatie
Juni 16	De duurzame groei van biologisch, Bionext actieplan voor meer biologisch in NL
2017	Natuurinclusieve landbouw ...de nieuwe trend, Land&co
2017	Stimuleren biologische landbouw, De Groningse Aanpak, Provincie Groningen
Dec 2017	Dossier Biologische landbouw, Agri Holland
Dec 2017	Inkomens biologische melkveebedrijven, WUR/ Agrimatie
Okt 2016	thema update, Biologisch – de haarlemmerolie van de voedingsindustrie, Rabobank
Nov 2015	Kansen en belemmeringen voor omschakeling naar de biologische sector, WUR/ Lei
Okt 2016	Monitor Duurzaam Voedsel 2015, WUR
Mei 2017	Agenda Vitaal Platteland, Provincie Gelderland
Okt 2017	Bionext trendrapport 2016, Bionext

Diverse artikelen in De Boerderij, o.a.:

Mei 2017	Biologische akkerbouw beloont vakmanschap beter, Geert Hekkert
Okt 2017	Driekwart insecten verdwenen in Duits natuurgebied, Eric Beukema
Okt 2017	Landbouw en natuurorganisaties in gesprek over biodiversiteit, Lydia van Rooijen
Nov 2017	Deltaplan biodiversiteit heeft nog geen inhoud, Lydia van Rooijen
Feb 2018	Grasteelt moet en kan beter, mengsels met voederkruiden, Robert Bodde e.a.
Feb 2018	Supers zetten in op duurzame zuivel, Jan Willem Veldman
April 2018	Hakken uit het zand, Rinus Vermue