

Pionieren in de proeftuin

Nieuwe teelten in de Veenkoloniën



CAB fundeert beleid



Pionieren in de Proeftuin

Pionieren in de proeftuin Nieuwe teelten in de Veenkoloniën?

Hein Vrolijk,
m.m.v. Marije Nanninga en Jan Dirk Gardenier

maart 2010

Inhoud

Pionieren in de Proeftuin	1
Inhoud	2
Inleiding	3
Hoofdstuk 1	6
Productiefactoren	6
1.1 Bodemgesteldheid	6
1.2 Grondprijs	6
1.3 Ondernemerschap	6
1.4 Arbeid	7
1.5 Kapitaal	7
1.6 Praktijkgerichte kennisinfrastructuur.	7
1.7 Voorlopige conclusies	8
Hoofdstuk 2	9
Thuismarkt en clustervorming	9
Hoofdstuk 3	13
Economische ordening	13
Hoofdstuk 4	15
Conclusies en suggesties	15
Bijlage 1	17
Gesprekspartners	17
Bijlage 2	18
Belangrijkste literatuur	18
Bijlage 3	19
Saffraanbollen en narcissen	19
Bijlage 4	22
Belangrijkste ontwikkelingen 1990-2005	22
Bijlage 5	23
Afsluitende bijeenkomst 10 december 2009	23

De akkerbouw in de Veenkoloniën wordt nog steeds sterk gedomineerd door zetmeelaardappelen en suikerbieten (en granen). De teelt en verwerking van deze gewassen hebben de afgelopen decennia in hoge mate geprofiteerd van het Gemeenschappelijk Landbouw Beleid. Dit EU-beleid is de laatste jaren grondig herzien, met als resultaat dat na 2013 de boeren en de verwerkers het zonder productiesubsidies moeten stellen. Onder invloed van deze beleidswijziging en in combinatie met een voortschrijdende opbrengstverhoging per hectare, lijkt het onvermijdelijk dat voor deze traditionele gewassen een steeds kleiner areaal nodig is. Om deze toekomstige krimp te kunnen compenseren zal nu al meer prioriteit gegeven moet worden aan het (verder) ontwikkelen van nieuwe landbouwactiviteiten, vooral gezien de lange periode die nodig is om innovaties te realiseren en een nieuwe teelt enige omvang te geven.

Om nieuwe activiteiten van de grond te trekken, bijv. in de agrosector, kunnen grofweg twee verschillende wegen worden bewandeld. De ene benadering is – extreem gesteld – zoeken naar nieuwe gewassen die door deskundigen als kansrijk worden gezien, en vervolgens proberen de boeren en tuinders in een bepaalde regio voor deze teelten te interesseren, al of niet door hen subsidie als lokmiddel voor te houden. Vaak beperkt men de zoektocht tot slechts een of enkele veelbelovende gewassen. Zo wordt in de Veenkoloniën al heel lang gezocht naar een vierde gewas, naast zetmeelaardappelen, suikerbieten en granen. In deze benadering eisen overheden en kennisinstellingen meestal een belangrijke rol op, vanuit hun (vaak stilzwijgende) overtuiging dat de agrarische ondernemers niet over voldoende kennis en geld beschikken om nieuwe teelten te identificeren of tot ontwikkeling te brengen.

De andere benadering is dat vooral wordt uitgegaan van de bestaande activiteiten van de agrarische ondernemers in het betreffende gebied. Waar liggen hun capaciteiten, vooral qua ondernemerschap, en hoe kunnen vanuit die capaciteiten nieuwe activiteiten worden ontwikkeld? Deze vraag is belangrijker dan de vraag naar teelten die elders een succes zijn of lijken te worden, zoals bij de eerste benadering voorop staat. Verder geldt het uitgangspunt: laat in de beginfase zoveel mogelijk bloemen bloeien, want dan wordt sneller duidelijk welke bloemen in de praktijk goed gedijen en niet alleen op papier voldoende overlevingskansen hebben. Sterker nog: als er te weinig nieuwe dingen worden uitgeprobeerd, bijv. omdat er te weinig ondernemerschap is, dan is het zaak om voor voldoende vers (ondernemers)bloed te zorgen, door jongeren te interesseren of door ondernemers van buiten aan te trekken.

In deze notitie ga ik uit van de laatste benadering, vanuit de overtuiging dat deze misschien minder spectaculair is (zeker voor ambtenaren en politici) maar uiteindelijk meer perspectief biedt dan de eerste. Ik verwijs hierbij naar de ontwikkelingen op het gebied van het algemene innovatiebeleid. Vanaf de jaren '70, toen duidelijk werd dat zonder innovatie veel westerse economieën in steeds grotere problemen zouden komen, hadden overheden aanvankelijk de illusie dat zij in staat zijn kansrijke activiteiten te selecteren ('picking winners'). Het gevolg was dat allerlei landen en regio's met ongeveer hetzelfde lijstje kwamen, meestal met veel high tech technologieën. Mede onder invloed van Porter (1990), en in Nederland van Jacobs et al (1990), kwam men erachter dat het beter was aansluiting te zoeken bij bedrijven die vanouds al sterk waren en ondersteuning nodig hadden bij product- en procesinnovaties ('backing winners'). Zo werd in Nederland de low tech snijbloemensector aangewezen als speerpunt in het innovatiebeleid.

De laatste jaren groeit het besef dat veranderingen zo snel kunnen gaan dat ook bij sterke ondernemingen en clusters resultaten behaald in het verleden geen garantie zijn voor successen in de toekomst. Deze veranderingen worden bovendien door nieuwe ondernemingen vaak sneller opgepikt dan door bestaande bedrijven. De overheid moet zich dus vooral richten op het stimuleren van innovatief ondernemerschap, want (nieuwe) ondernemers kunnen beter dan ambtenaren, politici of wetenschappers, nieuwe mogelijkheden zien én realiseren, vooral omdat ze zelf risico willen en kunnen lopen. Deze zienswijze kan worden aangeduid als 'creating potential winners' (Vrolijk 2009).

In deze notitie wordt gekeken naar het lange-termijn perspectief voor de Veenkoloniën wat betreft de teelt, en mogelijk verwerking, van niet-traditionele gewassen. Hierbij is uitgegaan van een breed spectrum, in feite

alles wat niet valt onder zetmeelaardappelen, suikerbieten, granen, veehouderij en energiegewassen. Hoewel de laatste twee categorieën in de Veenkoloniën van recente datum zijn, en dus niet onder de traditionele landbouw van de Veenkoloniën vallen, blijven deze activiteiten hier toch buiten beschouwing. Dit betekent dat deze notitie vooral gaat over alle activiteiten die meestal onder de tuinbouw worden gerekend, incl. de bollenteelt die soms als akkerbouw wordt gezien.

Natuurlijk kent de tuinbouw in de Veenkoloniën al een lange historie, al is het aandeel van dit onderdeel van de landbouw hier een stuk lager dan in de rest van Nederland. Bovendien gaat het voornamelijk om teelten die al langere tijd bestaan, vooral elders in ons land. Niettemin zijn er een aantal redenen om de tuinbouw - incl. de bollenteelt en boomkwekerij, en zowel glas- als vollegrondsteelt - nader onder de loep te nemen.

1. Zijn zetmeelaardappelen en suikerbieten producten waarvan de afzet via de coöperaties gegarandeerd is en de prijs tot dusver stabiel en betrekkelijk hoog was dankzij het EU-beleid, in de tuinbouw gaat het om producten die op de vrije markt worden verhandeld en overwegend een sterk fluctuerend afzet- en prijsverloop kennen. Dit betekent dat de telers risico's moeten nemen en creatief moeten zijn om de ergste risico's af te dekken of te ondervangen. Ervaring op dit gebied is van essentieel belang voor het van de grond trekken van nieuwe teelten
2. Zetmeelaardappelen en suikerbieten zijn bulkproducten, zeker bij de teelt, zodat alle aandacht is gericht op schaalvergroting en kostprijsverlaging. Bij nieuwe teelten daarentegen gaat het om producten die vaak een kleinschalige teelt kennen en zich vooral door meerwaarde – en niet alleen door lagere kosten - moeten onderscheiden van bestaande producten. De tuinbouw is van oudsher vertrouwd met creatieve oplossingen om in te spelen op deze eisen vanuit de markt.
3. De enige onderdelen van de landbouw die op termijn in Nederland kunnen overleven worden gekarakteriseerd door een hoge kennisintensiteit (en niet teveel conflicten met andere gebruikers van het Nederlandse landschap). Hoewel ook de traditionele akkerbouw en de veehouderij een redelijk hoog kennisniveau hebben, heeft deze kennis eerder betrekking op proces- dan op productinnovaties. Anders gezegd: meer op de wijze van (grootschalig) produceren dan op het ontwikkelen van nieuwe producten en van aangepaste marketing- en productieprocessen, wat in de tuinbouw meer op de voorgrond staat.
4. Bij innovaties, en daar moet Nederland het van hebben, gaat het altijd om nieuwe combinaties van bestaande producten en praktijken. Nieuwe teelten maken alleen kans van slagen als zij voortbouwen op wat er al is, dus als daarbij gebruik wordt gemaakt van de sterke kanten van de huidige activiteiten .

Dit laatste uitgangspunt vormt de basis van de onderzoeksmethodiek die in onderhavige notitie wordt gebruikt, de zogeheten Diamant van Michael Porter (1990). De grondgedachte van Porter is dat een regio of land over specifieke comparatieve voordelen beschikt die ervoor zorgen dat bij bepaalde economische activiteiten de bedrijven uit die regio het beter (kunnen) doen dan hun concurrenten uit andere regio's of landen. De Porter-benadering kan ook worden gebruikt voor een inschatting van de toekomstige of gewenste situatie: in hoeverre en op welke punten biedt een regio voldoende mogelijkheden om uit te groeien tot een levensvatbaar cluster voor bepaalde producten of productieprocessen.

In deze notitie wordt deze vraag vooral toegespitst op de tuinbouw en de niet-traditionele akkerbouw in de Veenkoloniën en het omliggende gebied. Daarbij kijk ik vooral naar de volgende twee toekomstperspectieven voor de agrosector:

- a) een bijdrage leveren aan het mondiale voedselprobleem voor een groeiende wereldbevolking die steeds hogere eisen aan voedsel kan en wil stellen (kwantitatief en kwalitatief), door de productie en export niet van voedsel maar van uitgangsmateriaal, apparatuur en andere agrarische kennisproducten om elders in de wereld meer en beter voedsel te kunnen produceren en om de schaarser wordende landbouwgronden beter te benutten; in deze notitie beperk ik mij tot de specialisatie richting uitgangsmateriaal.

- b) medicinale toepassingen van gewassen en planten, met het oog op enerzijds een sterke toename van welvaarts- en ouderdoms'ziekten' die met de gangbare medicijnen waarschijnlijk moeilijk aangepakt kunnen worden, en anderzijds de behoefte van de farmaceutische en cosmeticasector aan nieuwe 'natuurlijke' grondstoffen. In bijlage 3 is informatie opgenomen over twee producten die 'model' kunnen staan voor deze twee toekomstperspectieven, te weten saffraanbollen en narcissen voor de productie van galantamine.

Hierna geef ik eerst een schets van de productiefactoren die in de Veenkoloniën beschikbaar zijn, waarmee bedoeld wordt: alle factoren die je nodig hebt om de producten te maken, zoals bodemgesteldheid, arbeidskrachten, ondernemerschap, kapitaal en kennis. Daarna kijk ik naar het hele cluster, zowel naar de afzet als naar de toeleverende sectoren, waarbij de analyse wordt toegespitst op de bovengenoemde twee toekomstperspectieven. Tot slot zeg ik heel kort iets over economische ordening, en sluit ik af met enkele voorlopige conclusies en suggesties.

Bijlage 1 bevat de namen van de personen met wie ik heb gesproken bij de voorbereiding van deze notitie. Bijlage 2 geeft een overzicht van de belangrijkste literatuur, naast alle digitale en mondelinge informatie die ik heb gebruikt.

Dankbaar heb ik gebruik gemaakt van de commentaren op de conceptversie, van o.a. , Adrie Akkeman (DLV Plant), Anneke Bouwers en Jan Deuten van de Gemeente Emmen, Bertus Buizer (Buizer Advies), Theo Elzenga (Rijksuniversiteit Groningen), Dirk Osinga (AOC Friesland), Henk Schipper en Chris-Thijs Staats (akkerbouwers), Rob Verpoorte (Universiteit Leiden), Klaas Wijnholds en Romke Wustman (PPO WUR).

Bijlage 5 bevat informatie over de afsluitende bijeenkomst op 10 december 2009

Hoofdstuk 1

Productiefactoren

1.1 Bodemgesteldheid

In het algemeen wordt hoog opgegeven over de kwaliteit van de grond in de Veenkoloniën, zowel door mensen uit de gebied zelf als daarbuiten. De dalgronden zijn van dermate kwaliteit dat in principe elk gewas kan worden geteeld, natuurlijk rekening houdend met de vereiste temperatuur en met de lengte van het seizoen. Dat de grond niet overal zo waterdoorlaatbaar is, is voor sommige teelten zoals tulpen wel een probleem. Vooral voor de biologische teelt lijkt een belangrijk nadeel dat de veenkoloniale bodem een ideaal kiembed voor onkruiden is. In het verleden was dit een belangrijke reden dat er relatief veel kunstmest werd gestrooid. Tegenwoordig wordt er juist veel dierlijke mest gebruikt. Vanwege de mestproblemen bij de intensieve veehouderij is het uitrijden van dierlijke mest de laatste jaren een aantrekkelijke kostenbesparing (en dus een soort inkomstenbron) geworden voor veel veenkoloniale boeren, waarbij een extra bijkomstigheid is dat het goed in het bouwplan past. Ook de combinatie van akkerbouw en intensieve veehouderij op de boerderij zelf (gemengd bedrijf nieuwe stijl) komt steeds meer voor.

Voor vrijwel alle teelten van uitgangs- en voortkwekingsmateriaal geldt tot dusver dat de grond vrij moet zijn van aardappelmoehed (AM). Dit is een probleem in de Veenkoloniën vanwege de overheersende teelt van zetmeelaardappelen. In principe zijn er verschillende methoden om de grond min of meer AM-vrij te krijgen, zoals het perceel onder water zetten (inundatie), chemische ontsmettingsmiddelen gebruiken, en de teelt van raketblad. In de praktijk is inundatie maar beperkt mogelijk i.v.m. waterbeschikbaarheid, vlaklegging van de grond, etc. De tweede methode wordt steeds lastiger i.v.m. strengere regelgeving voor chemische ontsmetting. En de derde methode vraagt extra areaal of is niet altijd afdoende.

Zoals wel vaker het geval is bij innovaties, is de meest effectieve oplossing afkomstig van de organisatie die het meeste last had van het AM-probleem, de AVEBE en zijn boeren. Deze zijn er in geslaagd om enkele AM-resistente rassen te ontwikkelen, zodat het besmettingsniveau in de Veenkoloniën behoorlijk omlaag is gegaan.

Recentelijk heeft de EU het besluit genomen om vanaf 1/7/2010 de teelt van bloembollen (en andere voortkwekingsgewassen) ook toe te staan op gronden die niet AM-vrij zijn. Deze maatregel geldt als zodanig niet voor agrarische producten die alleen buiten de EU worden verkocht (voorzover het importerende land deze eisen niet overneemt). Dit betekent dat er een tracking & tracing systeem moet komen om te kunnen garanderen dat het product op AM-vrije grond is geteeld. De indruk bestaat dat dit EU-besluit een voordeel is voor gebieden met veel AM, zoals de Veenkoloniën. Het betekent ook dat de aanwezigheid van AM niet langer een belemmering hoeft te zijn voor het (verder) ontwikkelen van andere teelten, voorzover de afzet is gericht op andere EU-landen.

1.2 Grondprijs

Weliswaar ligt de gemiddelde grondprijs in de Veenkoloniën lager dan in de rest van Nederland, maar het is de vraag of dat echt een comparatief voordeel is. Om te beginnen wordt het verschil met West- en Zuid-Nederland steeds kleiner, o.a. door de inplaatsing van veehouders (zie verderop). En bovendien is de grondprijs relatief hoog als we een vergelijking maken met andere Europese landen. Misschien hebben de boeren in de Veenkoloniën zelfs een nadeel want de financieringsmogelijkheden op basis van de grond zijn hier aanmerkelijk kleiner dan in de Randstad, omdat daar de grond eerder andere bestemmingen krijgt die veel meer opleveren dan de agrarische functie (zoals woning- en wegenbouw).

1.3 Ondernemerschap

Vrijwel alle gesprekspartners zijn er over eens dat er relatief weinig ondernemerschap is in de Veenkoloniën en dat de oorzaak daarvan vooral gelegen is in de van oudsher dominante positie van de landbouwcoöperaties zoals AVEBE en SuikerUnie. De afzet was nagenoeg gegarandeerd, het ging en gaat

nog steeds om bulkproductie, en de prijs was altijd redelijk stabiel. Alle aandacht is gericht op opbrengstverhoging, kosten- en ziektebeheersing, en schaalvergroting.

De toename in de schaalgrootte is mogelijk gemaakt door de Herinrichting maar ook door het feit dat veel boeren in de Veenkoloniën geen opvolger hebben of zelfs willen hebben, zodat het land aan de overige boeren ter beschikking kan komen (als het tenminste niet wordt opgekocht door veehouders uit West- en Zuid-Nederland die daar meestal met veel geld zijn uitgekocht).

Veelzeggend is verder dat de afgelopen decennia de instroom in het agrarisch onderwijs enorm is gedaald, althans voor de traditionele studierichtingen; dit geldt zowel voor de akkerbouw als voor de tuinbouw. Weliswaar is dat voor heel Nederland een onmiskenbare trend, maar de indruk is dat het in en rond de Veenkoloniën harder gaat dan elders.

1.4 Arbeid

In de akkerbouw is loonarbeid nagenoeg verdwenen in Nederland, vooral onder invloed van mechanisatie. De tuinbouw daarentegen is nog altijd redelijk arbeidsintensief.

Agrarische bedrijven die arbeidskrachten nodig hebben, kunnen in principe gebruik maken van de volgende circuits:

1. de reguliere arbeidsmarkt
2. de parttime arbeidsmarkt hoofdzakelijk bestaande uit huisvrouwen en scholieren/studenten
3. de 'maatschappelijke arbeidsmarkt' bestaande uit reïntegratie trajecten, lerend werken en vrijwilligerswerk

Speelt dit laatste circuit een belangrijke rol bij het succes van verbrede landbouw (maar ook bij botanische tuinen, zie 3.), in Veenkoloniën lijkt dit nauwelijks een rol van betekenis te spelen. Ook de parttime arbeidsmarkt, ooit misschien de belangrijkste peiler onder de Nederlandse tuinbouw, lijkt in de Veenkoloniën nauwelijks nog van betekenis, in ieder geval veel minder dan in de traditionele tuinbouwgebieden. Werken in de horeca of schappen vullen in de supermarkt heeft voor scholieren in de Veenkoloniën blijkbaar meer aantrekkingskracht.

Blijft over de reguliere arbeidsmarkt, waarop eigenlijk alleen mensen uit Oost-Europa zich nog aanbieden. Vooral Polen vormen een onmisbaar fundament onder de Nederlandse tuinbouw. Niet alleen zijn ze relatief goedkoop (maar voor hoe lang?), ze hebben ook een arbeidsmoraal die wordt gewaardeerd. De positie van de Polen geldt ook voor de Veenkoloniën. Sterker nog, de indruk wordt gewekt dat in en rond de Veenkoloniën het gemakkelijker is om Polen 'onder te brengen' dan in de overvolle Randstad (een onverwachts comparatief voordeel?).

1.5 Kapitaal

Zoals gezegd, lijken de mogelijkheden voor financiering op basis van de grond als onderpand in de Veenkoloniën aanmerkelijk kleiner dan in Zuid- en West-Nederland, vooral vanwege het gebrek aan alternatieve (lees: niet-agrarische) toepassingen van die grond. Niet uitgesloten is dat de aangekondigde afbouw van de productiegerelateerde subsidies voor zetmeelaardappelen en suikerbieten eveneens een dempende werking heeft (gehad) op de financieringsmogelijkheden. Maar sommige gesprekspartners hebben ook de indruk dat van de plaatselijke banken te weinig stimulering van het ondernemerschap uitgaat. Voor de huidige boeren is deze situatie wellicht niet zo'n groot probleem omdat ze in het algemeen over aardig wat eigen vermogen beschikken, maar voor nieuwe boeren en voor andere teelten ligt dat waarschijnlijk anders.

1.6 Praktijkgerichte kennisinfrastructuur.

Afgezien van het Hilbrands Laboratorium voor Bodemziekten (HLB) in Wijster, zijn er in en rond de Veenkoloniën drie proefbedrijven van Praktijkonderzoek Plant & Omgeving (PPO) van de Wageningen Universiteit & Researchcentrum (WUR).

- Valthermond, richt zich vooral op grootschalige teelten op dalgronden
- Marwijksoord, gespecialiseerd op de teelt van zetmeelaardappelen (op zandgrond)
- Noordbroek, de kleinste van de drie, gespecialiseerd in boomkwekerij en bloembollen

Daarnaast is er de Stichting Praktijkonderzoek Noordelijke Akkerbouw (SPNA) met twee proefboerderijen in de Kollumerwaard (lichte zavel) en in Beerta (zware klei).

Opvallend is dat er niet zo heel veel samenwerking of afstemming lijkt te zijn tussen deze drie kennisinstellingen. Sinds kort is er een prille samenwerking tussen HLB en de Rijksuniversiteit Groningen. PPO en de rest van de WUR werken natuurlijk al veel langer samen.

1.7 Voorlopige conclusies

Vanuit de traditionele tuinbouw- en bollengebieden is er behoefte aan nieuwe locaties, omdat daar het beschikbare areaal afneemt en de ziekte- en infectiedruk toeneemt. De Veenkoloniën vormen wat dat betreft zeker een alternatief. Nu even wat minder omdat er bij bijna alle bolgewassen een overcapaciteit is, maar zodra de markt weer aantrekt zal er weer opnieuw worden gezocht naar nieuwe arealen.

Bedacht moet worden dat tot ongeveer de jaren '70 migratie naar andere delen van Nederland feitelijk het enige alternatief was voor Westerse tuinders of bollenboeren die nieuwe locaties nodig hadden. De afgelopen decennia echter is emigratie naar het buitenland, vooral naar het Zuidelijk halfrond, ook binnen bereik gekomen; dit geldt nog het sterkst voor de glastuinbouw. In deze nieuwe situatie is het voordeel van de Veenkoloniën qua grondprijs veel betrekkelijker geworden, want in de rest van Europa of in andere werelddelen is die grondprijs nog vele malen lager. Hetzelfde geldt voor de beschikbaarheid van (goedkope) arbeidskrachten. Dus qua productiekosten is het buitenland bijna altijd stukken goedkoper, vooral nu de mogelijkheden van vervoer en (digitale) communicatie over de grenzen zoveel groter zijn geworden.

In feite is het belangrijkste voordeel van binnenlandse alternatieven, zoals de Veenkoloniën, gelegen in wat economen transactiekosten noemen. Zeker buiten de EU maar ook in veel EU-landen gaan economische transacties vaak gebukt onder allerlei extra kosten en hindernissen, die te maken hebben met ondoorzichtige handelsrelaties, extra risico's, bureaucratische rompslomp, culturele verschillen e.d. Dit zou tot de conclusie kunnen leiden dat nieuwe teelten in de Veenkoloniën vooral gestimuleerd kunnen worden door een verdere verlaging van de transactiekosten, wat voor een belangrijk deel een taak is voor de overheid omdat het grotendeels gaat om wet- en regelgeving.

De in Nederlandse verhoudingen lage grondprijs in de Veenkoloniën leidt in de huidige situatie eerder tot verdere grootschaligheid van bestaande teelten. Voorzover er nieuwe agrarische activiteiten plaatsvinden hebben deze tot dusver bijna uitsluitend betrekking op grondgebonden veehouders, die elders zijn uitgekocht en in de Veenkoloniën een goedkoper alternatief kunnen vinden. Het is de vraag of deze zogeheten inplaatsing voldoende toegevoegde waarde oplevert, gelet op de hoge kwaliteit van de veenkoloniale grond (nog afgezien van de slechte vooruitzichten voor de Nederlandse zuivelsector).

De verdere opschaling van de bestaande teelten en de instroom van veehouders zijn ook geen oplossing voor het hoofdprobleem van de Veenkoloniën, het gebrek aan ondernemerschap (gelukkig nog vele uitzonderingen daargelaten) en de beperkte financiële mogelijkheden om nieuwe teelten uit te proberen.

Hoofdstuk 2

Thuismarkt en clustervorming

Als contrast met wat hierna volgt, eerst een zeer korte schets van deze twee onderdelen bij de zetmeelaardappelen, nog steeds het belangrijkste agro-product in de Veenkoloniën .

Bij dit product vinden de teelt en de verwerking in hetzelfde gebied plaats, vooral omdat de vervoers- en opslagkosten zeer hoog zijn bij de grondstof – zetmeelaardappelen bevatten ongeveer 80% water en kunnen niet lang bewaard worden -, en betrekkelijk laag bij het eindproduct (droge stof die lang houdbaar is). Dit heeft ertoe geleid dat het regionale cluster relatief groot is: naast de telers en AVEBE bestaat het zetmeelcluster voor ongeveer de helft uit toelevering en distributie, en ook deze onderdelen bevinden zich grotendeels in en rond de Veenkoloniën. Deze regionale concentratie lijkt ook te gelden voor het Duitse aardappelzetmeelbedrijf Emsland, net over de grens.

De ontstaansgeschiedenis en de groei van het zetmeelcluster is sterk beïnvloed door de vroeger dominante positie van de textiel- en van de papier- en kartonindustrie in Twente resp. Groningen en NW-Duitsland, waarin van oudsher veel aardappelzetmeel wordt gebruikt, vooral als kleefstof. Om die reden zijn de non-food-toepassingen bij AVEBE en Emsland belangrijker dan bij de meeste andere zetmeelfabrikanten, waar de food-toepassingen meer op de voorgrond hebben gestaan.

Ook in de tuinbouw is er sprake van regionale clustering, maar vanwege de aard van het product en het productieproces is het patroon verschillend. In de eerste plaats is de verwerkingsfase bij de meeste tuinbouwproducten relatief klein, het gaat in de keten vooral om de teelt, en daarnaast handel, distributie en toelevering . Alleen bij blik- en diepvriesgroenten speelt de industriële verwerking enige rol van betekenis. Toen IGLO haar fabriek in Hogeveen sloot, werd het areaal vollegrondsgroenten in de regio meteen een stuk kleiner.

In de tweede plaats gaat het bijna uitsluitend om consumentenproducten (b2c), dit in tegenstelling tot zetmeelaardappelen, suikerbieten en melk, die voor een groot deel in halffabrikaten worden omgezet, die bovendien gemakkelijker en goedkoper te vervoeren zijn. Bij de tuinbouw is de nabijheid van bevolkingscentra van groot belang. Het is daarom niet verwonderlijk dat vanouds her de tuinbouw bij de grote steden in het Westen is geconcentreerd. Sinds de export een hoge vlucht heeft genomen, is ook de aanwezigheid van mainports als Schiphol (vooral bij snijbloemen en verse groente) en Rotterdam (overige tuinbouwproducten) van groot belang. Dit betekent dat ook de rest van het tuinbouwcluster, en dat is vooral de handel, de distributie en toelevering zoals kassenbouw, in het Westen van Nederland is gevestigd.

Het internationale succes van de Nederlandse tuinbouw leidde ertoe dat er een tekort aan areaal in West-Nederland ontstond. Bovendien werd er daar een zware wissel op het milieu getrokken door het gebruik van bestrijdingsmiddelen. Het gevolg was een zoektocht naar nieuwe arealen, bijv. in Noord-Nederland. De rest van het cluster, zoals de handel, zit echter nog steeds in het Westen . Bovendien werd iedere innovatie aangegrepen om ook de teelt zoveel mogelijk in het Westen te houden. Een voorbeeld is het gebruik van netten zodat de teelt van tulpenbollen ook op de natte kleigronden daar kon plaatsvinden.

Om kort te gaan: het lijkt erop dat bij de traditionele tuinbouwgewassen de agrarische bedrijven in de Veenkoloniën niet veel verder kunnen komen dan opereren aan de marge van een netwerk dat overwegend in West-Nederland tot ontwikkeling is gekomen, en daar ook zal willen blijven. Veelbetekenend is dat na de jaren '60 er nauwelijks telers vanuit het westen naar de Veenkoloniën of omliggende gebieden zijn verhuisd; wel hebben sommigen een deel van hun teelt in de Veenkoloniën ondergebracht in de vorm van contractteelt (zie paragraaf 4).

Uitgangsmateriaal

Een van de weinige onderdelen van de tuinbouwketen die in Noord-Nederland wel zelfstandig tot ontwikkeling is gekomen, heeft betrekking op het uitgangsmateriaal. Het duidelijkst is dit bij de aardappelteelt waar de pootaardappelen vooral in de noordelijke kuststreek van Friesland en Groningen, en

in de provincie Flevoland, worden verbouwd, terwijl de consumptieaardappelteelt zich heeft geconcentreerd in Zuid-West-Nederland (zie Vrolijk, in Snijders et al 2007).

Een ander voorbeeld is de teelt van rozenonderstammen, die vanaf de jaren '20 in de omgeving van Winschoten tot ontwikkeling kwam (zie uitgebreider Keuning 1989, p. 163). Dit regionale cluster is inmiddels grotendeels ter ziele, omdat er andere teeltmethoden zijn geïntroduceerd en de rozenteelt zelf nagenoeg uit Nederland is verdwenen.

Wat zijn nu bij verschillende vormen van uitgangsmateriaal de perspectieven voor Noord-Nederland in het algemeen en de Veenkoloniën in het bijzonder, in termen van thuismarkt en clustervorming? Om te beginnen moet onderscheid worden gemaakt tussen generatief uitgangsmateriaal, in de vorm van zaad, en vegetatief materiaal, in de vorm van bollen. De eerste categorie is vooral geconcentreerd in West-Friesland en in en rond het Westland. De tweede categorie is geconcentreerd in Lisse en Noord-Holland voorzover het gaat om sierteelt. Alleen bij de aardappelen gaat het om een Noordelijke specialiteit: de pootaardappelen worden geteeld in Flevoland plus de noordelijke rand van Nederland, vanwege de combinatie van lichte kleigrond en wind van zee, waardoor de bladluisdruk in deze regio's lager is en het pootgoed langer virusvrij blijft. Ook de kennisinfrastructuur bevindt zich grotendeels in deze regio, hoewel ook op dit terrein 'Wageningen' (de WUR) heel veel activiteiten naar zich toe trekt.

Na het faillissement van KSH is AVEBE het enige bedrijf in Nederland dat zich bezighoudt met de verwerking van zetmeelaardappelen. Aangezien ongeveer 85% daarvan wordt verbouwd in de Veenkoloniën ligt het voor de hand dat ook de teelt van het benodigde pootgoed daar plaatsvindt. Bij AVEBE gebeurt dat sinds 2001 bij een eigen dochteronderneming, Averis, met het hoofdkantoor in Foxhol en het al veel oudere kweekinstituut Karna in Valthermond. Evenals andere pootgoedhandelshuizen maakt Averis gebruik van een beperkt aantal zelfstandige kwekers die zijn gespecialiseerd in de kweek en selectie van nieuwe rassen. Het verschil met de consumptieaardappelen is dat bij de zetmeelaardappel er geen scheiding is tussen enerzijds de pootgoedbedrijven en anderzijds de verwerkers

Andere bedrijven in en rond de Veenkoloniën die belangrijk zijn voor uitgangsmateriaal zijn :

- Grow Group uit Naaldwijk. Naast de locaties in Naaldwijk en in Brabant (2x) heeft deze onderneming sinds 2007 een locatie in Erica, die helemaal is ingericht voor de biologische groenteplantenkweek;
- Vandijke Semo in Scheemda: zaaizaden (deels op biologische basis), ook uitgangsmateriaal voor koolzaad;
- Wiersum Plantbreeding in Winschoten
- Graanzaadveredelingsbedrijf Semundo in Vierhuizen.

Op het niveau van meer fundamenteel toegepast onderzoek kan de basiseenheid Plantenfysiologie van de Faculteit Wiskunde Natuurwetenschappen van de RuG gevestigd in het Biologisch Centrum in Haren worden genoemd. De kennis die daar wordt ontwikkeld heeft onder meer betrekking op de processen die zich afspelen in de celmembranen. Met deze specifieke expertise wordt onderzoek gedaan naar opname en transport van nutriënten, de herkenning van pathogene micro-organismen door planten en tolerantie van planten voor abiotisch stress, zoals lage temperatuur of hoge zoutconcentraties in de bodem. Deze basiseenheid doet onder meer onderzoek voor Nederlandse zaadveredelingsbedrijven, die – zoals gezegd – in het Noorden nagenoeg ontbreken.

Medicinale (toepassingen van) planten

Terwijl de consument de laatste decennia steeds meer belangstelling krijgt voor medicijnen en cosmetica op natuurlijke basis, worden in Nederland de mogelijkheden om wetenschappelijk onderzoek te doen op dit terrein steeds geringer. Illustratief is dat de Rijksuniversiteit Utrecht enkele jaren geleden zijn leerstoel op dit terrein niet heeft verlengd. Hetzelfde zal gebeuren bij de Universiteit Leiden: als prof. Rob Verpoorte over een paar jaar met pensioen gaat, zal zijn leerstoel farmacognosie niet worden gecontinueerd. Dit betekent

dat de Rijksuniversiteit Groningen straks nog de enige plek in Nederland is waar onderzoek plaatsvindt op het gebied van de farmaceutische biologie.

In het algemeen geldt voor Nederland dat er vanuit de medische en farmaceutische wetenschap altijd weinig aandacht is geweest voor onderzoek naar medicinale planten, dit in tegenstelling tot Duitsland, Oostenrijk, Zwitserland en Polen. Financiering van dit soort onderzoek, bijv. via NWO, is in Nederland ook heel lastig. Tot dusver komt de financiering vooral uit internationale en buitenlandse fondsen.

Vanuit de industrie is er niettemin wel belangstelling voor onderzoek, al blijkt het moeilijk de verschillende partijen op enkele gemeenschappelijke noemers te krijgen. Uit vrees dat de kennis op dit terrein verloren gaat met het vertrek van prof. Verpoorte, heeft de provincie Zuid Holland, in samenwerking met de RL, het initiatief genomen voor de oprichting van een Kenniscentrum Inhoudstoffen (vanaf 1 januari 2010). Daarbij wordt aansluiting gezocht bij de doelstellingen van de Greenport Zuid Holland en bij het programma Flowers en Food.

Ook moet gewezen worden op de spin-off bedrijven die vanuit de universiteiten op dit terrein zijn ontstaan. Vanuit de RL gaat het om een drietal bedrijfjes: Holland Bio Diversity (HBD), PRISNA en Explant. Daarnaast is er een spin-off vanuit TNO Leiden: Fytagoras. In Utrecht lijkt het aantal spin-offs geringer, terwijl Groningen zelfs nog helemaal moet beginnen op dit terrein.

Een andere voedingsbodem voor onderzoek naar medicinale planten zijn de botanische tuinen. Ook deze zijn voornamelijk in het Westen van Nederland te vinden. Botanische tuinen in Noord-Oost Nederland zijn gevestigd in Pieterburen, Buitenpost en Delden (bij Almelo); de botanische tuin Hortus in Haren is niet langer lid van de Nederlandse vereniging voor botanische tuinen, en heeft vooral een recreatie-functie. De Botanische Tuinen drijven in hoge mate op sponsors, vrijwilligerswerk en op reïntegratietrajecten.

Enkele bedrijven die zich bezighouden met de handel in medicijnen en cosmetica op natuurlijke basis zijn Weleda (de marktleider op dit gebied, met het hoofdkantoor in Zwitserland), Chi International, Dusart, VSM en Biohorma (Dr. Vogel). De laatste twee bedrijven beschikken in Nederland over eigen kweektuinen, resp. in Alkmaar en Elburg. Alle genoemde bedrijven zijn gevestigd in het Westen van ons land.

Bional in Gorredijk was een van de weinige handelsbedrijven die in Noord-Nederland was gevestigd (vanaf 1977). Na enkele noodlijdende jaren en met het pensioen in zicht heeft de eigenaar in 2007 zijn bedrijf verkocht aan Omega Pharma uit België. Een ander bedrijf is Bloem in Winschoten. Naar verluidt verhuist dit bedrijf binnenkort naar Duitsland. In ieder geval is het sinds kort niet langer certificaathouder bij Skal voor biologische handel en verwerking.

Wat betreft de *teelt* zijn er meer activiteiten in Noord-Nederland. Toegespitst op de Veenkoloniën gaat het ondermeer om de volgende gewassen

- Arnica, o.a. voor kneuzingen, wordt geteeld door een gespecialiseerde biologische kwekerij uit Dwingeloo, die arnica over de hele wereld verkoopt.
- Vingerhoedskruid, waarvan de digoxine wordt gebruikt voor de behandeling van bepaalde hartritmestoornissen
- mariadistel (ondersteunt de lever bij de afbraak van nicotine, alcohol, vetrijk voedsel)
- maarts viooltje
- angelica wortel
- taxus: het nieuwe loof wordt gebruikt als cytostatica bij de behandeling van bepaalde vormen van kanker (merknaam taxol, dat overigens voor het overgrote deel op synthetische basis wordt geproduceerd). In de vorm van contractteelt wordt dit gewas door ongeveer zeven tuinders in Klazienaveen en omgeving verbouwd in opdracht van een handelaar in Boskoop.

Een aantal tuinders was in het verleden lid van een coöperatieve kruidendrogerij in Ommen. Vergelijkbare coöperatieve kruidendrogerijen waren er Westergeest, Doornspijk en Veghel. Deze zijn opgegaan in de VNK ,die momenteel nog maar 1 vestiging heeft in Nederland, in Biddinghuizen. Daarnaast zijn er vestigingen in België en Bulgarije, Overigens gaat het niet alleen om medicinale maar ook om aromatische kruiden voor de levensmiddelensector

Wat betreft de toekomst is een belangrijke ontwikkeling de toepassing van kruidenextracten in de veehouderij, onder meer als alternatief voor antibiotica. Momenteel loopt daarover een onderzoek waar

onder meer de Universiteiten van Utrecht en Wageningen aan meedoen. Maar inmiddels zijn er al heel wat veehouders die met kruidenextracten experimenteren. Onduidelijk is in hoeverre de teelt van de betreffende kruiden in de Veenkoloniën plaatsvindt.

Medicijnen en cosmetica op natuurlijke basis betekent in toenemende mate op biologische ('organic') basis, zeker bij mensen. Hoewel het lastig is om dit precies te meten, bestaat de indruk dat in de Veenkoloniën sprake is van een ondervertegenwoordiging van biologische bedrijven. Komt dat door gebrek aan 'groen ondernemerschap', of speelt een rol dat onkruid zo goed gedijt op de veenkoloniale grond?

Samenvattend geldt voor de medicinale (toepassingen van) planten dat er veel nieuwe afzetmogelijkheden zich aandienen, zowel voor mensen als dieren. De bedrijvigheid op dit terrein in Noord-Nederland, en specifiek de Veenkoloniën, lijkt echter eerder afgenomen dan toegenomen. Is een lichtpuntje dat de Rijksuniversiteit Groningen straks nog de enige plek is waar wetenschappelijk onderzoek op dit terrein plaatsvindt? Dat is sterk afhankelijk van de mogelijkheden om deze wetenschappelijke kennis te combineren met andere meer praktijkgerichte kennis en expertise. Bovendien moeten er ook bedrijven en organisaties zijn die deze mogelijkheden commercieel willen en kunnen benutten. De nabijheid van Duitsland met een lange traditie op dit gebied kan een belangrijk voordeel zijn voor de Veenkoloniën om zich te richten op gewassen met medicinale toepassingen.

Hoofdstuk 3

Economische ordening

Uit een onderzoek naar sterke economische agro-clusters (Snijders et al 2007, Vrolijk 2009) komt naar voren dat daar meestal sprake is van minimaal twee sterke ondernemingen die goed tegen elkaar opgewassen zijn (en vaak in hetzelfde gebied zijn gevestigd), plus soms nog een paar kleine spelers. Dat patroon vinden we in Nederland in de mosselsector met als toonaangevende bedrijven Roem van Yerseke en Prins & Dingemans (eveneens uit Yerseke), in de cacaosector waar zowel Gerkens Cacao (Cargill) en ADM aan de Zaan zijn gevestigd, en in de Brabantse fokvarkenssector (Snijders et al 2007). In het Noorden zien we ook dit verschijnsel bij de pootaardappelen (Agrico en HZPC), tot voor kort in de suikersector (CSM en SuikerUnie) en tot op zekere hoogte in de aardappelzetmeel (AVEBE en Emsland, net over de grens). Behalve de stimulans om beter te zijn dan de ander, heeft de concurrentie tussen deze twee bedrijven het voordeel dat toeleveranciers en afnemers voldoende keuzemogelijkheden hebben. Weliswaar zijn de verschillende marktpartijen sterk van elkaar afhankelijk, want dat is inherent aan economische clusters, door de rivaliteit wordt vermeden dat één partij de lakens uitdeelt. Niet alleen wordt op die manier ongezonde monopolie-macht voorkomen, ook de kwetsbaarheid van het cluster wordt kleiner, met als gevolg dat de diverse clusterpartijen meer risico's durven te nemen. Onderzoek op basis van de transactiekostentheorie, ontwikkeld door de Economie Nobelprijswinnaars Ronald Coase (in 1991) en Oliver Williamson (in 2009), laat zien dat toeleveranciers die met een bedrijf in zee gaan eerder bereid zijn grote investeringen in kennis en specifieke productiemiddelen te doen als men een alternatief heeft in het geval deze partner eerdere beloften niet nakomt.

Hoe is de situatie in dit opzicht bij de twee toekomstperspectieven die nader zijn onderzocht, uitgangsmateriaal en medicinale toepassingen? Bijlage 3 laat zien dat er sprake is van een onbevredigende situatie bij saffraankrokussen (categorie uitgangsmateriaal) en bij narcissen (categorie medicinale toepassingen). Bij beide producten is er tot dusver slechts één serieuze handelspartner. Dit maakt het voor de andere onderdelen van het cluster nogal risicovol om zwaar in het cluster te investeren. In concreto: het is voor de telers in de Veenkoloniën een weinig aantrekkelijk perspectief om afhankelijk te zijn van slechts één handelaar. De les voor de toekomst is derhalve dat bij het opzetten van nieuwe teelten er minimaal twee afzetkanalen gecreëerd moeten worden; hetzelfde geldt natuurlijk voor de toelevering van belangrijke input-factoren

Twee andere kenmerken van de Veenkoloniën die vallen onder het kopje Economische Orde hebben betrekking op contractteelt en op de instroom van ondernemerschap.

De indruk is dat het bij de veenkoloniale tuinbouw en bollenteelt voornamelijk om contractteelt gaat, waarbij dus alleen het teeltechnische risico – en niet het commerciële risico – bij de teler ligt. Dat geldt vooral bij lelies (naar schatting is ongeveer 80% contractteelt) en bij narcissen en hyacinten; bij tulpen vinden we daarentegen meer teelt op eigen risico. Als reden is genoemd is dat bijv. lelies een vrij korte levenscyclus kennen, zodat je dicht bij de markt moet zitten om de veranderingen op de afzetmarkt vroegtijdig in te schatten. Aangezien de handelaren in het Westen in dit opzicht een voorsprong hebben, ligt het voor de hand dat zij – en niet de Veenkoloniale telers – het commerciële risico hebben. Het heeft derhalve ook geen zin om boeren en telers in de Veenkoloniën over te halen om meer voor eigen risico te gaan werken. Het biedt meer perspectief dat contracttelers hun krachten zo veel mogelijk bundelen zodat zij minder afhankelijk zijn van de opdrachtgevers uit het Westen.

De instroom van ondernemers van elders is minimaal, afgezien natuurlijk van de veehouderij. Zijn er tot de jaren '60 wel wat akkerbouwers en tuinders uit West-Nederland naar de Veenkoloniën en omliggende gebieden verhuisd, de laatste decennia maken de Westerse agrariërs liever de stap naar het buitenland dan naar de Veenkoloniën.

De instroom vanuit het buitenland is eveneens te verwaarlozen, wat overigens voor heel Nederland in de agro geldt (maar niet voor de voedselverwerkende industrie!). In Emmen zit een Duitse hortensiakweker, en een bedrijf uit Taiwan dat inmiddels alweer is verdwenen

Conclusies en suggesties

Deze analyse lijkt op het eerste gezicht een weinig rooskleurig beeld op te leveren voor de Veenkoloniën. Toch is er om verschillende redenen nog geen reden voor al te veel pessimisme.

Zo is een belangrijk pluspunt dat de Rijksuniversiteit Groningen (RuG) over redelijk unieke basiskennis beschikt, zowel bij de categorie uitgangsmateriaal (Biologie, vakgroep Plantfysiologie) als bij medicinale planten (Farmacie, vakgroep Pharmaceutische Biologie). Het is de uitdaging om een brug te slaan tussen het academische domein en het praktijkdomein, wat trouwens niet eenvoudig zal zijn. Verder is een enorm voordeel dat de Veenkoloniale dalgrond voor bijna alle teelten heel geschikt is.

Is er reden voor pessimisme als we kijken naar de teruggang in de arealen, vooral voor de tuinbouw en niet-traditionele akkerbouwgewassen (zie bijlage 4)? Aangetekend moet worden dat die teruggang ook in de rest van Nederland heeft plaatsgevonden, of daar zelfs groter was, zoals bij de lelieteelt. Vooral in de sierteelt en bij de groentegewassen is in de laatste decennia een groot gedeelte van de productie overgeheveld naar het buitenland, zoals bij de rozenteelt misschien wel het meest dramatisch is geweest.

Eigenlijk is het verbazingwekkend dat er in de Veenkoloniën nog op zo'n betrekkelijk grote schaal teelten plaatsvinden waarvan de rest van het cluster in het Westen is gesitueerd. Onderzoek naar clustervorming in de Nederlandse agrosectoren laat namelijk zien dat bedrijven in de periferie het in het algemeen verliezen van bedrijven die in het centrum zijn gelegen (zie Snijders, Vrolijk en Jacobs 2007). Er zijn m.a.w. sterke middelpuntzoekende krachten werkzaam, die voor perifere gebieden – zoals de Veenkoloniën – nadelig uitpakken. Voeg daaraan toe dat zowel Groningen als Drenthe behoorlijk terrein hebben verloren in Nederlandse agrosector (Vrolijk 2009), dan kan vastgesteld worden dat er in de Veenkoloniën blijkbaar toch nog aardig wat agrarische ondernemers zijn die deze tegenwinden goed kunnen trotseren en creatief kunnen omgaan met de nadelen waarmee ze worden geconfronteerd.

Grote problemen zullen pas ontstaan als de huidige generatie pioniers ouder wordt en er onvoldoende 'vers bloed' wordt aangevoerd, vanuit de streek zelf (bedrijfsopvolging) of vanuit andere regio's. En dat betekent dat er nu 'gezaaid' moet worden om straks in de Veenkoloniën voldoende nieuwe pioniers te hebben die bereid en in staat zijn om in te spelen op de behoeften aan nieuwe gewassen en nieuwe teeltmethoden.

In feite zijn er twee toekomstscenario's. De eerste is een verdere continuering van de huidige grootschalige landbouw, met zetmeelaardappelen, suikerbieten, granen en melkveehouderij. Dit is de makkelijkste weg maar brengt ook een groot risico met zich mee. Het is niet uitgesloten dat een of meer van deze activiteiten toch ten onder gaat bij verdere liberalisering van de wereldhandel. Dit scenario zal er bovendien toe leiden dat de agrarische diversificatie -die nu weliswaar marginaal maar nog wel aanwezig is in de Veenkoloniën - steeds kleiner zal worden, bij gebrek aan vers bloed. Het tweede scenario is dat nu zwaar wordt ingezet op een breed pallet van hoogwaardige (nieuwe) teelten, zodat de boeren in de Veenkoloniën de mogelijkheid hebben om deze andere teelten die veel risico's bevatten, te combineren met bestaande teelten die nu nog een vrij stabiel afzet- en prijsverloop kennen (en straks wellicht veel minder).

Wat is er nodig om dit tweede scenario – veel moeilijker dan het eerste, maar met meer perspectief voor de lange termijn – voldoende kans van slagen te geven?

Ten eerste wil ik pleiten voor de oprichting van een soort forum waarop de huidige pioniers elkaar makkelijk kunnen ontmoeten, hun ervaringen kunnen uitwisselen, zich kunnen bundelen om sterker te staan tegenover handelaren uit West-Nederland etc.

Ten tweede zou de redelijk oppervlakkige inventarisatie die ik nu heb uitgevoerd, nader geconcretiseerd moeten worden: wie is waar mee bezig, wat zijn de toekomstplannen en ambities, en welke hindernissen moeten worden opgeruimd om deze te kunnen verwezenlijken.

Ten derde zou ook de situatie aan de andere kant van de grens in kaart gebracht moeten worden. Opvallend is dat bijna iedereen vooral naar de ontwikkelingen in het Westen kijkt en als het ware met de rug naar de Oostburen staat. Terwijl daar een enorm afzetgebied ligt, zoals de handelaren in het Westen heel goed weten, maar ook een grotere diversiteit qua kennisinfrastructuur, zeker op het gebied van medicinale (toepassingen van) planten. Bovendien maakt ook in Duitsland de landbouw een transformatieproces door, en ontstaan er nieuwe mogelijkheden voor grensoverschrijdende specialisatie. Historisch gezien is er ook alle reden om weer opnieuw de blik naar het Oosten te richten. Maar ook met het oog op de toekomst biedt het perspectief om zich te richten aan de andere kant van de grens. Zo is om allerlei redenen te verwachten dat de hoogtijdagen van de Zuid-Amerikaanse soja als belangrijkste ingrediënt van het veevoer voor de intensieve veehouderij definitief voorbij zijn. Dit betekent dat er behoefte ontstaat aan veevoergewassen die dicht bij de afzetmarkt worden geteeld. De Veenkoloniën heeft in dit opzicht een centrale ligging, tussen twee gebieden met relatief veel intensieve veehouderij: Overijssel en Gelderland, en Nedersaksen waar ruim de helft van de Duitse kippen en ongeveer een derde van de Duitse varkens zijn ondergebracht.

Ten vierde moet worden nagedacht over het creëren van een soort kweekvijver voor nieuwe pioniers. AOC Terra kan hierin een belangrijke rol spelen, maar dat is niet de enige partij. Zowel het imago van de Veenkoloniën als van landbouw/groene vingers moeten aanzienlijk worden verhoogd om een deel van de nieuwe generatie enthousiast te maken voor nieuwe teelten in de Veenkoloniën. De komst van een gerenommeerd bedrijf uit het Westen kan in dit opzicht een impuls geven. Maar ook hobbykwekers kunnen een belangrijke rol spelen, zoals het succes van de Nederlandse pootaardappel heeft laten zien.

Tot slot: innovaties zijn een kwestie van een lange adem, en mislukkingen op de koop toe nemen. Dit betekent dat de partijpolitiek op afstand geplaatst moet worden, maar ook dat er een vorm van kredietverlening moet komen die op de lange termijn is gericht en waarbij de verliezen van de zeg 90% mislukkingen kan worden gecompenseerd door de winsten van de 10% successen. Het is zeer de vraag of deze vorm van venture capital 'spontaan' vanuit de particuliere sector beschikbaar komt, zodat hier een taak voor de overheid lijkt te liggen. Benadrukt moet worden dat de financiële ondersteuning niet teveel gericht moet worden op subsidies, want dat is teveel korte termijn gericht en geeft vaak de verkeerde prikkels, maar op kredietverlening die goedkoper is, meer op lange termijn gericht en minder afhankelijk van onderpand, dan tot dusver wordt aangeboden.

Bijlage 1

Gesprekspartners

Naam	Organisatie	Functie
Adri Akkerman	DLV Plant	Senior Adviseur Boomteelt
Jan Boer, de	Vitis-Idaea	Ondernemer in groene mogelijkheden
Anneke Bouwers	Gemeente Emmen	beleidsadviseur Economie
Jan Brouwer	PPO Noordbroek	Bedrijfsleider
Bertus Buizer	Buizer Advies	Adviseur en Projectmanager Organic Seeds
Jan Deuten	Gemeente Emmen	Accountmanager
Mark Elteren, van		Teler
Theo Elzenga	Rijksuniversiteit Groningen	Hoogleraar Plantfysiologie
Wim Haan, de	Add export Import Consultancy	Eigenaar
Oliver Kayser	Rijksuniversiteit Groningen	hoogleraar farmaceutische biologie
Jaap Koot	Owsiak	Eigenaar
Hans Kuper	Agrifirm	Adviseur
Ben Lohues		Teler
Henk Jaap	Meijer	Emsland Group Abteilungsleiter F&E
Marco Minnes	GSE	Mede-eigenaar
Dirk Osinga	AOC-Friesland	
Henk Pleiter	Arnica Kwekerij	Eigenaar
Henk Schipper		Teler
Chris-Thijs	Staats	Teler
Peter Stolk	Handelsbedrijf Stolk	Eigenaar
Dirk Strijker	Rijksuniversiteit Groningen	Hoogleraar Plattelandsontwikkeling
Rick Vasen	DLV Plant	Adviseur
Otto Velde, te		Teler
Piet Verhulst	DSD Gewasbescherming	Adviseur
Rob Verpoorte	Universiteit Leiden	hoogleraar farmacognosie
Klaas Wijnholds	PPO Wageningen UR	Specialist zetmeelaardappelen
Romke Wustman	PPO Wageningen UR	Project manager

Bijlage 2

Belangrijkste literatuur

- DLG (2007) Landbouwkundige ontwikkelingen en trends in de Veenkoloniën. Onderzoek en aanbevelingen. Dienst Landelijk Gebied Groningen in opdracht van Directie Regionale Zaken Noord, Ministerie van LNV.
- Jacobs, Dany, Patries Boekholt, en Walter Zegveld (1990), De economische kracht van Nederland, Den Haag: SMO.
- Jacobs, Dany en Maureen Lankhuizen (2005), De sterke Nederlandse clusters volgens de Porter-methodiek anno 2003, Rijksuniversiteit Groningen, in opdracht van het ministerie van LNV.
- LEI (2000), Verkenning bijzondere intensieve teelten, Landbouw-Economisch Instituut
- Porter, Michael (1990), The Competitive Advantage of Nations, New York: Free Press.
- Snijders, Hendrik, Hein Vrolijk en Dany Jacobs (2007), De economische kracht van agrofood in Nederland, Rijksuniversiteit Groningen, in opdracht van het ministerie van LNV. (ook gepubliceerd door de Stichting Maatschappij en Onderneming)
- Strijker, Dirk (2003), De Veenkolonien, verleden tegenover toekomst, in: F.Boekema en J. van Brussel (2003), Theoretische en empirische aspecten van plattelandsvernieuwing, Shaker, Maastricht
- Vrolijk (2009), VERGANE GLORIE of NIEUW ELAN? De economische kracht van de agribusiness in Noord-Nederland, in het bijzonder de provincie Groningen, in opdracht van de provincie Groningen, maart 2009
- Vrolijk (2009a), "De transformatie van de Nederlandse agrosector", SPIL, 255 – 256 / 2009, nummer 1, pp. 22-26

Saffraanbollen en narcissen

Saffraan is een duur specerij dat wordt gemaakt van de stempels uit de bloemen van de zogeheten saffraankrokussen, de *Crocus sativus*. De teelt en de verwerking vindt plaats in Aziatische en Mediterrane landen, vooral in Iran en Afghanistan. De bloemen worden, meestal door vrouwen, handmatig geoogst en ontdaan van hun stempels. Deze stempels zijn na het drogen en schonen het uiteindelijke product.

Al eeuwenlang wordt bij deze teelt min of meer hetzelfde patroon gevolgd: na ongeveer zeven jaar bloemproductie worden de bollen opgerooid en opnieuw geplant op een nieuw of soms hetzelfde perceel. Dit materiaal is klein van maat, niet erg sterk, en geeft een betrekkelijk lage opbrengst. Is het droge landklimaat in die landen uitermate geschikt voor de bloemproductie, dat geldt veel minder voor de productie van het uitgangsmateriaal. Bovendien ontbreekt het in het algemeen aan goede bemesting, irrigatie, ziektebestrijding etc. Wordt het uitgangsmateriaal in Nederland geproduceerd, dan blijkt dat ongeveer een verdrievoudiging van de opbrengst te geven.

Er zijn met andere woorden voor beide partijen mogelijkheden om te profiteren van internationale arbeidsverdeling. De eerste fase van de keten, het kweken en vermeerderen van uitgangsmateriaal, kan het beste in Nederland plaatsvinden omdat we hier over de kennis en infrastructuur beschikken om het uitgangsmateriaal onder gecontroleerde omstandigheden op te kweken, terwijl de traditionele teeltgebieden een overvloed hebben aan goedkope arbeidskrachten en gronden plus een droog landklimaat, die nodig zijn voor de volgende stappen in de keten .

Een van de Nederlandse bedrijven die probeert in te spelen op deze internationale arbeidsverdeling is GSE, de afkorting voor Growing Sales Exchange BV. Dit bedrijf uit Den Helder is in Nederland de grootste exporteur van saffraanbollen. De activiteiten van GSE zijn niet alleen handel maar ook het opzetten van teeltprojecten in diverse landen, zoals Spanje Roemenie, Portugal, Iran, Marokko. En in Afghanistan waar GSE circa 30 hectare sativusbollen heeft aangeplant, waarbij het uitgangsmateriaal deels uit Nederland afkomstig was.

Het bedrijf Owsiak, van Cees en Jaap Koot uit Castricum, is waarschijnlijk het eerste Nederlandse bedrijf dat uitgangsmateriaal voor de saffraanteelt is gaan telen, vanaf het begin van de jaren '90.

In Noord-Nederland is de teelt ongeveer vier jaar geleden begonnen. Een van de Noordelijke pioniers op dit gebied is de maatschap van Henk Schipper en Lizanne Elberse uit Nieuw Buinen. Ongeveer gelijktijd heeft de Stichting Tuinbouwproject Friesland, met vestigingen in Oosternijkerk en Kruisweg (Gr), met financiële ondersteuning van het SNN (Samenwerkingsverband Noord Nederland), een start gemaakt met de productie van uitgangsmateriaal (ongeveer 1 hectare). Deze Stichting wil zich ontwikkelen tot een kenniscentrum voor de saffraanbollen en is, met steun van de Provincie Groningen, een vervolgproject begonnen met momenteel vier telers uit Groningen en Drenthe . Deze telers zullen voor eigen rekening en risico de teelt van uitgangsmateriaal voortzetten, waarbij wordt gedacht aan een uitbreiding in de komende jaren naar 10 tot 15 hectare. Naast kennisuitwisseling en -vermeerdering worden met voorlichting en publiciteit nieuwe telers geworven.

Zowel in de Veenkoloniën als op de zavelgronden in de kuststrook van Groningen en Friesland is de grond uitermate geschikt voor de teelt van dit uitgangsmateriaal. Op kleigrond zijn meestal de opbrengsten wat minder en is de teelt wat moeilijker, zo leren de ervaringen tot dusver.

Bovendien kan deze teelt meestal heel goed in het bouwplan worden ingepast. De saffraan krokus is namelijk een herfstbloeiende krokus, terwijl andere krokussen voorjaarsbloeiend zijn. Ook de combinatie met tulpen of pootaardappelen is heel goed mogelijk .

Voor de teelt van saffraankrokussen is het nuttig om ervaring te hebben met andere bollen, maar niet perse noodzakelijk. Het grote voordeel is dat de benodigde apparatuur, bijv. voor de behandeling tegen de krokusaal, dan al aanwezig is. Bedrijven die op contractbasis bijv. lelies telen, missen het schuurverwerkingsdeel.

Wat in ieder geval nodig is, is een financiële reserve en een lange-termijn instelling. Het uitgangsmateriaal is relatief duur en tot dusver in slechts kleine hoeveelheden te krijgen. Een kilogram plantgoed van krokus levert gemiddeld 2,3 kilogram krokussen op, zodat het enige tijd duurt voor er flink wat aanplant aanwezig is.

Saffraan is het meest bekend als kleurstof en/of smaakmaker voor voedingmiddelen onder andere paella, rijst en thee etc, maar het wordt ook als gebruikt als kleurstof voor textiel en leer verwerking. Bovendien heeft de stof belangrijke farmaceutische toepassingen. Zowel voor regulier als biologisch geteelde saffraan krokus is er marktpotentieel.

De handel in saffraan ligt traditioneel vooral in Spanje, maar ook India en Iran zijn belangrijke spelers op deze markt. Voor het uitgangsmateriaal zijn er met name exportkansen richting Spanje, Portugal, Roemenië, India, Afghanistan en Iran. De vraag naar hoogwaardig uitgangsmateriaal is in potentie erg hoog gezien de opbrengstverhoging die daarmee kan worden gerealiseerd, en de nog steeds stijgende vraag naar het eindproduct. Maar de vraag naar hoogwaardig en duur uitgangsmateriaal is meestal niet erg koopkrachtig en goed georganiseerd, omdat zij afkomstig is van een heel groot aantal kleine en arme telers. Zo kan betwijfeld worden of de afzet naar Afghanistan ook zonder subsidie en andere vormen van ondersteuning zou hebben plaatsgevonden.

Bovendien is de markt nogal ondoorzichtig. Vaak is niet duidelijk wanneer er vraag ontstaat, voor hoeveel en tegen welke prijs. Kortom, de vraag is niet erg duurzaam en stabiel. In Nederland is er eigenlijk maar 1 speler waarmee een lange-termijn relatie opgebouwd kan worden, GSE. Deze vorm van kwetsbaarheid kan vooral een probleem worden als andere landen ook hoogwaardig uitgangsmateriaal gaan leveren en daarbij wél over een uitgebreid en stabiel handelsnetwerk kunnen beschikken. Hoe groot dit gevaar is, is nog niet duidelijk.

Narcissen

Narcissen blijken het alkaloïde galanthamine te bevatten, een stof voor een acetylcholine-esteraseremmer die de symptomen van de ziekte van Alzheimer bestrijdt. Dit werd ontdekt door het Belgische bedrijf Janssen Pharmaceutica, onderdeel van het farmaceutische bedrijf Johnson & Johnson, dat ook andere middelen tegen Alzheimer en vergelijkbare vormen van dementie in haar pakket heeft (zoals het medicijn Reminyl).

De activiteiten van Janssen Pharmaceutica op dit gebied kwamen aan het licht toen halverwege de jaren '90 in Engeland plotseling grote hoeveelheden narcissenbollen werden opgekocht, ten behoeve van de klinische proeven om deze stof te testen en te registreren (wat inmiddels is gebeurd).

Naar aanleiding hiervan hebben enkele bollentelers en prof. Rob Verpoorte van de Universiteit Leiden het bedrijf Holland Biodiversity (HBD) opgericht, met als directeur, en tot dusver enige medewerker, Jos Zuidgeest die ooit een weefselkweekbedrijf had. Een haalbaarheidsstudie door dit bedrijf toonde aan dat er in tal van bolgewassen stoffen te vinden zijn met interessante biologische werkzaamheid. In het verlengde hiervan is er door de Provincie Zuid-Holland en de Universiteit Leiden een Kenniscentrum Inhoudsstoffen opgericht (vanaf 1 januari 2010), passend in de kader van de Greenport en het programma Flowers and Food van het Innovatieplatform.

In de periode 2006-2007 is door het HBD en de St. Tuinbouwproject Friesland onderzocht wat specifiek voor Noord-Nederland de teelttechnische mogelijkheden van narcissen ten behoeve van Galanthamine zijn. Van de vier telers die bij het onderzoek waren betrokken kwam er een uit de 2e Exlooermond (dalgrond) en een uit Vledder (dekzand). De resultaten waren in het algemeen positief, vooral voor de Veenkoloniën.. Tevens bleek uit het onderzoek dat door gerichte teeltmaatregelen het gehalte galanthamine verhoogd kan worden.

Tegelijkertijd is HBD samen met een Tsjechisch bedrijf bezig (geweest) met het in kaart brengen van een productiesysteem voor de extractie van galanthamine. Het patent op die stof verloopt namelijk in 2010, en generieke productie wordt daardoor aantrekkelijk.

Voorzover bekend zijn er in Nederland naast HBD geen andere partijen bezig met de teelt of extractie van galanthamine. In die zin is er een overeenkomst met saffraankrokussen waar eigenlijk ook maar 1 speler in de gehele keten actief is. Verder ziet het er naar uit dat de teelt van narcissen redelijk grootschalig moet zijn om voldoende galanthamine te kunnen produceren. Het is derhalve de vraag of de Veenkoloniën - in internationaal opzicht - niet te hoge grondprijzen heeft om voor deze teelt in aanmerking te komen.

Aan de andere kant biedt Nederland meer mogelijkheden om onder gecontroleerde omstandigheden te telen. Juist bij farmaceutische toepassingen is het van groot belang dat alle stappen van het productieproces gecontroleerd verlopen. Als dat betekent dat de teelt bij voorkeur in Nederland moet plaatsvinden, dan heeft het Veenkoloniale gebied betere papieren dan West Nederland, gezien de hogere grondprijzen en de beperkte beschikbaarheid van voldoende geschikte gronden aldaar.

Belangrijkste ontwikkelingen 1990-2005

Bron: Landbouwkundige ontwikkelingen en trends in de Veenkoloniën. Onderzoek en aanbevelingen. November 2007. Dienst Landelijk Gebied Groningen in opdracht van Directie Regionale Zaken Noord, Ministerie van LNV.

- De afname van het areaal cultuurgrond (ongeveer 80% akkerbouw) is in beide Veenkoloniale gebieden duidelijk groter dan in andere akkerbouwgebieden.
 - Groningen: -10%
 - Drenthe: -8%
 - Er heeft een afname plaatsgevonden van het aantal bedrijven door een sterke toename van de gemiddelde bedrijfsgrootte. De Veenkoloniale gebieden hebben wat dat betreft een inhaalslag gemaakt ten opzichte van andere akkerbouwgebieden. Andere gebieden hebben over het algemeen hoger salderende gewassen en daarom voor het zelfde rendement minder grondoppervlakte nodig.
 - aardappelzetmeelteelt. Tot 2001 neemt de omvang van het areaal af, daarna ommekeer maar in 2005 is geen sprake meer van groei. Hogere productie per hectare (betere rassen, scherper plannen en aardappelen bijkopen of –huren van buurman)
 - Areaal bieten : afgenomen (suikeropbrengsten per hectare zijn gestegen)
 - Granen: nemen langzaam toe
 - Teelt consumptie- en pootaardappelen (heel klein gedeelte van totale aardappel areaal) tussen 1997 en 2000 tijdelijk sterk in areaal vergroot, verder afgenomen.
 - Tuinbouw open grond sterke toename begin jaren 80, sterke daling tot 1988, herstel tot 1994, daarna weer afname tot 2005
 - Van 1996 tot 2003 tijdelijk aanzienlijk areaal hennep in Veenkoloniën.
 - Gestage opmars lelies 1984-1993. Daarna jaarlijkse fluctuaties, maar opwaartse trend. Na 2003 scherpe daling.
 - Koolzaad, weinig ontwikkelingen van 2000-2005
 - Energiemaïs, weinig over te zeggen. Leek eerst gestegen. Na 2005 eerder stabiel tot afnemend
 - Gras- en maïsland, melkquota: tot 1985 in Noord-Nederland verschuiving van bouwland naar gras- en maïsland (door groeiende melkveestapel), daarna neemt de behoefte aan land voor voedergrassen af, vanaf 1990 groeit het areaal voedergrassen langzaam (door toename melkquotum vanaf 1995).
- Veenkoloniën 2005: 25% van de cultuurgrond in gebruik voor voederwinning voor de veehouderij. Sinds 1995 is per saldo het areaal gras- en maïsland toegenomen (per gemeente grote verschillen). Vanaf 1995 is melkquotum in Veenkoloniën substantieel gestegen. Vanaf 2003 pilot inplaatsing melkveehouderij in de Veenkoloniën.

Bijlage 5

Afsluitende bijeenkomst 10 december 2009

Programma voor 10 december 2009

- 18.00 Welkom door Hein Hilarides, interim programmamanager Agenda voor de Veenkoloniën
- 18.05 Korte inleiding over achtergrond van het project
- 18.15 Maaltijd

Tijdens het eten een korte presentatie over 'Pionieren in de proeftuin' door Hein Vrolijk

- 19.00 Korte toelichting t.a.v. doel en opzet van de bijeenkomst
- 19.10 Gespreksronde 1: Kennismaken en Verkennen

Wie is waar mee bezig? Wat zijn belangrijke leerervaringen? Welke thema's, die hieronder worden genoemd (en andere), zijn interessant en relevant? Op welke eerdere en andere initiatieven, binnen en buiten de Veenkoloniën, kunnen we voortbouwen?

- 20.00 Presentatie door Albert Dun over vezelhennepteelt in de Veenkoloniën
- 20.20 Uitslag van de korte enquête
- 20.30 Gespreksronde 2: Selecteren en Richten

Welke thema's en activiteiten hebben top prioriteit, en welke (voorlopig) niet? Welke mensen, groeperingen, bedrijven en organisaties moeten daarbij worden betrokken, en hoe moeten we een en ander organiseren?

- 21.15 Terugkoppeling en afspraken over vervolg
- 21.30 Afsluiting & Borrel

Enkele gesprekspunten

Dit zijn slechts enkele handreikingen voor het gesprek. Uiteindelijk gaat het erom wat jullie aan de orde willen stellen. Want nieuwe initiatieven kunnen alleen van de grond komen en gaan groeien, als jullie als agrarische ondernemers daar brood in zien en 'hun tanden in willen zetten'. Niet per se alle boeren en tuinders (want alles begint klein) maar wel voldoende in aantal en kwaliteit om er echt iets van te maken.

In de eerste gespreksronde worden de groepen zodanig samengesteld dat de verscheidenheid zo groot mogelijk is, terwijl in de tweede ronde juist de pioniers uit hetzelfde gebied of met dezelfde teelten bij elkaar zitten.

Gespreksronde 1: Kennismaken en Verkennen (tot 20.00 uur)

- Een kennismakingsrondje: persoonlijke situatie, welke teelten: nu en eerder uitprobeerde, toekomstplannen.
- Welke ervaringen en aanleidingen waren belangrijk om andere teelten uit te proberen, en om er mee door te gaan? Welke andere mensen en organisaties zijn van belang (geweest)?
- Welke problemen en hindernissen zijn jullie tegengekomen, en wat zijn mogelijkheden om daar creatief mee om te gaan?
- Wat verwachten jullie van deze bijeenkomst?
- In hoeverre zijn sommige thema's (zie ommezijde) persoonlijk relevant geweest, en in welk opzicht?
- Op welke eerdere en andere initiatieven, binnen en buiten de Veenkoloniën, zou voortgebouwd moeten worden, om vervolgvactiteiten voldoende perspectief te geven?
- Opmerkingen over bepaalde onderdelen van het conceptrapport "Pionieren in de proeftuin"?

Gespreksronde 2: Selecteren en Richten (tot 21.15 uur)

- Korte uitwisseling van de informatie uit de eerste gespreksronde.
- Wat kunnen we leren uit de ervaringen met vezelhennepe, en met andere nieuwe gewassen?
- Wat op de ene plek of bij de ene boer goed werkt, kan op een andere plek of bij een andere boeren toch mislukken – hoe om te gaan met specifieke verschillen en met verscheidenheid?
- Welke thema's en activiteiten hebben top prioriteit, en welke (voorlopig) niet?
- Welke mensen, groeperingen, bedrijven en organisaties moeten daarbij worden betrokken, en hoe moeten we een en ander organiseren?
- Concrete afspraken?
- Input voor de terugkoppeling:

THEMA'S

A. Inspelen op de vraag. De meeste bedrijven op het gebied van andere teelten zijn nog steeds in het Westen van Nederland gevestigd, waar ook de handel zit. Maar het beschikbare areaal neemt daar af, en de ziekte- en infectiedruk neemt toe. De Veenkoloniën kunnen voor die bedrijven een aantrekkelijk alternatief zijn. Hoe daarop in te spelen? Is contractteelt het enige alternatief, en heeft het vooral zin om als contracttelers meer gezamenlijk op te trekken? Is het nuttig om een soort markttag te organiseren, met aan de ene kant boeren uit de Veenkoloniën (aanbod van teeltcapaciteit) en aan de andere kant de bedrijven die bepaalde producten willen verhandelen of die het telen van hun producten evt. willen uitbesteden (vraag naar teeltcapaciteit)?

B. De blik naar het Oosten. Tot dusver is men heel erg gericht op de ontwikkelingen in de rest van Nederland, vooral op de handel in het Westen. Maar aan de andere kant van de grens zijn er ook allerlei ontwikkelingen gaande die voor boeren en tuinders in de Veenkoloniën interessant kunnen zijn. In hoeverre is er behoefte aan een bijeenkomst waarop bedrijven en kennisinstellingen aan beide zijden van de grens elkaar kunnen informeren over activiteiten en expertise op het gebied van nieuwe teelten?

C. Wie de jeugd heeft Hoe krijgen we voor elkaar dat over 10 tot 20 jaar er voldoende mensen zijn die op een of andere manier hun boterham willen en kunnen verdienen met het ontwikkelen en exploiteren van nieuwe teelten? Is bedrijfsopvolging het enige probleem, of moet er meer gebeuren om een nieuwe generatie Pioniers van de Veenkoloniën te kweken? Is AOC Terra de enige of belangrijkste speler bij deze problematiek?

D. Ondersteunende kennis. Wat kunnen kennisinstellingen doen om de (verdere) ontwikkeling van andere teelten te bevorderen? Aan welke kennis is behoefte (teelttechnisch, financieel, organisatorisch), en hoe kan het proces van kennisuitwisseling en –overdracht worden georganiseerd? Welke kennisinstellingen komen in aanmerking, in Nederland of in Duitsland (zie 2)? In hoeverre is er behoefte aan studieclubs?

E. Teelt van veevoedergewassen. Niet alleen door de inplaatsing van veehouders ontstaan nieuwe mogelijkheden voor deze teelt. Ook het feit dat de gangbare import van soja uit vooral Zuid-Amerika op steeds meer problemen stuit, biedt nieuwe perspectieven voor eiwithoudende gewassen in de Veenkoloniën, zeker gezien de ligging t.o.v. de intensieve veehouderij in Overijssel en Nedersachsen. Wat moet er gebeuren om deze mogelijkheden te verkennen en vervolgens te benutten?

Aanmeldingen voor de afsluitende bijeenkomst op 10 december 2009 in Smeerling 1

voornaam	achternaam	plaats	belangrijkste gewas of activiteit
Hein	Alting	Jipsingboertange	coöperatie biologische geitenhouderij
Harmannus	Begeman	Nieuwe Pekela	cichorei
Herald	Beuker	Klazienaveen	groentezaden
Johan	Blanke	Ter Apel	zetmeelaardappelen
Marinus	Blauw	Veendam	lelies
Bert	Bruins	Ter Apel	lelies, asperges
Henk + Jan	Deuring	Nieuw-Weerding	lelies
	van Dijke	Scheemda	uitgangsmateriaal (Van Dijke Semo)
	Dillingh	Drouwenerveen	asperge en blauwe bes
H.	Grol	Tripscompagnie	asperges
H.	Hartlief	De Hoeve	bevorderen van de teelt van Cranberry
Han	Heijden v.d.	Vledder	cichorei
Henko	Klement	Agrifirm-Meppel	cichorei (Agrifirm)
Edmond	Kwanten	Overschild	wal- en hazelnoten
Ard	Luring	Onstwedde	o.a. saffraanbollen
Arjan	Mannetje, 't	Bellingwolde	boomkwekerij
Piet	Ottens	Ten Boer	gewasbescherming (EcoProtecta)
Ron	Peters	Erica	proeftuin
A.	Venhuizen	Agrifirm-Meppel	kennisontwikkeling (Agrifirm)
Ben	Lohues	Klazienaveen	taxus, buxus
Henk	Schipper	Nieuw Buinen	o.a. saffraan
Johan	Schuitema	Musselkanaal	gewasbescherming, zaaigoed
Chris-Thijs	Staats	2e Exlooermond	o.a. tulpen,
Otto	Velde, te	Klazienaveen	kruiden
Piet	Verhulst	Dokkum	gewasbescherming (DSD)

¹ Uitgenodigd waren alleen boeren en tuinders die al enige tijd gewassen verbouwen die nieuw zijn voor de Veenkoloniën (de 'pioniers') plus enkele regionale bedrijven die op het terrein van de toelevering opereren.



CAB *fundeert* beleid

CAB

Martinikerkhof 30, 9712 JH Groningen

T (050) 311 51 13

E cab@cabgroningen.nl

I www.cabgroningen.nl

KvK 02060926

BTW NL806242139