

ONDER DE STREEP 2025

Bedrijfseconomische analyse van de transitie naar
natuurinclusieve en biologische melkveehouderij
en condities voor het verdienmodel

Juni 2025

Colofon

Dit document is het rapport van het project ‘*Onder de Streep 2025 – Bedrijfseconomische analyse van de transitie naar natuurinclusieve en biologische melkveehouderij en condities voor het verdienenmodel.*’ Het onderzoek is uitgevoerd door een consortium van Wij.land, De Natuurverdubbelers, BoerenNatuur Fryslân, Brabants Bodem, Vruchtbare Kringloop Oost, Dirksen Management Advies, Countus, VoorBio en Gerdien Kleijer. Dit project wordt gefinancierd door het Ministerie van Landbouw, Visserij, Voedselzekerheid en Natuur, Provincie Noord-Brabant, Provincie Zuid-Holland, Platform Natuurinclusieve Landbouw Gelderland, Regio Foodvalley en Agro Agenda Noord.

Vragen of opmerkingen naar aanleiding van deze publicatie?
Neem contact op met Merlissa Diele.

Datum

Juni 2025

Auteurs

Merlissa Diele, Myrthe Belder, Jort Jorritsma, Yso van der Meer en Daan Groot
(De Natuurverdubbelers)

Vormgeving

Kelly Hartholt (De Natuurverdubbelers)

Met medewerking van

Lotte Daalman en Anne Jansma (BoerenNatuur Fryslân); Marcel van Alphen, Rick Hoksbergen, Igor Hoogakker en Nico Stokman (Countus); Hans Dirksen en Kim Hahn (Dirksen Management Advies); Onno van Eijk en Anneloes Fleerkate (Vruchtbare Kringloop Oost); Gerdien Kleijer; Hanna Pluimes; Jos van Lent (Provincie Noord-Brabant); Susanne Dekker, Jan Maarten Dros, Mijke van der Laan, Pim Menkveld en Siem Vlaanderen (Wij.land).

Contact – De Natuurverdubbelers

Merlissa Diele – Projectmanager Landelijk gebied
merlissa@natuurverdubbelers.nl

Contact – Wij.land

Jan Maarten Dros – Projectleider Innovatie en Inspiratie
j.dros@wij.land

©2025 De Natuurverdubbelers

ONDER DE STREEP 2025

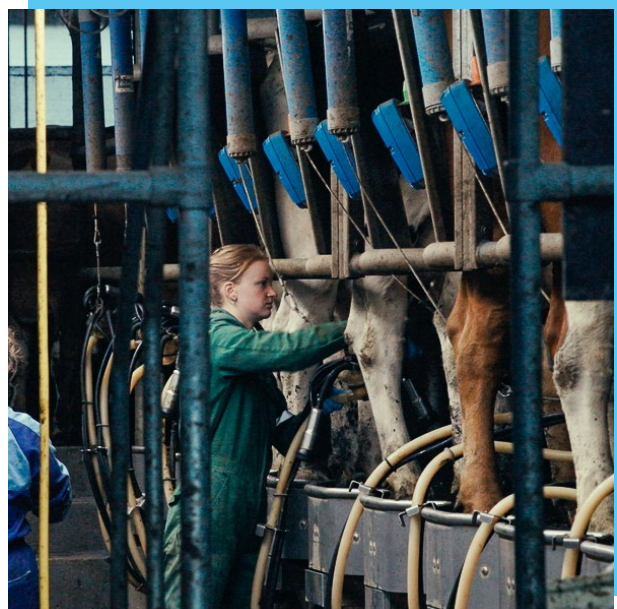
Bedrijfseconomische analyse van de transitie naar natuurinclusieve en biologische melkveehouderij en condities voor het verdienenmodel

Juni 2025

MANAGEMENT SAMENVATTING

Steeds meer melkveehouders verkennen de mogelijkheden om natuurinclusiever te gaan boeren, of om te schakelen naar een biologische bedrijfsvoering. Een belangrijke vraag die ze daarbij hebben, is wat dit betekent voor hun verdienmodel en verdienvermogen, en met welke kosten en investeringen een dergelijke transitie gepaard gaat. Natuurinclusief boeren betekent vaak minder vee, minder melk per hectare, dus lagere productie. Het betekent ook minder doen: minder krachtvoer, minder kunstmest en minder mestafvoer, wat kosten verlaagt en ruimte biedt voor natuur- en bodemherstel. Een biologische bedrijfsvoering kan helpen een meerprijs voor melk te realiseren.

In dit onderzoek richten we ons op het verkrijgen van inzicht in de kosten en baten van natuurinclusieve en biologische bedrijfsvoering en de succesfactoren en uitdagingen die hiermee gepaard gaan. We onderzoeken welke condities nodig zijn voor een werkbaar verdienmodel: wat kan op welke plek, welke kansen en uitdagingen biedt een bepaalde omgeving, en wat is er nodig vanuit de markt en maatschappij? Van een drietal ondernemers die een transitie hebben doorlopen, onderzoeken we daarnaast wat hun beweegredenen waren en welke kosten en baten zij in transitie hebben ervaren.



BEELD: WIJ.LAND

> Aanpak

Dit project wordt uitgevoerd door een consortium van Wij.land, De Natuurverdubbelers en verschillende regionale partners (Boeren Natuur Fryslân, Brabants Bodem, Vruchtbare Kringloop Oost) en bedrijfseconomisch adviseurs (Countus, Dirksen Management Support). In dit landelijke onderzoek brengt De Natuurverdubbelers het verdienmodel van natuurinclusieve en biologische melkveehouderij in kaart op basis van economische, milieutechnische en demografische gegevens van alle 88 deelnemende melkveehouders over boekjaar 2022 en 2023. Daarbij wordt gebruikgemaakt van een gestandaardiseerde methodiek die in voorgaand onderzoek is ontwikkeld. Dit onderzoek bouwt voort op voorgaand onderzoek, waarbij over de data van 45 melkveehouders soortgelijke analyses werden uitgevoerd.

De deelnemende bedrijven zijn relatief extensief ten opzichte van het Nederlands gemiddelde. In het kader van dit onderzoek zijn deze bedrijven ingedeeld in drie groepen op basis van intensiteit, als gemeten in meetmelkproductie per hectare: extensief, licht extensief en gemiddeld. Daarnaast zijn er analyses gedaan door de groep op te delen in biologische en niet-biologische bedrijven. Voor beide typen groepen wordt de ontwikkeling van het verdienvermogen over tijd geanalyseerd. Daarnaast zijn de economische en milieutechnische gegevens over 2019-2023 van drie bedrijven bestudeerd die de afgelopen jaren een transitie hebben doorgemaakt, zoals omschakeling naar biologische landbouw.

Boekjaren

2021
45 DEELNEMERS

2022
88 DEELNEMERS

2023
81 DEELNEMERS*

IN 10
PROVINCIES

28 BIOLOGISCHE
MELKVEEBEDRIJVEN

IN 3 GROEPEN
VAN INTENSITEIT



Extensieve groep
25 BEDRIJVEN

met een meetmelkproductie tot 10.159 kilogram meetmelk per hectare



Licht extensieve groep
29 BEDRIJVEN

met een meetmelkproductie van 10.160 - 15.930 kilogram meetmelk per hectare



Gemiddelde groep
27 BEDRIJVEN

met een meetmelkproductie boven de 15.930 kilogram meetmelk per hectare

* Van 7/88 bedrijven waren de cijfers over boekjaar 2023 nog niet beschikbaar bij het samenstellen van dit rapport.

HET VERDIENMODEL VAN NATUURINCLUSIEVE EN BIOLOGISCHE MELKVEEHOUDERIJ

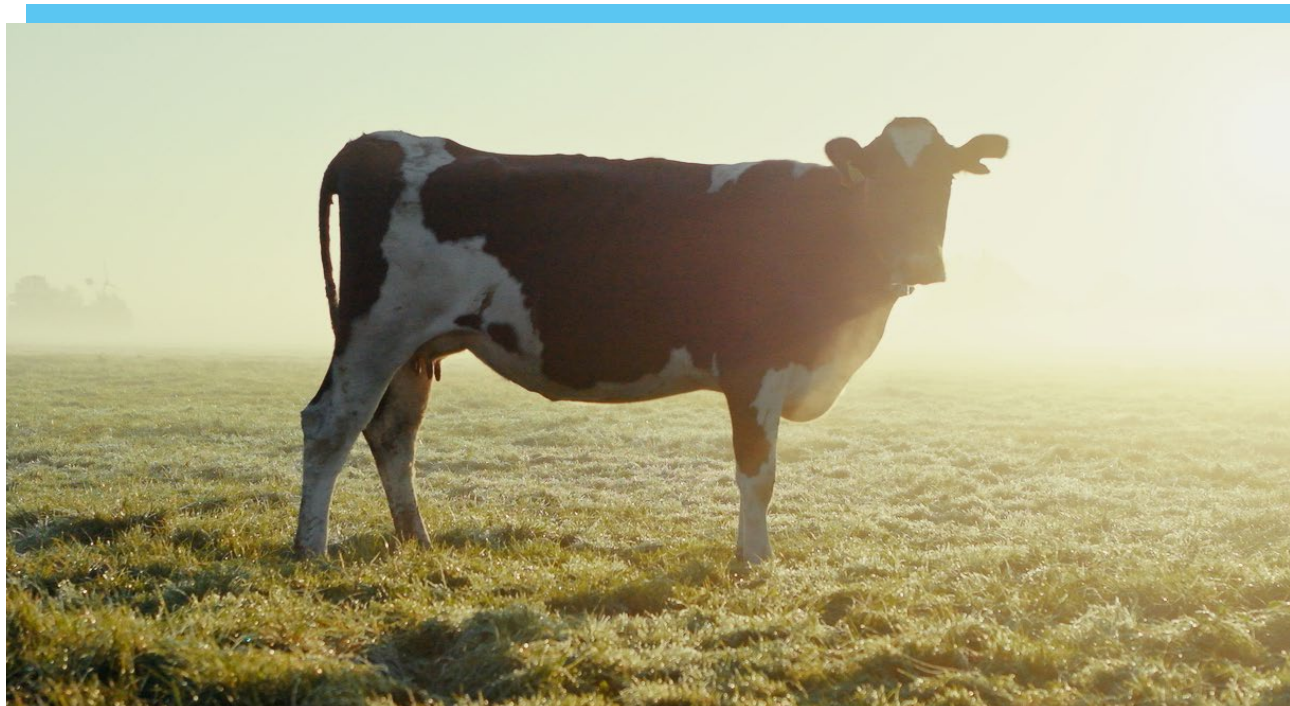
› Natuurinclusieve prestatie van extensieve en biologische bedrijven

Om natuurinclusiviteit te operationaliseren onderzoekt dit rapport welke indicatoren voor natuurinclusiviteit in verschillende onderzoeken genoemd worden. De score van de deelnemende bedrijven op deze indicatoren wordt vervolgens vergeleken met streefwaarden uit provinciale duurzaamheidsmonitoren. Over het algemeen zien we dat extensieve en biologische bedrijven beter scoren op de bestudeerde natuurinclusieve indicatoren:

- Ze doen meer aan weidegang (extensief: gem. 2.700 uur, biologisch: gem. 2.830 uur),
- Ze hebben een lagere ammoniakuitstoot per hectare (extensief: gem. 33 kg NH₃/ha, biologisch: gem. 37 kg NH₃/ha),
- Ze beheren een groter aandeel kruidenrijk grasland (extensief: gem. 48%, biologisch: gem. 53%)

Er zijn uitzonderingen: voor sommige indicatoren vinden we in dit onderzoek geen relatie tussen intensiteit en de indicator. Bij een deel lijkt spreiding in de betreffende indicator aan andere factoren te wijten, bijvoorbeeld aan de grondsoort voor het stikstofbodemoschot. De prestatie op een bepaalde KPI is daarnaast in grote mate afhankelijk van welke deelfactor wordt gekozen, bijvoorbeeld 'per hectare', 'per koe' of 'per kilogram melk':

- De broeikasgasuitstoot per kilogram meetmelk is gemiddeld hoger in de extensieve groep (1,27 kg CO₂-eq/kg melk) dan in de gemiddelde groep (0,91 kg CO₂-eq/kg melk).
- Als we echter de broeikasgasuitstoot per hectare uitrekenen, zien we dat de intensievere bedrijven gemiddeld een hogere absolute uitstoot hebben (8,5 ton CO₂-eq/ha voor de extensieve groep t.o.v. 17,9 ton CO₂-eq/ha voor de gemiddelde groep).



BEELD: WIJ.LAND

› Het verdienmodel van natuurinclusieve bedrijven

De extensieve bedrijven worden gekenmerkt door een kleine veestapel die bestaat uit robuuste dubbeldoel-rassen, die voornamelijk op grasland en natuurground wordt gehouden. Deze bedrijven besparen kosten door relatief weinig krachtvoer te voeren en door het land extensief te beheren door weinig bewerkingen uit te voeren en veel weidegang toe te passen. Hierdoor zijn kosten voor kunstmest, loonwerk en brandstof lager. Daarnaast besparen de extensieve bedrijven kosten op het afvoeren van mest en op diergezondheidskosten.

De bedrijven weten extra opbrengsten te realiseren door bijvoorbeeld melk biologisch of via korte ketens af te zetten. Daarnaast ontvangen ze vergoedingen voor natuurbeheer en hebben een aantal een goed renderende neventak. De uitdaging voor het natuurinclusieve verdienmodel is het terugverdienen van de hoge niet-toegerekende kosten, zoals kosten voor afschrijvingen van stallen, machines en algemene kosten. Dit lijkt hoofdzakelijk te komen doordat veel van deze kosten niet gerelateerd zijn aan (de intensiteit van) melkproductie, maar aan andere factoren gerelateerd zijn, zoals het aantal dierplaatsen of het aantal hectares.

› Het verdienmodel van biologische bedrijven

Hoewel natuurinclusieve landbouw veel overeenkomsten heeft met biologische landbouw (bijvoorbeeld: geen kunstmest, veel weidegang), is het niet hetzelfde. Toch zien we dat het merendeel van de deelnemende extensieve bedrijven biologisch is, waardoor er veel overlap is tussen het biologische en extensieve verdienmodel. Bedrijven die erin slagen een goed verdienmodel te realiseren binnen de biologische melkveehouderij, doen dat voornamelijk via het laag houden van kosten en het verzilveren van maatschappelijke meerwaarde. De toegerekende kosten liggen aanzienlijk lager, zoals de kosten voor voer, mestafzet en vee. Hoewel de kosten per kilogram biologisch krachtvoer hoger zijn dan bij gangbaar krachtvoer, zijn de totale krachtvoerkosten op bedrijfsniveau lager bij biologische bedrijven door de lage krachtvoergift en de kleinere veestapel. Een groter deel van de opbrengsten komt uit andere bronnen dan melkopbrengsten, zoals neventakopbrengsten, vleesverkoop en de eco-regeling. De uitdagingen van het biologische verdienmodel zijn voornamelijk de lagere melkopbrengsten door de lagere melkproductie, ondanks de hogere melkprijs. Ook zijn de relatief hoge niet-toegerekende kosten net zoals bij het extensieve verdienmodel lastig terug te verdienen met een lagere melkproductie.

› Het effect van externe ontwikkelingen op het verdienvermogen

Het verdienvermogen van de natuurinclusieve en biologische melkveehouderij wordt beïnvloed door externe factoren zoals marktontwikkelingen, prijsfluctuaties en beleid. Extensieve en biologische bedrijven lijken minder gevoelig voor schommelingen in melk- en inputprijzen (zoals voor krachtvoer), onder andere doordat zij minder afhankelijk zijn van externe inputs. Daarentegen worden zij sterker geraakt door stijgende niet-beïnvloedbare kosten, zoals rente en grondprijzen – vooral nu de vraag naar land toeneemt door de afschaffing van derogatie en andere concurrerende vormen van grondgebruik. De effecten van deze ontwikkelingen meegenomen, lijkt het verdienvermogen binnen deze studie, studiegroep en periode van de extensieve en biologische bedrijven stabiel over de tijd dan van de gemiddelde bedrijven. Het inkomen schommelt minder, en neemt geleidelijk toe over 2021 tot 2023.

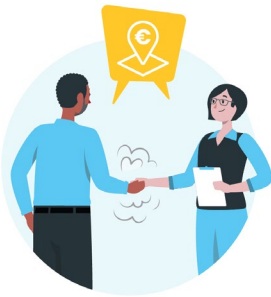
Kosten en baten van transitie

De drie bestudeerde bedrijven die een transitie naar natuurinclusieve of biologische bedrijfsvoering hebben afgerond, benadrukken het belang van een stapsgewijze transitie die over meerdere jaren plaatsvindt. Zo kunnen investeringen gespreid worden en ontstaat ruimte om de bedrijfsvoering geleidelijk aan te passen via natuurlijk verloop of experimentele maatregelen. De financiële uitgangspositie en levensfase van het bedrijf blijken cruciaal: bedrijven zonder recente grote investeringen hebben meer speelruimte om risico's te nemen. Toegang tot pachtgrond – met name via terreinbeherende organisaties – helpt om uit te breiden zonder zware financieringslasten. Ook alternatieve voerstrategieën en regionale samenwerkingen dragen bij aan kostenefficiëntie en verminderde afhankelijkheid van externe inputs.

CONDITIES VOOR EEN GOED VERDIENMODEL

Extensieve en biologische bedrijven met een goed verdienvermogen lukt het om de kansen aan te grijpen om kosten te besparen en extra opbrengsten te realiseren, en de uitdaging om niet-toegerekende kosten laag te houden het hoofd te bieden. Om een goede boterham te kunnen verdienen met een natuurinclusieve bedrijfsstrategie zijn boeren echter in grote mate afhankelijk van de aanwezigheid van de juiste randvoorwaarden of condities. Deze condities beslaan zowel de fysieke omgeving als het economische systeem waar een bedrijf zich in bevindt. Hieronder beschrijven we de vier voornaamste thema's van deze condities.

> Er is betaalbare grond beschikbaar voor natuurinclusieve landbouw door samenwerking tussen landeigenaren, zoals terreinbeherende organisaties, gemeenten en (stoppende) boeren vanuit een constructieve en transparante grondhouding



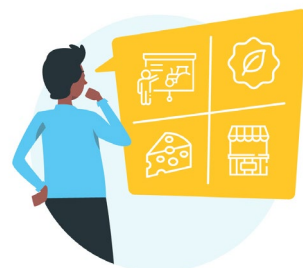
Hierbij is er aandacht voor het (lagere) opbrengende vermogen van grond die natuurinclusief wordt beheerd. Dat kan bijvoorbeeld door natuurinclusieve boeren grond te laten pachten met een natuurbestemming, waar zij jongvee kunnen uitscharen en natuurgras van kunnen oogsten, en waar zij kostenefficiënt beheer uitvoeren. Ook is van belang dat bij uitgifte van pachtgrond natuurinclusieve prestatie zwaar mee wordt gewogen om zo de grondlasten in verhouding te brengen met het renderende vermogen van de grond. Daarnaast kunnen gronden worden aangewezen waar alleen grasland is toegestaan, bijvoorbeeld langs beken.

> Ecosysteemdiensten en maatschappelijke waarden die boeren leveren wordt beloond en afwenteling op niet-marktgewaardeerde waarde wordt voorkomen



Hierdoor kan het verdienmodel van de melkveehouderij losgekoppeld worden van alleen het produceren van melk en krijgen boeren juist betaald voor de aanvullende waarde die zij bovenwettelijk leveren. Dit vraagt om een systeem waarin verschillende partijen – zoals overheden, waterschappen, drinkwaterbedrijven en marktpartijen – gezamenlijk verantwoordelijkheid nemen voor die beloning. Deze beloningen kunnen elkaar aanvullen: CO₂-reductie of -vastlegging zou bijvoorbeeld door de markt kunnen worden beloond, verbetering van waterkwaliteit door het waterschap of drinkwaterbedrijf, en het versterken van biodiversiteit door de provincie. Daarbij is het belangrijk dat de ene beloning niet ten koste gaat van de andere waarde en dat effecten niet op elkaar afgewenteld worden.

> Boeren wordt fysiek, sociaal en juridisch ruimte geboden om hun verdienmodel te diversifiëren



Boeren kunnen hun verdienmodel diversifiëren door bijvoorbeeld afzet via korte ketens te organiseren en zo prijszetter in plaats van prijsnemer te worden. Hierdoor kan de meerwaarde die het bedrijf realiseert voor bijvoorbeeld biodiversiteit en maatschappij, direct via de afnameprijs betaald worden. Hieronder valt ook de mogelijkheid om neventakken te ontplooiën waarbij de natuurinclusieve meerwaarde die zij realiseren wordt verzilverd door consumenten die willen betalen voor rondleidingen, streekproducten of vergaderruimtes op een natuurinclusieve locatie. Mogelijkheden voor neventakken op bedrijven zijn onder andere afhankelijk van lokaal beleid, zoals het ruimtelijkeordeningsbeleid van gemeenten. Daarnaast moet er voldoende lokale afzetmarkt zijn voor deze producten.

> Er is ruimte voor verschillende bedrijfstypen binnen gebieden om zo de veerkracht te vergroten



Een veerkrachtige landbouwregio vraagt om ruimte voor diversiteit. Binnen gebieden moeten verschillende typen melkveebedrijven naast elkaar kunnen bestaan en zich in eigen tempo kunnen ontwikkelen. Niet elk bedrijf hoeft hetzelfde pad naar natuurinclusiviteit te volgen, of überhaupt natuurinclusief te worden. Door variatie in bedrijfsmodellen toe te staan en te stimuleren binnen gebiedsprocessen, ontstaat er een systeem dat beter bestand is tegen schokken in markt, maatschappij en beleid. Daarvoor is het belangrijk dat beleid en gebiedsgerichte samenwerking voldoende flexibiliteit bieden om maatwerk mogelijk te maken. Ook helpt het als er ruimte geboden wordt voor samenwerking tussen verschillende landbouwsectoren, zoals tussen melkveehouderij en akkerbouw voor uitruil van mest en gewassen.

Voor het verdienvermogen van natuurinclusieve en biologische melkveehouderij is het essentieel dat er ruimte is voor meerdere inkomstenbronnen, maatschappelijke diensten worden beloond, boeren langetermijnzekerheid hebben over betaalbare grond en diversiteit in gebieden wordt gewaarborgd. Wanneer deze condities worden vervuld, wordt aan boeren ruimte geboden waarbinnen zij als agrarisch ondernemer in staat zijn om een goede boterham te verdienen met natuurinclusieve en biologische melkveehouderij. Er ligt een duidelijke opdracht aan politieke bestuurders en beleidsmakers om deze condities te helpen vervullen.



INHOUDSOPGAVE

Management samenvatting | 4

HOOFDSTUK 1 Inleiding

- 1.1 Aanleiding
- 1.2 Doel van het onderzoek
- 1.3 Projectopzet
- 1.4 Onderzoeksvragen

12

HOOFDSTUK 2 Het verdienmodel van natuurinclusieve melkveehouderij

- 2.1 Wat is natuurinclusiviteit, en hoe is dit binnen dit onderzoek geoperationaliseerd?
- 2.2 Succesfactoren en uitdagingen voor het natuurinclusieve verdienmodel
- 2.3 Succesfactoren en uitdagingen voor het biologische verdienmodel
- 2.4 Effect van externe ontwikkelingen op het natuurinclusieve en biologische verdienmodel
- 2.5 Kosten en baten bij transitie

18

HOOFDSTUK 3 Conditie voor een goed verdienmodel

- 3.1 Wat is nodig om natuurinclusieve melkveehouderij overal te laten lonen?
- 3.2 Conditie in relatie tot de omgeving
- 3.3 Conditie in relatie tot de afzetmarkt
- 3.4 De transitie naar een bedrijf in deze condities
- 3.5 De rol van beleid

38

Hoofdstuk 1, 2 en 3 vatten de belangrijkste inzichten uit dit project samen. In hoofdstuk 4 tot en met 7 worden deze inzichten verder uitgediept en ondersteund met grafieken en tabellen.

HOOFDSTUK 4 Aanpak en methode

- 4.1 Projectopzet en projectplan
- 4.2 Dataverzameling en studiegroepen
- 4.3 Landelijk onderzoek
- 4.4 Operationalisatie natuurinclusiviteit
- 4.5 Verdiepende trajecten

50

HOOFDSTUK 6 Natuurinclusieve bedrijven: economische en ecologische prestatie

- 6.1 Prestatie op natuurinclusieve KPI's
- 6.2 Economische prestatie
- 6.3 Case study: 'Natuurinclusief in Zuid'
- 6.4 Case study: 'Extensivering in West'

70

HOOFDSTUK 5 Deelnemende bedrijven

- 5.1 Algemene gegevens natuurinclusieve bedrijven
- 5.2 Algemene gegevens biologische bedrijven

62

HOOFDSTUK 7 Biologische bedrijven: economische en ecologische prestatie

- 7.1 Prestatie op natuurinclusieve KPI's
- 7.2 Economische prestatie
- 7.3 Case study: 'Omschakeling naar biologisch in Noord'

102

Bijlagen | 120

1 INLEIDING



Steeds meer melkveehouders verkennen de mogelijkheden natuurinclusiever te gaan boeren, of om om te schakelen naar een biologische bedrijfsvoering. Een belangrijke vraag die ze daarbij hebben, is wat dit betekent voor hun verdienmodel en verdienvermogen, en met welke kosten een dergelijke transitie gepaard gaat.

1.1 AANLEIDING

Natuurinclusief boeren betekent in veel gevallen een extensivering van de bedrijfsvoering. Dat betekent minder vee en minder melk per hectare, en dus een lagere productie per hectare. Tegelijkertijd daalt ook de afhankelijkheid van externe inputs zoals kunstmest en krachtvoer en de kosten voor mestafvoer. Dit biedt ruimte voor natuur en bodemherstel terwijl de economische lasten afnemen. Omschakeling naar biologische bedrijfsvoering of andere concepten kan hierbij bedrijven helpen om met duurzame bedrijfsvoering een meerprijs op de melk te realiseren.

Een belangrijke belemmering voor de overstap naar natuurinclusieve of biologische landbouw is het gebrek aan kennis en ervaring, in combinatie met financiële onzekerheid of onzekerheid over grond. In dit onderzoek richten we ons op de succesfactoren en uitdagingen van natuurinclusieve en biologische verdienmodellen. We onderzoeken welke condities nodig zijn voor een werkbaar verdienmodel: wat vraagt dit van de omgeving, en wat is er nodig vanuit de markt en maatschappij? Daarnaast bekijken we hoe de transitie naar een dergelijk bedrijfsmodel verloopt, welke kosten en baten daarmee gepaard gaan en hoe ondernemers die al een transitie hebben doorlopen dit hebben ervaren.

Het economisch perspectief van de natuurinclusieve landbouw wordt soms in twijfel getrokken. Eerdere onderzoeken stellen dat het inkomen van natuurinclusieve bedrijven daalt en de conclusie dat er geen verdienmodel is, wordt snel getrokken. Toch zijn er ook succesvolle natuurinclusieve ondernemers die economisch toekomstbestendig zijn.

Om inzicht te krijgen in de verdienmodellen van deze natuurinclusieve bedrijven hebben Wij.land, De Natuurverdubbelers en Alan Accountants in 2021 een methode ontwikkeld om de financiële en bedrijfseconomische prestaties inzichtelijk te maken. Daarin worden gegevens uit de boekhouding, de gecombineerde opgave, Kringloopwijzer en andere databronnen verwerkt om gestandaardiseerde kengetallen te berekenen. Na een pilot met 13 bedrijven in 2021, werd de methode in 2022-2023 uitgebreid tot 45 deelnemende bedrijven. In 2024-2025 is het onderzoek voortgezet en is de steekproef uitgebreid tot 88 deelnemende bedrijven en werden er 2 boekjaren toegevoegd.

In 'Onder de Streep 2025' verdiepen we de inzichten van afgelopen jaren, met als doel om de ontwikkeling van natuurinclusieve bedrijfsmodellen nauwkeuriger te volgen, regionale verschillen beter te begrijpen en handvatten te bieden aan boeren en beleidsmakers die willen bijdragen aan een toekomstbestendige melkveehouderij.



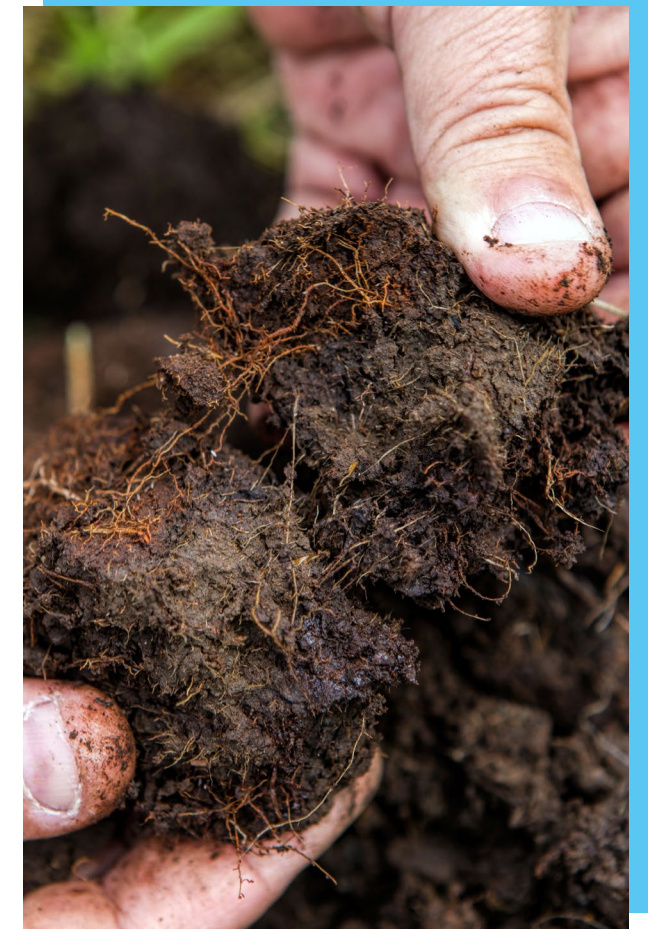
SCAN DE QR EN BEKIJK HET VOORGAANDE RAPPORT, DE METHODOLOGIE EN DE REKENTOOL*

1.2 DOEL VAN HET ONDERZOEK

Het project Kosten-Baten Analyse Transitie Melkveehouderij (KBA TMVH) bestaat uit verschillende onderdelen, waarbij het project opereert op twee schaalniveaus: op studiegroepniveau en op landelijk niveau. Op studiegroepniveau wordt de data verzameld, worden bijeenkomsten georganiseerd en verdiepende trajecten uitgevoerd.

Het project Kosten-Baten Analyse Transitie Melkveehouderij (KBA TMVH) bestaat uit verschillende onderdelen, waarbij het project opereert op twee schaalniveaus: op studiegroepniveau en op landelijk niveau. Op studiegroepniveau wordt de data verzameld, worden bijeenkomsten georganiseerd en verdiepende trajecten uitgevoerd. De opgehaalde data uit de studiegroepen worden gebruikt voor de landelijke analyse, waar dit rapport voornamelijk over gaat. Hierin bieden we inzicht in het verdienmodel van natuurinclusieve melkveehouderij, zodat overheden, boeren en de sector als geheel meer inzicht krijgen in de bedrijfseconomie van een natuurinclusief melkveebedrijf. Op deze manier beogen we dat:

- Boeren begrijpen welke kosten en opbrengsten kunnen veranderen op het moment dat zij natuurinclusiever of biologisch gaan boeren;
- Overheden en andere systeemspelers die willen bijdragen aan een toekomstbestendig landelijk gebied met ruimte voor biodiversiteit inzicht verwerven in waar de economische kansen en hindernissen liggen om natuurinclusiever of biologisch te gaan boeren. Zo kunnen zij zicht krijgen op welke acties prioriteit hebben om natuurinclusieve melkveehouderij economisch mogelijk te maken en houden.



BEELD: WIJ.LAND

*Natuurverdubbelers.nl/case_study/onder-de-streep-2023-bedrijfseconomische-analyse-natuurinclusieve-veehouderij

1.3 PROJECTOPZET

De bedrijven uit het huidige onderzoek zijn afkomstig uit negen verschillende studiegroepen in vier regio's. Een overzicht van de deelnemende bedrijven in de verschillende regio's wordt hieronder weergegeven in **Figuur 1.1**.



FIGUUR 1.1: AANTAL DEELNEMENDE BOEREN PER PROVINCIE

1.4 ONDERZOEKSVRAGEN

In dit onderzoek wordt zowel ingegaan op de kosten en baten van het verdienmodel 'onder de streep', en de kosten en baten van de transitie hier naartoe. Om richting te geven aan het onderzoek zijn op deze twee thema's onderzoeksvragen opgesteld:

> Verdienmodel

Wat zijn de succesfactoren en uitdagingen van een goed verdienmodel van natuurinclusieve en biologische melkveehouderij?

Welke rol speelt de omgeving en afzetmarkt in of een goed verdienmodel ontplooid kan worden?

Wat is het effect van ontwikkelingen buiten het bedrijf, bijvoorbeeld in de markt of beleid, op het verdienvermogen van natuurinclusieve melkveehouderij?

Welke condities kunnen de omgeving en afzetmarkt bieden om een goed verdienmodel mogelijk te maken en in stand te houden?

> Transitie

Wat zijn de kosten en baten van transitie naar natuurinclusieve melkveehouderij?

Waar zijn deze transitiekosten van afhankelijk en hoe worden ze veroorzaakt?

Hoe kunnen deze worden gemitigeerd en van welk condities is dat afhankelijk?

2 HET VERDIENMODEL VAN NATUUR- INCLUSIEVE MELKVEEHOUDERIJ



In dit hoofdstuk wordt ingegaan op de betekenis van natuurinclusieve landbouw en hoe we dit begrip binnen dit onderzoek meetbaar hebben gemaakt. Aan de hand van vier bestaande duurzaamheidsmonitoren worden de Kritische Prestatie-Indicatoren (KPI's) besproken die gebruikt zijn om in dit onderzoek natuurinclusiviteit te operationaliseren. Vervolgens wordt gekeken hoe drie verschillende groepen melkveebedrijven, ingedeeld op basis van intensiteit, scoren op deze KPI's. Daarbij worden de belangrijkste inzichten uit deze analyse uitgelicht. Ook worden de succesfactoren en uitdagingen van natuurinclusieve en biologische melkveehouderij afzonderlijk belicht. Aansluitend wordt ingegaan op de invloed van externe ontwikkelingen op het verdienmodel van beide bedrijfsmodellen. Tot slot worden de kosten en baten van de transitie naar een natuurinclusieve of biologische werkwijze inzichtelijk gemaakt, op basis van de inzichten uit onderzoekslijn 2 waarin 3 case studies naar bedrijven in transitie worden uitgevoerd.

2.1 WAT IS NATUURINCLUSIVITEIT, EN HOE IS DIT BINNEN DIT ONDERZOEK GEOPERATIONALISEERD?

Een veelgehoorde vraag bij onderzoeken naar natuurinclusieve landbouw is wat ‘natuurinclusiviteit’ precies inhoudt. Natuurinclusieve landbouw is op drie principes gestoeld⁰¹:

- Benutten van de natuur
- Sparen van de natuur
- Verzorgen van de natuur

Een bedrijfsvoering met deze drie principes produceert voedsel binnen de grenzen van natuur, milieu en leefomgeving en ook zodanig dat het bijdraagt aan behoud en herstel van biodiversiteit⁰².



BEELD: WIJ.LAND

> Wat is natuurinclusieve landbouw?

Voor ‘natuurinclusieve landbouw’ is geen landelijke, geborgde standaard, zoals bij biologische landbouw. Hoewel natuurinclusieve landbouw veel overeenkomsten heeft met biologische landbouw (bijvoorbeeld: geen kunstmest, veel weidegang), is het niet hetzelfde. Er zijn gangbare bedrijven die heel natuurinclusief produceren, en ook biologische bedrijven die niet per se natuurinclusief zijn. Om natuurinclusiviteit te operationaliseren onderzocht dit rapport welke indicatoren voor natuurinclusiviteit in verschillende onderzoeken genoemd worden:

- Brabantse Biodiversiteitsmonitor Melkveehouderij (BBM)⁰³
- Biodiversiteitsmonitor Melkveehouderij (BM)⁰⁴
- Drempel- en streefwaarden voor de KPI's van de Biodiversiteitsmonitor melkveehouderij (LBI)⁰⁵
- Verkenning Kritische Prestatie Indicatoren voor stimulering van een biodiverse melkveehouderij (LBI 2)⁰⁶
- Eindrapportage Monitor Duurzame landbouw Gelderland (MDLG)⁰⁷
- Kansen en knelpunten van een systeem van kritische prestatie-indicatoren (KPI's) om integraal te sturen naar de doelen van kringlooplandbouw (WUR)⁰⁸
- Maatregelen Natuurinclusieve landbouw (WUR 2)⁰⁹
- KPI-set voor natuurinclusieve landbouw Staatsbosbeheer, Natuurmonumenten en LandschappenNL (SBB)¹⁰

01 A. van Doorn, W. Geertsema et al., 2025. [Concretisering Natuurinclusieve landbouw; Ambitieniveaus in woorden en cijfers voor melkveehouderij en akkerbouw](#). Wageningen, Wageningen Environmental Research, Rapport 3435, 2025-6560-LbD | 02 CLM / Louis Bolk Instituut (2024). [Natuurinclusieve landbouw in de praktijk](#). 03 Boeren natuur Brabant, 2025. [Praktijkproject Brabantse Biodiversiteitsmonitor melkveehouderij](#). | 04 Biodiversiteitsmonitor, 2025. [De Biodiversiteitsmonitor](#). | 05 A. van Doorn, J.W. Erisman et al., 2019. [Drempel- en streefwaarden voor de KPI's van de Biodiversiteitsmonitor melkveehouderij; Normeren vanuit de ecologie](#). Wageningen, Wageningen Environmental Research, Rapport WENR 2968 | 06 Van Eekeren, N., Verhoeven, F., Erisman, J. W., Louis Bolk Instituut, & Boerenverstand Consultancy, 2015. [Verkenning Kritische Prestatie Indicatoren voor stimulering van een biodiverse melkveehouderij](#). Louis Bolk Instituut. | 07 Platform natuurinclusieve landbouw Gelderland, 2024. [Eindrapportage Monitor Duurzame landbouw Gelderland](#). | 08 Reijs, J., A. Van Doorn et al. (2022). [Kansen en knelpunten van een systeem van kritische prestatie-indicatoren \(KPI's\) om integraal te sturen naar de doelen van kringlooplandbouw](#). | 09 Louis Bolk Instituut, 2017. [Maatregelen Natuurinclusieve landbouw](#). | 10 Staatsbosbeheer, 2025. [Natuurinclusieve Landbouw](#).

In Tabel 2.1 tonen we welke indicatoren in de verschillende publicaties als indicator van natuurinclusieve melkveehouderij genoemd worden. In de laatste kolom tonen we of deze indicator ook is opgenomen in dit onderzoek.

INDICATOR		BBM	BM	LBI	LBI 2	MDLG	WUR	WUR 2	SBB	KBA TMVH
Landgebruik	% Langjarig grasland	•	•	•	•	•	•		•	•
	% Kruidenrijk grasland	•	•	•	•	•	•	•		•
	Eiwit van eigen land	•	•	•	•	•	•		•	•
	Groenblauwe dooradering (landschapselementen)	•			•				•	•
	(Agrarisch) natuurbeheerland	•	•	•		•	•	•	•	•
	Leeftijd grasland				•					
	Grondbewerking bouwland				•		•			•
	Bouwland in de winter begroeid				•					•
Nutriënten & emissies	N-bodemoverschot	•	•	•	•	•	•		•	•
	Broeikasgasemissie	•	•	•		•	•			•
	Ammoniakuitstoot	•	•	•		•	•			•
	Kunstmestgebruik	•								•
	P-bodemoverschot	•		•		•			•	
	Organische stofbalans op bouwland				•	•	•			
	Gebruik van gewasbeschermingsmiddelen	•		•	•	•	•		•	•
	Waterkwantiteit					•	•			
Vee & voer	Weidegang	•		•	•		•	•	•	•
	Eiwit in het totale rantsoen	•								•
	Genetische variatie				•		•			•
	Reductie antibiotica, ontwormingsmiddelen en vliegenbestrijdingsmiddelen				•		•		•	
	Krachtvoergebruik								•	•
	Intensiteit								•	•

TABEL 2.1: INDICATOREN VAN NATUURINCLUSIEVE MELKVEEHOUDERIJ

In deze onderzoeken worden over het algemeen nog geen streefwaarden voor deze verschillende indicatoren genoemd. Dat maakt het lastig om aan de hand van deze onderzoeken te beargumenteren hóé natuurinclusief deze bedrijven zijn. Om de deelnemende bedrijven langs een objectieve meetlat te kunnen leggen worden in dit rapport de streefwaarden uit een viertal provinciale duurzaamheidsmonitoren gebruikt.

Deze duurzaamheidsmonitoren zijn provinciale beleidsinstrumenten waarbij boerenbedrijven worden beloond voor hun prestatie op een aantal KPI's die gerelateerd zijn aan duurzame landbouwproductie. Voor de KPI's worden streefwaarden op verschillende niveaus vastgesteld, waarmee deelnemende bedrijven punten kunnen scoren en zo de uiteindelijke hoogte van de beloning kan worden bepaald. In dit onderzoek bekijken we de KPI's van vier duurzaamheidsmonitoren: de Utrechtse Monitor Duurzame Landbouw (UMDL)¹¹, de Monitor Duurzame Landbouw Gelderland (MDLG)¹², de Brabantse Biodiversiteitsmonitor (BBM)¹³ en Duurzaam Boeren Drenthe (DBD)¹⁴.

Van de deelnemende bedrijven zijn de kengetallen uit verschillende monitoren uitgevraagd. Om hun natuurinclusieve prestatie zichtbaar te maken, wordt hun score op een KPI (bijvoorbeeld ammoniakuitstoot) vergeleken met streefwaarden die in de verschillende monitoren worden genoemd. Deze streefwaarden zijn onderverdeeld in prestatieniveaus die de mate van natuurinclusiviteit op een specifieke KPI aangeven. Zo hanteert de UMDL als streefwaarden 40, 50 en 60 kilogram ammoniakuitstoot per hectare. De streefwaarde die het maximale puntenaantal geeft (in dit geval 40 kg NH₃/ha) noemen we de strengste of maximale streefwaarde. De streefwaarde die het minste aantal punten geeft (in dit geval 60 kg NH₃/ha) noemen we de drempelwaarde, dit is de minimale prestatie om een beloning te ontvangen.

> **Vergelijking groepen van intensiteit en biologische bedrijven op natuurinclusieve KPI's**

In het onderzoek vergelijken we de deelnemende bedrijven door deze in drie groepen op basis van intensiteit in te delen. We gebruiken hiervoor dezelfde bandbreedtes als in Onder de Streep 2023, die overeenkomen met objectieve standaarden. Destijds is deze stratificatie bepaald door de deelnemers in drie even grote groepen te verdelen naar relatieve mate van intensiteit. Zo ontstonden drie groepen: de meest extensieve groep, de gemiddeld extensieve groep en de meest intensieve groep. De bandbreedtes die daaruit ontstonden voor de groepen hebben we voor dit onderzoek aangehouden. Deze stratificatie biedt zo de mogelijkheid om de nieuwe data te vergelijken met de data uit boekjaar 2020 en 2021. Wel zijn de namen van de groepen aangepast. De drie groepen zijn:



We zijn ons ervan bewust van intensiteit maar één aspect is van natuurinclusieve bedrijfsvoering. Om te toetsen of intensiteit een goede graadmeter is voor natuurinclusiviteit, is onderzocht in welke mate de intensiteit (gemeten in kg meetmelk per hectare) samenhangt met de prestatie op KPI's in deze duurzaamheidsmonitoren. We maken onderscheid tussen KPI's die het resultaat zijn van de bedrijfsstrategie ("output", waaronder berekende KPI's die bijvoorbeeld emissies laten zien) en KPI's die de bedrijfsstrategie beschrijven ("input" of getroffen maatregelen).

In **hoofdstuk 6.1** is uitgebreider na te lezen hoe de bedrijven in de drie groepen van intensiteit presteren op de verschillende natuurinclusieve KPI's. In **hoofdstuk 7.1** is dit op vergelijkbare wijze uiteengezet voor biologische en niet-biologische bedrijven. In dit deel vatten we de belangrijkste inzichten uit deze hoofdstukken samen.

> **Prestatie deelnemende bedrijven op natuurinclusieve indicatoren**

Over het algemeen zien we dat extensieve bedrijven beter scoren op de bestudeerde natuurinclusieve KPI's. Er zijn uitzonderingen: voor sommige KPI's vinden we in dit onderzoek geen relatie tussen intensiteit en de KPI, en lijkt spreiding in de betreffende KPI aan andere factoren te wijten, bijvoorbeeld voor het stikstofbodemoverschot. Er zijn gangbare bedrijven die heel natuurinclusief produceren, en ook biologische bedrijven die niet per se natuurinclusief zijn. Over het algemeen zien we dat er op een aantal vlakken een duidelijke correlatie is tussen natuurinclusiviteit en biologische productie. Daarnaast worden aan sommige natuurinclusieve KPI's ook in de biologische borgingssystematiek eisen gesteld- zoals een minimaal aantal uren weidegang voor biologische bedrijven. Op de volgende pagina's wordt samengevat hoe de bedrijven in de drie groepen van intensiteit en biologische en niet-biologische bedrijven presteren op de verschillende natuurinclusieve indicatoren.

De KringloopWijzer als databron

De KringloopWijzer (KLW) brengt voor een specifiek bedrijf de milieu- en klimaatprestaties in beeld en kan de melkveehouder helpen om diens bedrijfsvoering te verbeteren en kosten te besparen.¹⁵ Het invullen van de KringloopWijzer is sinds 2016 verplicht gesteld door de meeste zuivelondernemingen¹⁶, maar voor biologische bedrijven geldt deze verplichting niet altijd.

Sommige biologische bedrijven kiezen ervoor om de KLW vrijwillig te gebruiken, bijvoorbeeld voor eigen inzicht of omdat hun afnemer het vraagt. Echter, omdat de KLW is ontwikkeld en gekalibreerd op gangbare bedrijfsvoering, sluiten de uitkomsten niet altijd goed aan bij de praktijk van extensievere gangbare of biologische bedrijven¹⁷. Daarnaast bestaat voor bedrijven die veel soja voeren, het risico dat hun klimaatimpact wordt onderschat in de Kringloopwijzer, doordat gebruikte emissiecijfers geen rekening houden met mogelijke ontbossing bij de productie van dit voer wanneer hiervoor certificaten zijn aangekocht.

Er worden ook alternatieven ontwikkeld, zoals de Biomonitor¹⁸, die beter recht doet aan prestaties van biologische bedrijven. Om toch al eerste uitspraken te kunnen doen over de milieuprestaties van verschillende bedrijven, worden in dit onderzoek voor de indicatoren ammoniakuitstoot, broeikasgasuitstoot, aandeel eiwit van eigen land en stikstofbodemoverschot de uitkomsten uit de KringloopWijzer getoond.

KRINGLOOPWIJZER

> **Output-KPI's**
Ammoniakuitstoot

In dit onderzoek vinden we een duidelijke relatie tussen intensiteit en ammoniakuitstoot per hectare: de deelnemende extensievere bedrijven hebben gemiddeld een lagere ammoniakuitstoot per hectare. Een gedeelte van de bedrijven uit de extensieve groep vult de Kringloopwijzer niet in: van 8 van de 25 bedrijven uit deze groep ontbreken deze gegevens. Ditzelfde geldt voor 2 van de 29 bedrijven uit de licht extensieve groep. De bestudeerde duurzaamheidsmonitoren verschillen in maximale streefwaarden tussen 30 (MDLG), 40 (UMDL & DBD) en 45 (BBM) kilogram ammoniak per hectare. Van de overige 17 bedrijven uit de extensieve groep hebben 9 bedrijven een ammoniakuitstoot die gelijk of lager is dan de maximale streefwaarde van de strengste duurzaamheidsmonitor: 30 kilogram ammoniak per hectare (MDLG). Slechts 1 van 27 bedrijven uit de gemiddelde groep en 5 van de 29 bedrijven uit de licht extensieve groep lukt het om onder die norm te komen. De maximale streefwaarde van 45 kilogram ammoniak per hectare (BBM) behalen 14 van de 17 bedrijven uit de extensieve groep, 13 van de 27 bedrijven uit de licht extensieve groep, en 3 van de 27 bedrijven uit de gemiddelde groep.

¹¹ Provincie Utrecht. **Utrechtse Monitor Duurzame Landbouw**. | ¹² Platform Natuurinclusieve landbouw Gelderland (2024). **Eindrapportage Monitor Duurzame landbouw Gelderland**. | ¹³ Landbouw en Voedsel Brabant (2024). **Brabantse Biodiversiteitsmonitor Melkveehouderij**. | ¹⁴ Duurzaam Boeren Drenthe (2023). **Beloningsregeling melkveehouderij**.
¹⁵ WUR, 2025. **De KringloopWijzer**. | ¹⁶ Verantwoorde Veehouderij, 2025. **Verantwoorde Veehouderij**. | ¹⁷ L. Šebek, H. van Schooten et al. 2018. **KringloopWijzer nader bekeken: Toepasbaarheid KringloopWijzer voor niet-gemiddelde melkveebedrijven waaronder bedrijven met extensievere bedrijfsvoering**. Wageningen Livestock Research, Report 1110. | ¹⁸ Pilot Biomotor, 2025. **Pilot Biomotor Melkveehouderij**.

Broeikasgasuitstoot
De relatie tussen broeikasgasuitstoot en intensiteit is sterk afhankelijk van welke deelfactor wordt gehanteerd, ofwel of de broeikasgasuitstoot per kilogram melk of per hectare gewassen wordt uitgedrukt. De Kringloopwijzer maakt voor de broeikasgasuitstoot onderscheid tussen directe en indirecte emissies. Voor de directe emissies gebruikt de Kringloopwijzer de rekenmethode die zich beperkt tot broeikasgassen die binnen de bedrijfsgrenzen ontstaan, bijvoorbeeld uit pensfermentatie en mest. Voor de indirecte emissies, zoals de productie en transport van kunstmest, (kracht)voer en elektriciteit, wordt met vaste CO₂-eq-waarden gerekend. Ook de transportemissies worden hier meegenomen¹⁹.

De broeikasgasuitstoot per kilogram meetmelk is gemiddeld hoger in de extensieve groep (1,27 kg CO₂-eq/kg melk) dan in de gemiddelde groep (0,91 kg CO₂-eq/kg melk). De intensievere bedrijven in dit onderzoek hebben per kilogram meetmelk een lagere uitstoot dan de extensievere bedrijven. Als we echter de broeikasgasuitstoot per hectare uitrekenen, zien we dat de intensievere bedrijven gemiddeld een hogere absolute uitstoot hebben (tabel 2.2)²⁰. Doordat de extensieve bedrijven gemiddeld een veel lagere melkproductie hebben, wordt de uitstoot op bedrijfsniveau door een kleiner productievolume gedeeld. Voor melkveehouderij en het klimaat zijn beide getallen relevant.

Drie van de vier duurzaamheidsmonitoren belonen op uitstoot per kilogram melk. Deze keuze voor deze beloningsstrategie valt negatief uit voor de extensieve bedrijven. De UMDL belooft bedrijven voor broeikasgasuitstoot per hectare: de provincie heeft ook doelen om broeikasgasuitstoot in absolute zin te beperken. Daarnaast komt het meeste potente broeikasgas, lachgas, het voornamelijk vrij per hectare, onder andere bij het uitrijden van kunstmest en door grondbewerkingen. Hierdoor is het relevant om net als bij de KPI's voor de akkerbouw ook bij doelsturing in de melkveehouderij als overheden melkveehouders te belonen op beperking van CO₂-eq per hectare²¹.

BROEIKASGAS-UITSTOOT	EXTENSIEF	LICHT EXTENSIEF	GEMIDDELD
CO ₂ -eq per kilogram meetmelk (g)	1.273	962	914
CO ₂ -eq per hectare (ton)	5,8	11,6	17,9
Melkproductie per koe (kg)	6.607	8.434	9.612

TABEL 2.2: BROEIKASGASUITSTOOT PER EENHEID VOOR DE DRIE GROEPEN VAN INTENSITEIT (2023)

Stikstofbodemoverschot
In dit onderzoek vinden we geen duidelijke relatie tussen intensiteit en stikstofbodemoverschot. In alle groepen van intensiteit is de spreiding in stikstofbodemoverschot groot. Het stikstofbodemoverschot lijkt dan ook niet in sterke mate beïnvloed te worden door de intensiteit van het bedrijf, in ons onderzoek. Dit komt waarschijnlijk doordat andere factoren, zoals grondsoort, een veel grotere invloed hebben op deze KPI. Zo zien we op veengrond gemiddeld hogere overschotten dan op de andere gronden, wat door het hoge stikstofleverende vermogen van de bodem zou kunnen worden verklaard. Daarnaast vinden we geen verschil tussen biologische en niet-biologische bedrijven in stikstofbodemoverschot, ondanks dat de biologische bedrijven minder dierlijke mest op het land mogen uitrijden en geen kunstmest mogen gebruiken. Het verband tussen kunstmestgebruik en stikstofbodemoverschot komt echter ook niet naar voren bij de andere bedrijven.

Aandeel eiwit van eigen land
We vinden in dit onderzoek een relatie tussen intensiteit en aandeel eiwit van eigen land. Extensieve bedrijven halen gemiddeld ruim 70% van het eiwit van eigen land: dat is hoger dan de strengste streefwaardes van de meeste duurzaamheidsmonitoren. De bedrijven voeren relatief weinig krachtvoer en bijproducten, of telen zelf krachtvoer. De bedrijven in de licht extensieve groep behalen gemiddeld 66% eiwit van eigen land en de bedrijven in de gemiddelde groep gemiddeld 58%, wat lager is dan alle streefwaarden van de duurzaamheidsmonitoren. De biologische bedrijven halen ook gemiddeld meer eiwit van eigen land dan de niet-biologische bedrijven. De helft van de biologische bedrijven (14/28) teelt eigen krachtvoer, wat ook economisch een interessante strategie kan zijn gezien de hoge prijs voor biologisch krachtvoer.



BEELD: WIJ.LAND

> Input-KPI's
Weidegang
We vinden in dit onderzoek een sterke relatie tussen weidegang en intensiteit: hoe extensiever het bedrijf, hoe hoger het aantal weide-uren. Alle bedrijven in de extensieve groep weiden. Het gemiddelde aantal uren weidegang in deze groep is 2.706. In de lichte extensieve groep weiden 28 van de 29 bedrijven, met een gemiddelde van 2.012 uur weidegang. In de gemiddelde groep doet 85% van de bedrijven aan weidegang en wordt op de bedrijven met weidegang gemiddeld 1.306 uur geweid. Zij behalen wel het minimum van 720 uur voor weidegang, maar scoren relatief weinig punten in de verschillende duurzaamheidsmonitoren op deze KPI. We zien ook een groot verschil tussen biologische en niet-biologische bedrijven. Op alle biologische bedrijven wordt aan weidegang gedaan (dat is ook verplicht), en met 2.830 uren weidegang zitten zij boven het landelijk biologisch gemiddelde van 2.557 uur weidegang in 2023²². Van de deelnemende niet-biologische bedrijven doet 91% aan weidegang – dat ligt boven het landelijk gemiddelde van 75%. Deze bedrijven hebben gemiddeld 1.558 uren weidegang, ook dat ligt boven het landelijk gemiddelde van 1.249 uur²³. Ook de grootte van de huiskavel speelt hier een rol: als de huiskavel niet groot genoeg is, kan ook niet geweid worden. In onderzoek wordt hiervoor als grens 4 koeien per hectare huiskavel benoemd²⁴. De bedrijven met meer dan 4 melkkoeien per hectare huiskavel hebben dan ook relatief weinig uren weidegang: van deze 24 bedrijven weidt maar 33% van de bedrijven meer dan 1.440 uur. 11 van deze bedrijven zit in de gemiddelde groep, 7 in de licht extensieve en 6 in de extensieve groep. De bedrijven met minder dan 4 melkkoeien per hectare huiskavel weiden aanzienlijk meer: van de 49 bedrijven weidt 69% meer dan 1.440 uur. Van 8 bedrijven is de grootte van de huiskavel niet bekend.

¹⁹ Van Dijk, W., J.A. de Boer et al. 2024. Rekenregels van de KringloopWijzer 2024; Achtergronden van BEX, BEA, BEN, BEP en BEC: actualisatie van de 2023-versie. Wageningen Research, Rapport WPR-1396. | ²⁰ Door de uitstoot per kilogram meetmelk te vermenigvuldigen met de meetmelkproductie, en deze te delen door het aantal hectare gewassen. | ²¹ DLV Advies, LTO Noord, 2022. 4 niveaus natuurinclusieve landbouw Gelderland- melkveehouderij.

^{22, 23} Centraal Bureau voor de Statistiek (2024) De melkkoe staat ruim 40 dagen per jaar langer in de wei. | ²⁴ Wageningen Livestock Research (2015). Beweidbare oppervlakte en weidegang op melkveebedrijven in Nederland.

Gebruik stikstof uit kunstmest

Vrijwel alle extensieve bedrijven gebruiken geen kunstmest, mede doordat een groot deel biologisch is. De Brabantse Biodiversiteitsmonitor is de enige duurzaamheidsmonitor die deze KPI heeft opgenomen. De licht extensieve bedrijven gebruiken gemiddeld 70 kg N/ha uit kunstmest en de gemiddelde groep 100 kg N/ha – beide groepen voldoen daarmee ruim aan de drempelwaarde.

Aandeel land met beheerpakket

In dit onderzoek vinden we geen relatie tussen mate van intensiteit en aandeel land met beheerpakket voor Agrarisch Natuur- en Landschapsbeheer. Hoewel het gemiddelde aandeel land met beheerpakket wel hoger ligt in de extensieve (15%) en licht extensieve groep (17%) dan in de gemiddelde groep (9%), zien we geen lineaire relatie. Dit ligt deels aan de beschikbaarheid van pakketten: niet in alle regio's kunnen pakketten worden aangevraagd, bijvoorbeeld als het bedrijf niet in een weidevogelkerngebied ligt. De spreiding in de groepen is groot, slechts een aantal bedrijven haalt de maximale streefwaarde van 25%.

Aandeel langjarig grasland

We vinden in dit onderzoek geen sterke relatie tussen de mate van intensiteit en het aandeel langjarig grasland op het bedrijf. Daarnaast valt op dat het gemiddelde aandeel blijvend grasland in de extensieve groep (73%) onder de maximale streefwaarde van de verschillende duurzaamheidsmonitoren ligt. De spreiding op deze KPI is ook aanzienlijk. Een deel van deze spreiding lijkt aan grondsoort te wijten: bedrijven op veen hebben gemiddeld een hoger aandeel langjarig grasland. De licht extensieve groep heeft gemiddeld 62% blijvend grasland en de gemiddelde groep 67%. Er is geen verklaring gevonden voor het hogere percentage blijvend grasland voor de gemiddelde groep ten opzichte van de licht extensieve groep.



BEELD: WIJ.LAND

2.2 SUCCESFACTOREN EN UITDAGINGEN VOOR HET NATUURINCLUSIEVE VERDIENMODEL

Om het verdienmodel van natuurinclusieve melkveehouderij te duiden, wordt beschreven hoe het verdienmodel van de extensieve en licht extensieve bedrijven gekenmerkt kan worden. De voornaamste inzichten worden samengevat en in **hoofdstuk 6.2** volgt een nadere toelichting. De extensieve en licht extensieve bedrijven maken de volgende natuurinclusieve bedrijfskeuzes:

- De bedrijven hebben een relatief kleine veestapel, waarbij met andere (dubbeldoel) rassen dan Holstein-Friesian zoals Fleckvieh of Fries Roodbont is ingekruist. De rassen zijn robuuster: ze kalven relatief eenvoudig af en in kunnen beter toe met een sober rantsoen dat voornamelijk op gras is gebaseerd. Dat maakt ze geschikt voor natuurinclusieve melkveehouderij, zoals ook in recent onderzoek wordt onderschreven²⁵.
- Met name de extensieve bedrijven, en in iets mindere mate de licht extensieve bedrijven, pachten vaak veel natuurland (gemiddeld 22% en 8% aandeel natuurland, resp.) Natuurland is landbouwgrond met een natuurlijke of ecologische functie, die eigendom is van bijvoorbeeld een natuurorganisatie of overheid. Deze grond wordt meestal onder bepaalde voorwaarden gepacht, die gericht zijn op het behoud van natuur en landschap. De bedrijven gebruiken het natuurland bijvoorbeeld om jongvee in te scharen en ontvangen ook, afhankelijk van het type contract, beheervergoedingen.
- Het land wordt extensief beheerd: er wordt weinig kunstmest gestrooid, veel kruidenrijk grasland in- en doorgezaaid, en er worden geen pesticiden gebruikt. Daarnaast wordt weinig tot geen maïs geteeld en wordt bij een aantal bedrijven zelf biologisch krachtvoer geteeld.
- Er wordt minder krachtvoer per koe gevoerd (21 kg krachtvoer/100 kg melk in de extensieve groep t.o.v. 27 kg/100 kg melk in de gemiddelde groep). Hierdoor worden kosten voor krachtvoeraankoop bespaard. Dit soberder rantsoen met minder krachtvoer en meer ruwvoer kan een rol spelen in de lagere ammoniakuitstoot per hectare voor de extensieve bedrijven.



BEELD: RIES BOSCH (UNSPLASH)

²⁵ Bonekamp, G., van Breukelen et al. (2025). Fokdoelen en runderrassen voor natuurinclusieve melkveehouderij: De waarde van Nederlandse dubbeldoelrassen voor extensieve veehouderij. Wageningen Livestock Research rapport 1555.

Bedrijven die het lukt om een goed verdienmodel te behalen met natuurinclusieve melkveehouderij, realiseren door deze bedrijfskeuzes voornamelijk kostenbesparingen. Zo blijkt dat de toegerekende kosten op bedrijfsniveau bijna de helft lager zijn in de extensieve dan in de gemiddelde groep. Dit verschil in kosten wordt in **Tabel 2.3** uitgelicht, waarbij de volgende zaken opvallen:

- De voerkosten zijn aanzienlijk lager op bedrijfsniveau door een kleinere veestapel extensiever te voeren. Dat de koeien extensiever gevoerd worden zien we ook terug in de lagere aankoopkosten van voer per koe. Een deel van de kostenbesparing door minder te voeren wordt echter wel bij biologische bedrijven tenietgedaan door de hogere kosten per kilogram biologisch krachtvoer.
- De kosten voor voerwinning per hectare zijn lager, door minder bewerkingen met machines uit te voeren en meer weidegang toe te passen. De meeste extensieve bedrijven hebben relatief weinig tot geen bouwland waardoor kosten voor snijmais en inzaaien van grasland worden voorkomen. Daarnaast wordt er weinig tot geen kunstmest en gewasbescherming gebruikt.
- De extensieve bedrijven maken in 2023 nog zeer weinig tot geen kosten voor het afvoeren van mest. Ook in de licht extensieve groep zijn in 2023 amper kosten voor mestafzet. De gemiddelde groep voert meer mest af en moet daar ook relatief veel voor betalen: gemiddeld 2% van de omzet gaat naar kosten voor het afvoeren van mest.
- De veeverzorgingskosten per koe zijn lager, met name de kosten voor gezondheidszorg en de fokkerij. We hebben in het onderzoek geen KPI's onderzocht die de gezondheid van de veestapel in kaart brengen. Een deel van de lagere kosten is wellicht te wijten aan het gebruik van robuustere koeienrassen, zoals ook in eerder landelijk onderzoek wordt gesuggereerd. De arbeidsuren voor veeverzorging zijn bijna gelijk over de groepen: 6,8; 6,4; en 7,3 uren per jaar per koe voor respectievelijk de extensieve, licht extensieve en gemiddelde groep.

	EXTENSIEF	LICHT EXTENSIEF	GEMIDDELD
VOERAANKOOPKOSTEN			
Totaal	€87.664	€134.604	€171.806
Per koe	€950	€1.222	€1.359
VOERWINNINGSKOSTEN			
Totaal	€8.459	€16.049	€19.374
Per hectare	€1.524	€1.959	€2.376
MESTAFZETKOSTEN			
Totaal	€885	€3.147	€16.218
Per koe	€10	€27	€128
VEEKOSTEN			
Totaal	€21.723	€28.463	€47.576
Per koe	€276	€283	€385

TABEL 2.3: VERSCHILLENDE TOEGEREKENDE KOSTEN (TOTAAL EN PER EENHEID) ■
VOOR DE DRIE GROEPEN VAN INTENSITEIT (2023)

De natuurinclusieve bedrijfsvoering die de bedrijven hanteren leent zich daarnaast voor het verzilveren van de maatschappelijke waarde van deze bedrijven. De uitgebreide toelichting hierop is te lezen in **hoofdstuk 6.2.2**. Hieronder vatten we de belangrijkste inzichten samen:

- Veel extensieve bedrijven zijn biologisch, of (zoals in de licht extensieve groep) krijgen premies uit andere certificeringsprogramma's zoals het Beter Voor-programma van Albert Heijn. Hierdoor hebben de bedrijven een hogere melkprijs: de melkprijs is in 2023 €10,04 hoger per 100 kilogram melk voor de extensieve groep en €7,47 hoger voor de licht extensieve groep ten opzichte van de gemiddelde groep.
- De extensieve bedrijven ontvangen hogere inkomsten uit betalingsrechten uit het GLB. Dit komt met name doordat veel van de extensieve en licht extensieve bedrijven niveau 'goud' behalen op de eco-regeling. De extensieve bedrijven ontvangen gemiddeld €30 meer per hectare dan de gemiddelde bedrijven.
- Een deel van de extensieve bedrijven heeft neventakken waarmee de natuurinclusieve maatschappelijke waarde wordt verzilverd: zoals het opzetten van een korte keten voor zelf verzuivde producten, of het verhuren van een vergaderruimte op een inspirerende locatie. Van de 25 extensieve bedrijven hebben 13 een substantiële neventak. Het saldo van de neventak is gemiddeld €60.000 voor de extensieve groep en €10.000 voor de gemiddelde groep.

Het verdienmodel kent echter ook uitdagingen. De grootste uitdaging voor het verdienmodel zit in de niet-toegerekende kosten²⁶, die op bedrijfsniveau ongeveer even hoog zijn voor de extensieve, licht extensieve, en gemiddelde bedrijven. Tegelijkertijd is de melkproductie lager op deze bedrijven: ze kunnen deze kosten dus over minder kilogram melk verdelen. Bij de extensieve bedrijven maken de niet-toegerekende kosten dan ook een veel groter deel uit van de totale kosten: gemiddeld 69% voor de extensieve bedrijven ten opzichte van 51% bij de gemiddelde bedrijven.

Dit lijkt hoofdzakelijk te komen doordat veel van deze kosten niet gerelateerd zijn aan (de intensiteit van) melkproductie, maar aan andere factoren gerelateerd zijn:

- De kosten voor de stal, zijn gebonden aan dierplaatsen: hoe meer koeien, hoe groter de stal moet zijn. Hoeveel melk die koeien vervolgens produceren, maakt voor de kosten niet uit. We zien dan ook geen relatie tussen intensiteit en kosten voor onroerende goederen. Dat maakt dat het voor dit type kosten relatief ongunstig is om weinig melk per koe te produceren.
- De kosten voor machines, zijn grotendeels gebonden aan het aantal hectares: hoe meer hectares, hoe meer brandstof de machines verbruiken. Wat vervolgens de kwaliteit van het voer is, maakt voor die kosten niet uit. Dat maakt dat het relatief ongunstig is om grasland met lagere ruwvoer kwaliteit, zoals natuurgras, te bewerken, wanneer daar geen vergoeding tegenover staat. Afschrijvingskosten voor machines zijn überhaupt niet afhankelijk van hoeveel er met de machine wordt gewerkt.
- Andere kosten zijn überhaupt niet afhankelijk van bedrijfsomvang, zoals algemene kosten: bijvoorbeeld voor auto's, accountants en contributies. Deze algemene kosten zijn op bedrijfsniveau ongeveer even hoog voor de verschillende groepen.

Extensieve bedrijven met een goed verdienvermogen lukt het om de kansen aan te grijpen om kosten te besparen en extra opbrengsten te realiseren, en de uitdaging om niet-toegerekende kosten laag te houden het hoofd te bieden. Voor veel van deze strategieën gelden echter bepaalde randvoorwaarden: het is alleen mogelijk om natuurland te pachten als dat ook daadwerkelijk beschikbaar is. **Concluderend is de mogelijkheid om een succesvol natuurinclusief melkveebedrijf te ontplooiën met deze strategieën, afhankelijk van de condities waarbinnen het bedrijf moet opereren.** Dit zijn soms condities waar het bedrijf weinig tot geen invloed op heeft. Om natuurinclusieve melkveehouderij voor meer bedrijven een economisch aantrekkelijk perspectief te bieden, zullen moeten partijen zorgen dat deze condities worden vervuld. Hier gaan we in **hoofdstuk 3 'Conditie voor een goed verdienmodel'** uitgebreid op in.

²⁶ De niet-toegerekende kosten zijn kosten voor huisvesting, machines en installaties, betaalde arbeid, grond en algemene kosten. Voorbeelden van deze kosten zijn bijvoorbeeld onderhoudskosten voor gebouwen en machines, maar ook kosten voor de accountant. Deze kosten zijn vaak minder afhankelijk van de grootte of intensiteit van het bedrijf.

2.3 SUCCESFACTOREN EN UITDAGINGEN VOOR HET BIOLOGISCHE VERDIENMODEL

In dit hoofdstuk wordt beschreven welke bedrijfskeuzes de deelnemende biologische melkveebedrijven maken om zo tot een stabiel bedrijfsmodel te komen. Met de term “biologische bedrijven” worden steeds zowel de biologische als de biologisch-dynamische bedrijven bedoeld. In **hoofdstuk 7.2** bespreken we in detail hoe het verdienmodel van deze bedrijven eruitziet, hier vatten we de belangrijkste inzichten samen.

De biologische bedrijven hanteren de volgende bedrijfsstrategieën:

- Ze houden gemiddeld een kleinere veestapel dan de niet-biologische bedrijven, met relatief meer vleesvee.
- De biologische bedrijven beschikken relatief veel land: gemiddeld 96 hectare, tegenover 69 hectare bij de niet-biologische bedrijven. De biologische bedrijven pachten vaak veel natuurland wat onder andere wordt ingezet voor het inscharen van jongvee. Afhankelijk van het type pachtcontract ontvangen ze hiervoor beheervergoedingen. Naast het natuurland bestaat een deel van het areaal uit voedergewassen voor de teelt van eigen krachtvoer. De omvang van dit areaal is vergelijkbaar tussen biologische en niet-biologische bedrijven, hoewel dit bij de niet-biologische bedrijven vaker door maïsteelt wordt ingevuld.
- De krachtvoergift is lager: gemiddeld 21 kg per 100 kg meetmelk, tegenover 27 kg bij niet-biologische bedrijven.
- Biologische bedrijven hebben vaker een neventak dan niet-biologische bedrijven, zoals zelfverzuiveling of recreatie.



BEELD: WIJ.LAND

Bedrijven die erin slagen een goed verdienmodel te realiseren binnen de biologische landbouw, doen dat voornamelijk via het laag houden van kosten en het verzilveren van maatschappelijke meerwaarde. De toegerekende kosten liggen aanzienlijk lager, met name door lagere voer-, mestafzet- en veekosten:

- De voeraankoopkosten per koe zijn lager. De gemiddelde voeraankoopkosten per koe zijn voor de biologische bedrijven gemiddeld €1.037, tegenover €1.261 voor de niet-biologische bedrijven. Dit komt voornamelijk door de lagere kosten voor bijproducten en kunstmest, en door de lagere krachtvoergift: de biologische bedrijven voeren gemiddeld 6.699 kilogram krachtvoer per koe per jaar en de niet biologische bedrijven gemiddeld 9.088. Hoewel de kosten per kilogram biologisch krachtvoer hoger zijn dan bij gangbaar krachtvoer, zijn de totale krachtvoerkosten op bedrijfsniveau lager bij biologische bedrijven door de lage krachtvoergift en de kleinere veestapel.
- De kosten voor gezondheidszorg en externe opfok zijn lager, zowel per koe als op brijfsniveau. We hebben in het onderzoek geen KPI's onderzocht die de gezondheid van de veestapel in kaart brengen. Een deel van de lagere kosten is wellicht te wijten aan het gebruik van robuustere koeienrassen, zoals ook in eerder landelijk onderzoek wordt gesuggereerd.
- Biologische bedrijven hebben vrijwel geen mestafzetkosten, en dit zal naar verwachting de aankomende jaren zo blijven. Omdat zij geen gebruik mogen maken van derogatie en daardoor geen overschot aan dierlijke mest hebben, hoeven zij nauwelijks tot geen mest af te voeren. Daarnaast kunnen biologische bedrijven die wel mest af moeten voeren, deze vaak tegen een veel lagere prijs afzetten of zelfs verkopen door de vraag naar biologische rundveemest uit de akkerbouw.

De totale opbrengsten van biologische bedrijven liggen lager dan voor de niet biologische bedrijven, en een groter deel daarvan komt uit andere bronnen dan melkopbrengsten:

- Vergoedingen zoals ANLb-vergoedingen en beloningen uit de eco-regeling dragen substantieel bij aan het inkomen. Biologische bedrijven hebben gemiddeld hogere opbrengsten per hectare uit deze regelingen dan niet-biologische bedrijven, respectievelijk €200 tegenover €128 per hectare. De eco-regeling belooft biologische bedrijven doordat zij automatisch voldoen aan niveau goud en zo de hoogste beloning ontvangen.
- Een deel van de biologische bedrijven maakt gebruik van strategieën om maatschappelijke waarde te verzilveren, zoals het opzetten van een korte keten voor zelf verzuivelde producten, of het verhuren van een ruimte. In 2023 had 39% van de biologische bedrijven een substantiële neventak, tegenover 28% van de niet biologische bedrijven.

Het verdienmodel kent echter ook uitdagingen, die vergelijkbaar zijn met de uitdagingen voor het natuurinclusieve verdienmodel:

- De melkproductie per koe en melkproductie op bedrijfsniveau liggen dusdanig lager bij de biologische bedrijven dan bij niet-biologische bedrijven, dat de melkopbrengst op bedrijfsniveau ondanks de hogere melkprijs lager is dan bij niet-biologische bedrijven.
- Niet-toegerekende kosten, zoals energiekosten, algemene kosten en kosten voor machines, zijn gemiddeld iets hoger of gelijk aan die van niet-biologische bedrijven. Onder de niet toegerekende kosten vallen ook de vaste lasten per hectare (zoals brandstof en onderhoud). Door het grotere areaal van de biologische bedrijven zijn deze kosten ook hoger.

Concluderend zien we dat er veel overlap is tussen het biologische en extensieve verdienmodel. Dit lijkt ook logisch, aangezien een groot deel van de extensieve bedrijven biologisch is. Voor extensieve bedrijven die qua werkwijze dicht bij de biologische eisen zitten, kan omschakelen naar biologisch een kansrijke strategie zijn om een meerprijs te ontvangen voor hun melk.

2.4 EFFECT VAN EXTERNE ONTWIKKELINGEN OP HET NATUURINCLUSIEVE EN BIOLOGISCHE VERDIENMODEL

In de voorgaande hoofdstukken beschreven we hoe het natuurinclusieve en biologische verdienmodel eruitziet en welke kansen en uitdagingen daarmee gepaard gaan. Het verdienvermogen van dit verdienmodel is echter niet statisch, maar wordt continu beïnvloed door ontwikkelingen buiten het bedrijf waar het bedrijf op moet anticiperen. Dit behelst onder andere ontwikkelingen in de afzetmarkt (melkprijzen), bredere keten (voerpreizen) en beleid (regelgeving). Door meerdere boekjaren te onderzoeken (2021 – 2023), kunnen we het effect van ontwikkelingen in de markt en maatschappij en effecten van beleid zichtbaar maken.



BEELD: WIJ.LAND

Over het algemeen zien we dat het verdienmodel van de extensieve bedrijven minder beïnvloed wordt door ontwikkelingen op de afzetmarkt. Dit gaat het meest op voor de extensieve biologische bedrijven. De biologische zuivelmarkt is kleinschaliger en meer gericht op binnenlandse consumptie, waarbij veel afzet plaatsvindt via vaste kanalen zoals supermarkten met duurzame inkoopstrategieën. Omdat biologische melk niet op dezelfde schaal wordt verhandeld op de wereldmarkt als gangbare melk, is de biologische melk minder gevoelig voor prijsschommelingen door bijvoorbeeld internationale overproductie of geopolitieke invloeden. Zo nam in 2022 de gangbare melkprijs sterk toe, terwijl de biologische melkprijs wel meestee, maar in veel minder grote mate. De prijs voor certificeringsconcepten als On the Way to Planet Proof steeg zelfs boven de biologische prijs uit in 2022 (zie **hoofdstuk 6.2.2, paragraaf 'Melkprijzen'**). Bij een dalende wereldmarktprijs voor melk is biologische productie dus relatief gunstiger (zoals in 2014²⁷), terwijl bij een stijgende wereldmarktprijs biologische landbouw minder mee kan profiteren van een 'goed melkjaar'.

De extensieve bedrijven zijn echter ook minder gevoelig voor schommelingen in de prijzen van producten als krachtvoer en kunstmest (voor de niet biologische bedrijven) – omdat de bedrijven minder 'inputs' gebruiken. Waar we zien dat in 2022 kosten voor meststoffen bij de gemiddelde groep sterk toenemen (€191 hoger dan 2021) door de hoge gasprij, nemen deze kosten voor de extensieve groep minder toe.

Het verdienmodel wordt echter wel negatief beïnvloed door ontwikkelingen in niet-toegerekende kosten. Bedrijven hebben vaak minder invloed op de hoogte van deze kosten. Een voorbeeld is de toenemende rente. Dit speelt voor alle bedrijven, maar weegt extra zwaar voor bedrijven die stappen zetten richting natuurinclusieve landbouw. Deze bedrijven hebben vaak meer grond nodig om extensiever te kunnen werken, wat leidt tot hogere investeringskosten, bijvoorbeeld voor grond en huisvesting. Omdat alternatieve financieringsbronnen niet altijd beschikbaar zijn, blijven veel ondernemers afhankelijk van de bank. De stijgende rente maakt deze financiering duurder, terwijl daar niet per se extra inkomsten tegenover staan. Eventuele kostenbesparingen op andere onderdelen van het bedrijf kunnen dat slechts beperkt opvangen. Wat eerder al financieel kwetsbaar was, wordt door de hogere rente nog moeilijker haalbaar.

²⁷ WUR, 2015. *Stabiliteit troef bij biozuivel – Goede vooruitzichten voor biologische melkveehouders.*

Het verdienmodel van de extensieve bedrijven wordt op verschillende manieren beïnvloed door beleid. Door afschaffing van derogatie (wat echter niet 'actief beleid' is), neemt druk op grond toe. Bedrijven zoeken naar grond om hier mest op uit te rijden om hoge mestafvoerkosten te voorkomen. Ook andere vormen van landbouw, zoals de boomkwekerij of sierteelt, willen grond aantrekken en telen daar vaak gewassen op die hoger renderen dan de melkveehouderij. Hierdoor wordt de grondprijs opgedreven, wat negatieve effecten heeft op het verdienvermogen van deze bedrijven. Met name bedrijven die veel kortlopende pachtcontracten hebben (bijvoorbeeld van slechts 1 jaar), krijgen zo snel te maken met oplopende grondlasten of het verlies van areaal. Daarnaast lijken beleidsinitiatieven die gericht zijn op doelsturing zich voornamelijk te richten op prestatie op kengetallen die per hectare worden uitgedrukt (zoals ammoniakuitstoot per hectare). Hierdoor wordt ook indirect de druk op grond nog verder opgevoerd. Tot slot wordt het verdienvermogen van de extensieve bedrijven positief beïnvloed door de eco-regeling.



BEELD: WIJ.LAND

De effecten van deze ontwikkelingen meegenomen, lijkt het verdienvermogen binnen deze studie, studiegroep en periode van de extensieve en biologische bedrijven stabiel over de tijd dan van de gemiddelde bedrijven. Het inkomen schommelt minder, en neemt geleidelijk toe over 2021-2023. Opvallend is dat de biologische en extensieve bedrijven in de KBA-TMVH studiegroepen het in 2023 beter doen dan het landelijk gemiddelde biologisch. Het is afwachten of dit toeval is, of dat deze trend in 2024 doorzet.

2.5 KOSTEN EN BATEN BIJ TRANSITIE

Naast het in kaart brengen van de kosten en baten van het verdienmodel van bedrijven die al biologisch of in grote mate natuurinclusief zijn, onderzoeken we ook welke kosten ontstaan tijdens de transitie naar natuurinclusieve of biologische landbouw. Om hier inzicht in te krijgen hebben we van een drietal bedrijven hun transitiepad in kaart gebracht en onderzocht welke kosten en baten op verschillende momenten in de transitie ontstaan. Deze transitiepaden verschillen in hoe ingrijpend ze zijn:

- Stappen zetten naar natuurinclusief, zoals stoppen met kunstmest (**Hoofdstuk 6.3: Natuurinclusief in Zuid**)
- Extensiveren door afname van de veestapel (**Hoofdstuk 6.4: Extensiveren in West**)
- Omschakelen naar biologische bedrijfsvoering (**Hoofdstuk 7.3: Omschakelen naar biologisch in Noord**)

Bij de onderzochte bedrijven zien we dat zij erin geslaagd zijn om hoge en directe transitiekosten te voorkomen, door tijdige en doordachte keuzes te maken en optimaal gebruik te maken van de omstandigheden. In **hoofdstuk 6.3, 6.4 en 7.3** worden de case studies uitgebreid beschreven. We vatten hier de belangrijke inzichten uit de transitiepaden van de onderzochte bedrijven samen en illustreren deze met voorbeelden uit de case studies.

> Geleidelijke transitie over meerdere jaren

Door veranderingen te uit te smeren over meerdere jaren, worden investeringen gespreid en kan de bedrijfsvoering stapsgewijs worden aangepast. Op deze manier zijn de veranderingen meer een "natuurlijk proces", waarin de stappen relatief makkelijk te nemen en te overwegen zijn.

- Bij het bedrijf Extensiveren in West is de veestapel is afgenomen over de jaren: van 100 koeien in 2019, naar 88 in 2021, naar 80 in 2023. Dit is niet gebeurd via directe verkoop van vee, maar via natuurlijk verloop. Door minder kalveren geboren te laten worden, is de aanwas lager dan de afvoer van de veestapel. De verandering is op deze manier minder "hard" en geeft de het bedrijf tijd en ruimte om aan te passen aan de nieuwe bedrijfssituatie.



HOOFDSTUK 6.3:
NATUURINCLUSIEF IN ZUID



HOOFDSTUK 6.4:
EXTENSIVEREN IN WEST



HOOFDSTUK 7.3 OMSCHAKELEN
NAAR BIOLOGISCH IN NOORD



- Bij het bedrijf Biologisch in Noord is er in de periode voor de officiële omschakeling al afgebouwd met kunstmest en gestart met het inzaaien van kruidenrijk grasland. Op deze manier had het bedrijf ruimte om te experimenteren en inputs geleidelijk af te bouwen.

> De levensfase van het bedrijf is bepalend voor hoe zwaar de transitiekosten drukken

Indien het bedrijf recent geen grote investeringen gedaan heeft, is er financiële ruimte om te experimenteren of de bedrijfsvoering aan te passen. Er zijn geen hoge afschrijvingen of rentelasten die niet meer zouden renderen door afname van het vee-aantal of teruglopende productie.

- Bij het bedrijf Natuurinclusief in Zuid zijn agrarische percelen geherwaardeerd naar natuur, waar het bedrijf een vergoeding voor heeft ontvangen. Deze kon het bedrijf inzetten om leningen af te lossen en zo rentekosten te verminderen. Daarbij is het wel belangrijk om te benoemen dat dit wel ten koste gaat van de vermogensopbouw van het bedrijf.
- Bij het bedrijf Extensiveren in West was de activa al grotendeels afgeschreven toen het bedrijf begon met extensiveren. Het bedrijf had hier de financiële ruimte voor, omdat er geen hoge lasten voor afschrijvingen of rente waren.

> Toegang tot pachtgrond

Toegang tot pachtgronden en goede samenwerking met terreinbeherende organisaties (TBO's) maken de transitie voor veel bedrijven makkelijker. Er is ruimte om nieuwe dingen uit te proberen en het bedrijf anders in te richten. Hierdoor wordt extensivering mogelijk zonder sterk toenemende financieringslasten door aankoop van grond.

- Bij het bedrijf Natuurinclusief in Zuid is er pachtgrond verkregen via zowel particuliere verpachters als TBO's. Deze percelen bieden mogelijkheden om jong- en vleesvee in te scharen.

> Alternatieve voerstrategieën

Alternatieve voerstrategieën en samenwerkingen in de regio zorgen voor minder afhankelijkheid van leveranciers en mogelijkheden voor het bedrijf zelf. Hierdoor kan de melkproductie op peil blijven, terwijl de aankoop van krachtvoer laag kan blijven.

- Bij het bedrijf Natuurinclusief in Zuid wordt gebruik gemaakt van regionale restproducten zoals bietenpulp en reststromen uit de bio-ethanol productie. Hierdoor hoeft het bedrijf minder krachtvoer aan te kopen.
- Het bedrijf Biologisch in Noord gaat een samenwerking aan met een biologische akkerbouwer die biologische voedergewassen gaat telen, om minder afhankelijk te zijn van (duur) biologisch krachtvoer.



BEELD: L. PERCHIK (UNSPLASH)

3

CONDITIES VOOR EEN GOED VERDIENMODEL



Dit hoofdstuk onderzoekt de condities voor het creëren van een succesvol en duurzaam verdienmodel in de natuurinclusieve en biologische melkveehouderij. We bekijken hoe deze condities tot stand komen en welke omgevingsfactoren hierin een rol spelen, zowel op bedrijfsniveau als in de bredere context. Daarbij wordt ingegaan op de invloed van de omgeving, de afzetmarkt en de transitie naar een bedrijf dat in deze condities kan opereren. Tot slot benoemen we welke rol beleid kan spelen bij het vormen van deze condities.

3.1 WAT IS NODIG OM NATUURINCLUSIEVE MELKVEEHOUDERIJ OVERAL TE LATEN LONEN?

Zoals we ook al in eerdere onderzoeken van Onder de Streep aantoonde, is er niet één universeel verdienmodel van natuurinclusieve melkveehouderij dat overal tot een goed verdienvermogen leidt. Eerder, zoals in Onder de Streep 2021, komt naar voren dat ondernemerschap en vakmanschap de drijvende kracht is van de extensieve bedrijven die een goed resultaat behalen: de vaardigheid om gegeven bepaalde omgevingsfactoren (zoals locatie) de juiste bedrijfsstrategie te kiezen. Dit rapport laat van een drietal bedrijven zien welke keuzes zij hebben gemaakt in de transitie naar natuurinclusieve landbouw, en hoe zij binnen de condities van hun bedrijf een strategie hebben vormgegeven. Daarnaast onderzoekt het hoe het succesvolle natuurinclusieve bedrijven lukt een goed verdienvermogen te realiseren, en welke randvoorwaarden of condities daarvoor aanwezig moeten zijn.

Er ligt een rol voor systeemspelers om deze condities in meer gebieden en voor boeren in verschillende uitgangspunten te realiseren, met name in een economisch systeem dat nog steeds grotendeels intensieve bedrijven bevoordeelt. De voornaamste inkomensbron voor de melkveehouderij is de verkoop van melk, en wanneer melk aan de fabriek wordt geleverd zijn de boeren prijsnemers: zij kunnen niet zelf over de prijs beslissen. Dat maakt dat het produceren van zo veel mogelijk melk tegen een zo laag mogelijke kostprijs vooralsnog de meest voor de hand liggende bedrijfsstrategie is: een strategie die minder past bij natuurinclusieve melkveehouderij.



BEELD: WIJ.LAND

Er is ook een andere bedrijfsstrategie denkbaar, zoals in **hoofdstuk 2** wordt beschreven. Niet elke strategie hoeft echter overal tot een gunstig resultaat te leiden. **Om een goede boterham te kunnen verdienen met een natuurinclusieve bedrijfsstrategie zijn boeren in grote mate afhankelijk van de aanwezigheid van de juiste randvoorwaarden of condities.** Deze condities worden in **hoofdstuk 3.2 en 3.3** beschreven. Daarin wordt onderscheid gemaakt tussen condities die gerelateerd zijn aan de fysieke omgeving van een bedrijf en het economische systeem waarin het bedrijf opereert. Een voorbeeld van een conditie in de fysieke omgeving is de conditie dat er een voldoende grote huiskavel is voor een bedrijf om veel weidegang toe te passen: als de huiskavel te klein is, dan kan een bedrijf niet (efficiënt) weiden. Een voorbeeld van een conditie in het economische systeem is de mogelijkheid om biologisch te kunnen afzetten. Door passende condities te realiseren kan aan meer bedrijven de kans worden geboden een goed verdienvermogen te ontwikkelen met natuurinclusieve melkveehouderij.

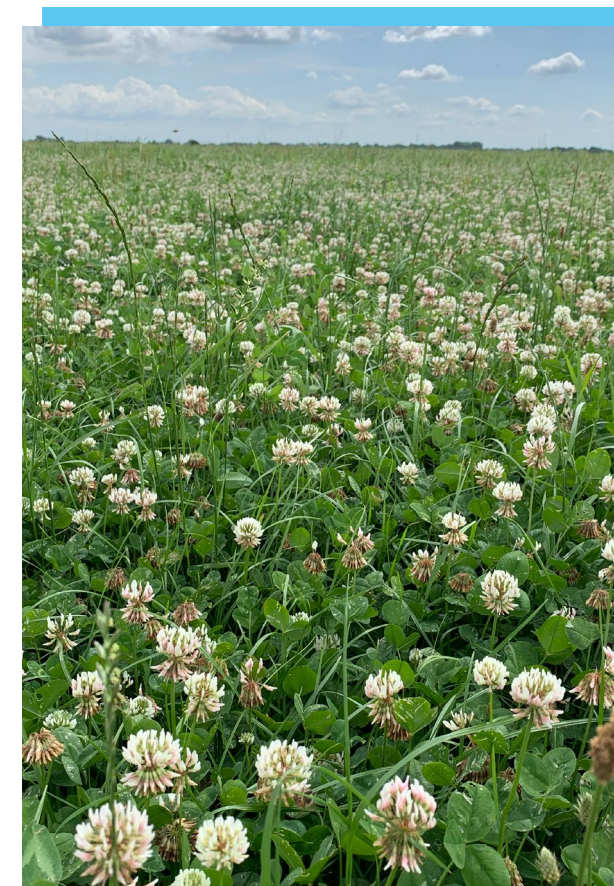
3.2 CONDITIES IN RELATIE TOT DE FYSIEKE OMGEVING

De fysieke omgeving van het bedrijf bepaalt mede welke mogelijkheden er zijn om natuurinclusieve bedrijfskeuzes te maken. Deze condities hebben relatie met onder andere de regio, kenmerken en ligging van het bedrijf. Of aan deze condities zijn soms het resultaat van de plek waar het bedrijf gevestigd is, of van historische keuzes die op het bedrijf zijn gemaakt.

► Beschikbaarheid van betaalbare grond

De mate waarin het melkveebedrijf nu al over grond beschikt en in hoeverre het over nieuwe grond kan beschikken zijn twee van de belangrijkste condities voor het ontwikkelen van een robuust verdienmodel. Natuurinclusieve melkveehouderij lijkt op het concept van 'grondgebonden' landbouw: het kunnen produceren van alles wat het bedrijf nodig heeft binnen de bedrijfsgrenzen zonder overschotten te produceren. In de praktijk kan dit bijvoorbeeld zijn hoeveel dieren maximaal gehouden kunnen worden zonder mest af te hoeven voeren. Deze hoeveelheid werd door Louis Bolk Instituut berekend op 1,45 GVE/ha voor gangbare bedrijven zonder derogatie en 1,66 GVE/ha voor biologische bedrijven²⁸. De bedrijven in de extensieve groep zitten, op één bedrijf na, allemaal onder de 1,66 GVE/ha. Voor hen is het behouden van hun grond belangrijk om zo onder deze norm te blijven. Een groot gedeelte van de bedrijven, met name in de gemiddelde groep, zit echter (ruim) boven deze norm: de gemiddelde groep houdt gemiddeld 2,4 GVE/ha. Zij zullen nog veel grond moeten verwerven, of hun veestapel moeten verkleinen, om binnen deze norm te komen.

We onderscheiden verschillende typen grond die het bedrijf kan inzetten in de bedrijfsvoering: zowel productieve grond die hoofdzakelijk voor voerwinning bedoeld is, als natuurgrond die ingezet kan worden om te weiden en natuurgras van te winnen.



BEELD: WIJ.LAND

Productieve grond

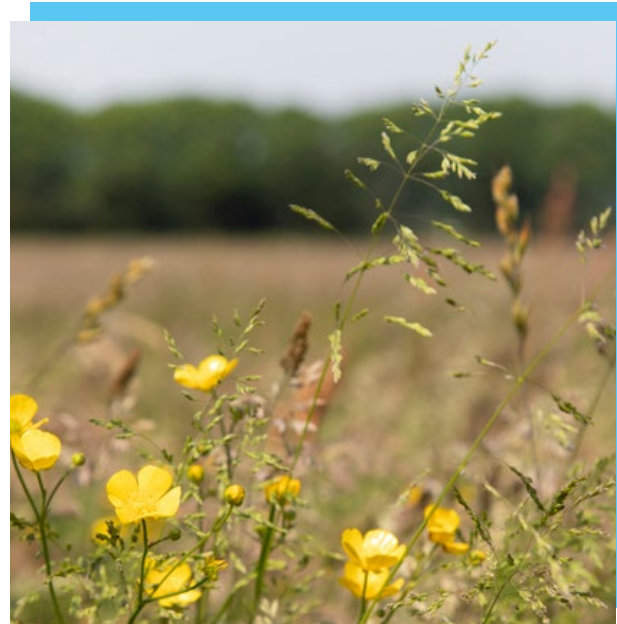
Voldoende productieve grond is essentieel voor bedrijven die veel eiwit van eigen land willen halen. In de extensieve groep ligt het gemiddelde eiwit dat van eigen land wordt gehaald op 75%. Voor bedrijven die minder krachtvoer of ruwvoer willen aankopen, maar wel een bepaalde melkproductie willen behalen, is het nodig om extra grond te verwerven. De betaalbaarheid van grond staat echter onder druk. Door steeds meer druk op grond vanuit verschillende hoeken (bomenteelt, andere teelten, woningbouw, energieopwek, speculatie, etc.), wordt de grondprijs verder opgedreven. Dat geldt zowel voor pachtgrond als voor grondaankoop. De grondprijs voor grasland lag in 2023 gemiddeld op €69.400 per hectare en stijgt in 2024 zelfs door naar €76.035 per hectare²⁹. Ter vergelijking: de grondprijs was in 2014 nog €43.188 per hectare. Daarnaast zijn er grote regionale verschillen in grondprijs. Bij een grondprijs van €69.400 euro per hectare en een rentepercentage van 5,5% liggen alleen de rentekosten in het eerste jaar al op €3.795 per hectare. Dat ligt boven het gemiddelde saldo per hectare voor de extensieve groep (€3.377/ha in 2023): hoeveel dus per hectare aan opbrengst

²⁸ Louis Bolk Instituut (2017). *Naar een grondgebonden melkveehouderij*. (Noot: het aantal GVE/ha voor biologische bedrijven is hoger door de lagere melkproductie op deze bedrijven en daardoor de lagere mestproductie per dier) | ²⁹ Kadaster en WEcR, 2025. *Gemiddelde prijs agrarische grond*.

minus toegerekende kosten wordt gerealiseerd is lager dan de rentelasten van een additionele hectare. Ook de pachtprizen nemen toe, zoals te zien is in de sterk toenemende pachtnormen, die tussen 2023 en 2024 stegen voor alle pachtprizegebieden, zoals met 26% in het Oostelijk veehouderijgebied en met 37% in het Zuidelijk veehouderijgebied³⁰. Naar verwachting stijgen de prijzen voor geliberaliseerde pacht nog sterker, maar hier zijn geen landelijke cijfers over bekend. Samenvattend houdt dit in dat het voor bedrijven die extensief willen boeren, maar nu nog niet over voldoende land daarvoor beschikken, erg moeilijk is om de kosten van dit additionele land terug te verdienen. Daarnaast zijn de toenemende pachtprizen ook een bedreiging voor extensieve bedrijven die nu veel kortlopende pachtcontracten hebben. Bij deze kortlopende contracten wordt de grond soms ieder jaar opnieuw uitgegeven. Hierdoor kan de pachtprijs elk jaar toenemen. Daarnaast hebben bedrijven veel minder zekerheid over de hoeveelheid grond onder hun bedrijf. Dat maakt het erg lastig om een langetermijnstrategie voor het bedrijf te ontwikkelen, en kan ook extensiveringsambities bemoeilijken, zoals we zien in het voorbeeld van een bedrijf uit Oost-Nederland, wiens casus in het kader hieronder wordt toegelicht.

Natuurgrond

Naast productieve grond kunnen bedrijven ook natuurgrond inzetten om ruwvoer te produceren en te weiden. Deze grond is doorgaans veel goedkoper omdat er bepaalde beperkingen op gelden, zoals beperkingen op hoeveel mest erop uitgereden mag worden. Desondanks kan de grond toch interessant zijn voor bedrijven die het natuurgras aan jongvee kunnen voeren of hier jongvee kunnen weiden. Het is echter niet in alle gebieden mogelijk om natuurgrond te pachten, bijvoorbeeld omdat er geen natuurgrond is met natuurdoeltypes die aansluiten op (extensief) agrarisch gebruik. Zo zien we in het onderzoek grote regionale verschillen in het aandeel natuurland: in West-Nederland ligt dit hoger dan in Oost-Nederland (12% t.o.v. 5%).



BEELD: WIJ.LAND

Het belang van langetermijnzekerheid over grond

Een melkveehouder in regio Oost is in 2025 ruim 19 hectare (een derde van totale areaal kwijtgeraakt) door de opzegging van kortdurende pachtcontracten. Dit betroffen zowel particuliere- als overheidsgronden. De grond is verkocht aan beleggers of akkerbouwers voor bedragen die veel hoger liggen dan de bedrijfseconomische waarde die je er als melkveehouder voor kunt betalen. De ondernemer wordt door het verlies van de grond vanaf dit jaar geconfronteerd met veel extra (dure) mestafzet. Daarnaast was het bedrijf de afgelopen jaren zelfvoorzienend in het benodigde ruwvoer en moet er vanaf dit jaar een substantieel deel worden aangekocht. Uit het verdiepende traject blijkt dat het bedrijfseconomisch niet mogelijk is om minder koeien te melken: daarmee kan er niet worden voldaan aan de huidige financieringsvoorwaarden. Daarnaast vragen de extra kosten van mestafzet en voeraankoop juist om extra kasstroom en is het geen optie om minder melkgeld binnen te krijgen. Opnieuw grond pachten zou de beste oplossing zijn maar grond in de regio is zeer schaars en er worden forse pachtprizen gevraagd. Hoewel de ondernemer graag natuurinclusiever wil ondernemen is hij door de huidige situatie genoodzaakt om zoveel mogelijk ruwvoer van de overgebleven grond te winnen en de grond daarmee juist intensiever te gaan gebruiken. De ondernemer in kwestie zou vanuit overheden graag meer regie op grond zien om zo de noodzakelijke extensiveringsslag voor melkveehouders te faciliteren. Daarbij zijn langdurige pachtcontracten met de bijhorende zekerheden noodzakelijk voor duurzame bedrijfskeuzes.

³⁰ Wolter, P.J., R.W. van der Meer et al., 2024. [Pachtnormen 2024: Berekening hoogst toelaatbare pachtprizen voor los land, agrarische bedrijfsgebouwen en agrarische woningen](#). Wageningen, Wageningen Economic Research, Rapport 2024-075.

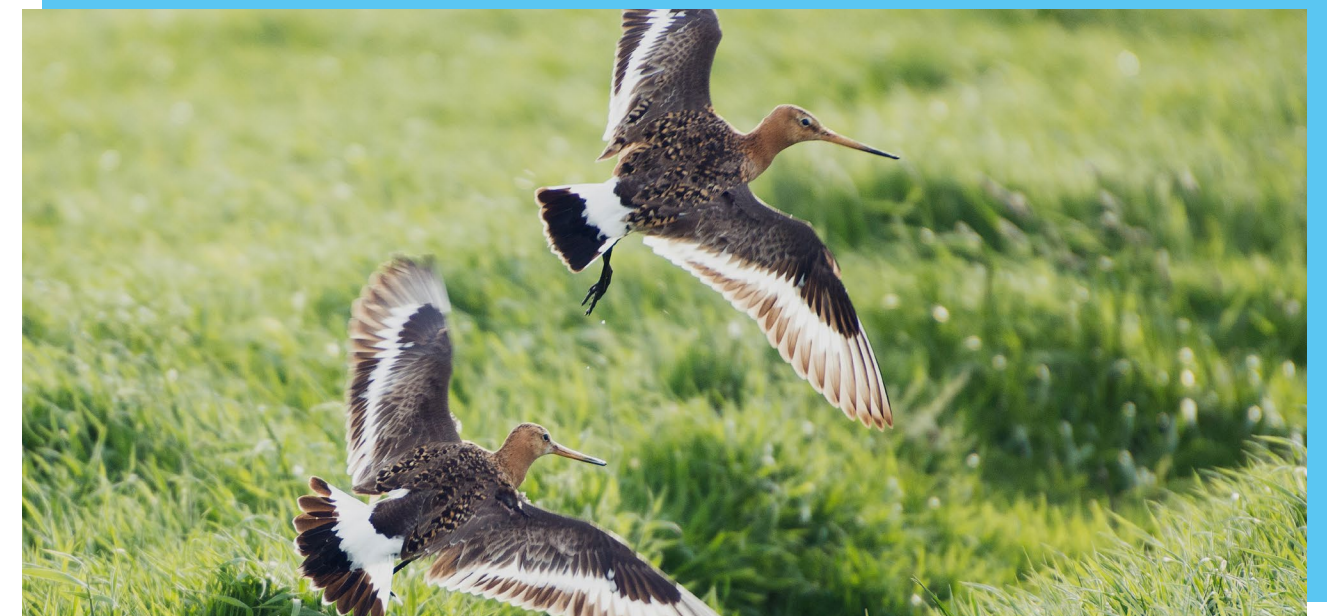
> Ligging en verkaveling van percelen

Naast de beschikbaarheid van grond, is het ook van belang waar de grond ligt. Grond die direct om het bedrijf heen ligt (de 'huiskavel'), kan gebruikt worden om dieren te weiden. Grond die verder van het bedrijf af ligt (de 'veldkavels'), zijn minder geschikt voor weidegang omdat vee hierheen gebracht en weer opgehaald moet worden. De verkaveling heeft op verschillende manieren invloed op de bedrijfsvoering.

Allereerst heeft de grootte van de huiskavel invloed op de mogelijkheden voor weidegang. Als het areaal voornamelijk uit ver weg gelegen veldkavels bestaat, zijn mogelijkheden voor weidegang op de huiskavel beperkt. Wageningen Livestock Research berekende in 2015 dat het bedrijfseconomisch gezien alleen interessant is om weidegang toe te passen op bedrijven met maximaal vier melkkoeien per hectare beweidbaar oppervlak³¹. We zien ook in ons onderzoek dat bedrijven met meer dan vier melkkoeien per hectare huiskavel (24 van de 73 bedrijven, voornamelijk in de gemiddelde groep), weinig aan weidegang doen. Ook in de case study Natuurinclusief in Zuid (**hoofdstuk 6.3**), wordt het bedrijf beperkt door de verspreide en verkavelde percelen. De huiskavel is te klein om al het jongvee en het melkvee voldoende te weiden voor biologische eisen, terwijl er genoeg areaal op veldkavels is. Daarnaast heeft de bereikbaarheid van percelen invloed op arbeid en kosten. Wanneer percelen veelal op afstand liggen of ver uit elkaar liggen, zijn de beweringskosten hoger: het kost meer diesel en tijd om op bij percelen te komen. Met name als het land weinig productief is (bijvoorbeeld natuurgras) – zijn de hoge beweringskosten lastig terug te verdienen.

> Geografische locatie

De locatie waar het bedrijf gevestigd is kan mogelijkheden bieden voor het ontplooiën van nieuwe verdienstromen. De betalingsbereidheid of de grootte van de afzetmarkt kan afhankelijk zijn van de lokale situatie. Dit zien we in ieder geval op twee vlakken terug in dit onderzoek.



BEELD: VINCENT VAN ZALINGE

Zo is de mogelijkheid tot het afsluiten van pakketten voor Agrarisch Natuur- en Landschapsbeheer sterk afhankelijk van of het bedrijf in een gebied ligt waar deze pakketten kunnen worden afgesloten, zoals een weidevogelkerngebied. Als door het collectief wordt bepaald dat het afsluiten van pakketten niet bijdraagt aan het creëren van habitat of foerageergebied van doelsoorten in het gebied, kunnen er ook geen pakketten worden afgesloten. Ook moet er voldoende budget zijn. Zo heeft provincie Gelderland enkele jaren terug alle 'witte vlekken' gebieden (gebieden waar geen pakket aangevraagd kon worden) opgeheven waardoor alle boeren in principe mee kunnen doen aan ANLb. Maar op dat moment, en nog steeds, is vooral het beschikbare budget ontoereikend om alle boeren die mee willen doen een pakket af te laten sluiten. Boeren die hetzelfde doen (bijvoorbeeld kruidenrijk grasland

³¹ Wageningen Livestock Research (2015). [Beweidbare oppervlakte en weidegang op melkveebedrijven in Nederland](#).

inzaaien en vaste mest uitrijden), kunnen afhankelijk van hun regio dus wel of niet voor worden beloond middels het ANLb. We zien dan ook grote regionale verschillen. In regio's met veel weidevogelbeheer, zoals het Westelijk Veenweidegebied, zien we dat veel boeren pakketten hebben afgesloten (gemiddeld 28% van het areaal gewassen of 30% van het areaal exclusief natuurland). In Oost- en Zuid-Nederland ligt dit veel lager: respectievelijk gemiddeld 4% en 8% van het areaal gewassen of 5% en 13% van het areaal exclusief natuurland.

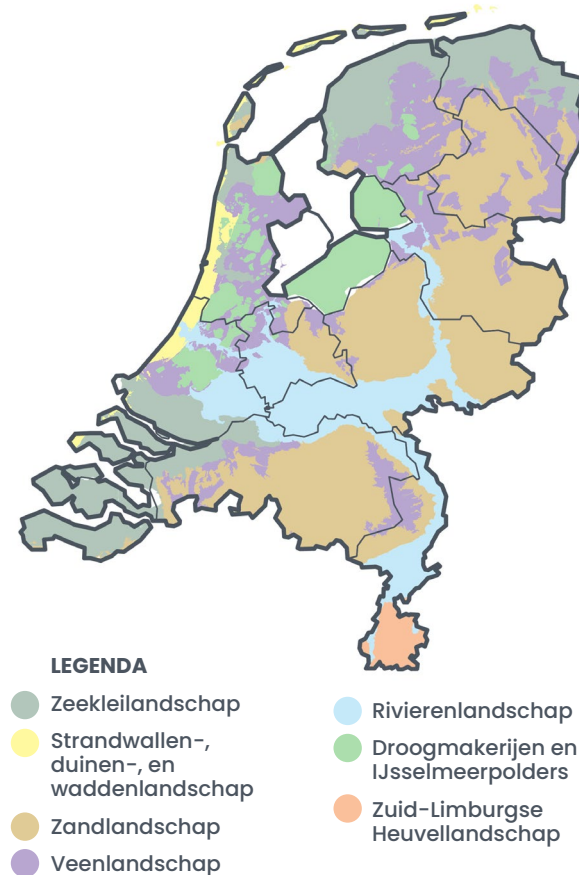
Daarnaast is de mogelijkheid om neventakken op te zetten ook deels afhankelijk van de regio. Het heeft alleen zin om een neventak te starten als er in de regio vraag is naar producten of diensten uit de neventak – bijvoorbeeld of het bedrijf dicht bij een stad ligt en of de lokale markt niet al verzadigd is. Het verhuren van een vergaderruimte is bijvoorbeeld alleen een economisch interessante strategie als de locatie centraal of dicht bij een stad ligt en er nog weinig andere landelijke vergaderruimtes zijn. In het onderzoek zien we ook dat het aantal bedrijven met een substantiële neventak aanzienlijk hoger is in West-Nederland (58%) dan in Noord- (18%), Oost- (32%) of Zuid-Nederland (20%). Dit zien we ook terug in het verdiepende traject naar de kosten en baten van zelf kaas maken: bedrijven die in de bebouwde kom zitten, zetten een groter gedeelte van hun opbrengst af als huisverkoop. Daarnaast behalen zij veel meer afzet uit kaasautomaten, al helemaal als het bedrijf aan de rand van een dorp ligt. Hoewel er ook andere verklarende factoren hiervoor kunnen zijn, lijkt de nabijheid van een dorp of stad hier dus wel een rol te spelen.

> Grondsoort

Grondsoort beïnvloedt welke keuzes mogelijk zijn op het bedrijf. Dat betekent niet dat natuurinclusieve landbouw alleen maar op één grondsoort mogelijk is, maar wel dat sommige grondsoorten beter geschikt zijn voor sommige strategieën. Zo worden verschillende grondsoorten anders beïnvloed door weersextremen.

Op veengrond zijn bijvoorbeeld in natte periodes de mogelijkheden voor weidegang beperkt en op zandgrond heeft droogte grotere invloed op gewasopbrengsten. Ook kruidenrijk grasland gedijt beter op sommige grondsoorten en een norm voor blijvend grasland is ook makkelijker te behalen op bijvoorbeeld veen- dan op zandgrond. Wanneer het bedrijf op zand-, zavel of kleigrond zit, kan zelf krachtvoer worden geteeld. Op veengrond is dit veel ingewikkelder. Door zelf krachtvoer te telen hoeft geen voer geïmporteerd te worden en worden kosten voor krachtvoeraankoop voorkomen. Daarnaast stijgt zo het aandeel eiwit van eigen land.

De groep deelnemers is niet groot genoeg om goed onderbouwde uitspraken te kunnen doen over de combinatie van grond en mate van intensiteit en de invloed hiervan op kosten en baten: hierdoor ontstaan te kleine groepen. Dat maakt het lastig om bovenstaande stellingen te toetsen op de huidige data, maar is interessant voor vervolgonderzoek met een grotere studiegroep.



FIGUUR 3.1: DE GRONDSOORT HANGT SAMEN MET HET TYPE LANDSCHAP (BRON: KAART CULTUURLANDSCHAPPEN VAN NEDERLAND)

3.3 CONDITIES IN RELATIE TOT HET ECONOMISCHE SYSTEEM

Het economische systeem waarin de melkveehouder opereert bepaalt welke activiteiten tot winstgevendende resultaten leiden. Boeren die niet zelf afzet van melk regelen, zijn prijsnemers: zij hebben geen invloed op de verkoopprijs van hun producten. In een dergelijke markt wordt het produceren tegen een lage kostprijs van veel producten gestimuleerd: melkveehouders worden naar intensieve productie gedreven om zo niet-toegerekende kosten te kunnen betalen. Voor natuurinclusieve bedrijven is het voor het verdienmodel belangrijk dat de bovenwettelijke maatschappelijke meerwaarde die zij leveren ook via hun grootste inkomstenbron wordt vergoed. Tegelijkertijd hoeven bedrijven niet alleen van de melkproductie afhankelijk te zijn, als ze bijvoorbeeld ook voor andere producten of diensten kunnen worden betaald. Condities in het economische systeem bepalen of boeren binnen deze markt een succesvol verdienmodel kunnen vormen.

> Mogelijkheden voor andere afzetkanalen voor melk en vlees dan de gangbare markt

Een belangrijke conditie voor het verdienvermogen van natuurinclusieve melkveehouders is of zij toegang hebben tot afzetkanalen waarin maatschappelijke meerwaarde ook financieel wordt erkend. In de gangbare markt functioneren boeren veelal als prijsnemers, wat betekent dat hun inspanningen voor onder meer biodiversiteit, bodemkwaliteit of dierenwelzijn niet worden meegenomen in de prijs die zij voor hun melk of vlees ontvangen. Alternatieve afzetkanalen en duurzaamheidsprogramma's kunnen dit patroon doorbreken en bijdragen aan een robuuster verdienmodel.



BEELD: ISTOCK

Voor melkveehouders kan het aantrekkelijk zijn om te schakelen naar biologische productie. Het overgrote deel van de bedrijven uit de extensieve groep (21/25) produceert al biologisch(-dynamisch). Hierdoor ontvangen zij een hogere melkprijs: in 2023 ontvingen de biologisch(-dynamische) bedrijven €12,30 meer per 100 kg melk dan bedrijven zonder certificering. Daarnaast is de melkprijs ook stabiel. Omschakelen naar biologische productie is echter wel alleen mogelijk als de markt voor biologische zuivel nog niet verzadigd is en als bedrijven voldoende grond/huiskavel hebben om aan de weidegang eisen te kunnen voldoen.

Daarnaast bestaan er duurzaamheidsprogramma's van zuivelaars waarin aanvullende prestaties worden beloond. Zuivelverwerkers bieden verschillende beloningssystemen, bijvoorbeeld voor weidegang, kringlooplandbouw, biodiversiteit of klimaatprestaties. Programma's als On the Way to PlanetProof en Beter voor kennen vaak een staffelsysteem waarbij bedrijven die aan hogere eisen voldoen, een extra premie ontvangen boven op de standaard melkprijs. Zo ontvingen de bedrijven die meedoen met het OTWTPP of Beter Voor programma €3,36 meer per 100 kg melk dan bedrijven zonder certificering.

Een andere route is het opzetten van korte ketens: het lokaal vermarkten van melk of vlees, al dan niet met eigen verwerking (bijv. verzuiveling). Dit maakt het mogelijk om direct te verkopen aan consumenten, winkels of horeca en zelf de prijs te bepalen. Door het verhaal van het bedrijf te koppelen aan concrete producten, kan maatschappelijke meerwaarde zichtbaar en verhandelbaar worden gemaakt. Tegelijkertijd vraagt dit om ondernemerschap, investeringen in marketing en logistiek, en een voldoende grote lokale afzetmarkt. Dit is dus maar voor een beperkt aantal boeren een reële optie.

› Mogelijkheden tot betalingen van ecosysteemdiensten

Een deel van het verdienmodel van natuurinclusieve melkveehouders kan bestaan uit publieke of private betalingen voor geleverde maatschappelijke diensten. De maatschappelijke meerwaarde die de natuurinclusieve bedrijven leveren kan zo direct beloond worden. Bij voldoende budget voor deze beloningen is deze route schaalbaar naar een grote groep bedrijven.

Het Agrarisch Natuur- en Landschapsbeheer (ANLb) dat we ook al eerder benoemden is hier een geschikt instrument voor. De betalingen die hieruit worden gedaan zijn echter wel onkostenvergoedingen, of betalingen voor inkomstenderving: de agrariër mag geen 'winst' maken op de maatregel. De beloning die gekoppeld is aan een pakket staat echter vast en is onafhankelijk van de omstandigheden van het bedrijf. Hierdoor kan het bedrijf in de praktijk meer kwijt zijn aan ANLb dan dat het aan vergoedingen ontvangt, zoals in onderzoek van Wij. land al werd berekend. Om het ANLb als verdienstrategie voor natuurinclusieve landbouw in te zetten is het belangrijk dat de beloningen in ieder geval kostendekkend zijn.

Daarnaast kunnen boeren sinds de invoering van het nieuwe GLB deelnemen aan de eco-regelingen. Door het uitvoeren van duurzame 'eco-activiteiten' zoals kruidenrijk grasland, weidegang of vermindering van gebruik van gewasbeschermingsmiddelen kunnen zij punten verzamelen voor een hogere hectarevergoeding. Bedrijven worden zo ingeschaald op niveau 'brons', 'zilver' of 'goud'. Biologische bedrijven behalen automatisch niveau 'goud'. In onze groep extensieve bedrijven behalen 22 van de 25 het niveau 'goud' binnen de eco-regeling, en 3 bedrijven het niveau 'zilver'. Een voldoende hoge betaling uit de eco-regeling vormt zo een van de condities waarmee bedrijven een robuust verdienmodel kunnen ontwikkelen.

Daarnaast kunnen regionale beloningsprogramma's voor duurzame landbouw een vergoeding bieden voor de natuurinclusieve prestatie. Een viertal voorbeelden hiervan noemen we in **hoofdstuk 4.4.2**. In deze beloningsprogramma's kunnen bedrijven een bepaald niveau behalen door punten op verschillende KPI's te scoren, waar ze een beloning voor ontvangen. Deze wordt gezien als staatsteun en valt onder de de-minimisregeling³². Dat houdt in dat bedrijven die al via andere regelingen beloningen ontvangen, of bijvoorbeeld ganzenschade gecompenseerd krijgen, niet meer kunnen meedoen met deze regionale beloningsprogramma's als bij hen het de-minimisplafond al is bereikt. Hierdoor zijn deze regionale beloningsprogramma's geen structurele aanvulling op het verdienmodel. Ook is van belang op welke KPI's wordt gestuurd in de duurzaamheidsmonitoren. Zo zien we voor broeikasgasuitstoot bijvoorbeeld dat het zeer bepalend is of deze per kilogram melk of per hectare wordt uitgedrukt. Om deze beloningsprogramma's als verdienstrategie voor natuurinclusieve melkveehouderij in te zetten is het van belang dat de KPI's ook goed de natuurinclusieve prestatie reflecteren.

Naast deze bestaande instrumenten worden op verschillende plekken in Nederland nieuwe vormen van beloning verkend, zoals biodiversiteitscredits, carbon credits of andere markten voor ecosysteemdiensten. Hierbij is wel de vraag hoe groot dit opgeschaald kan worden: hoe groot is de vraag (waar het om niet-publiek geldstromen gaat) naar deze credits of afname van ecosysteemdiensten?

3.4 DE TRANSITIE NAAR EEN BEDRIJF IN DEZE CONDITIES

Naast de condities voor het verdienmodel "aan het einde van de transitie", kunnen we ook condities identificeren waarin het voor melkveehouders mogelijk wordt om **vanuit een intensieve uitgangspositie naar een extensieve positie te gaan**. Niet ieder bedrijf start vanuit dezelfde positie of heeft dezelfde mogelijkheden, waardoor er aanvullende strategieën nodig zijn om hen te laten bewegen naar dat verdienmodel.

› Economische condities

Een belangrijke financiële drempel in de transitie is het risico dat bepaalde activa, zoals een stal waar opeens onderbezetting is, niet meer renderen na extensivering. Dit kan leiden tot hoge afschrijvingskosten of rentelasten, die moeilijk te dragen zijn met een kleinere veestapel. Een van de condities die dit kunnen voorkomen, is of het bedrijf de mogelijkheid heeft om op het juiste moment in de bedrijfsfase de omslag maken. Door te extensiveren op het moment dat de activa al grotendeels zijn afgeschreven of de bedrijfsovername al langere tijd achter de rug is, hoeven de investeringen niet afgeschreven of afgeboekt te worden over minder dieren. Een andere mogelijkheid is het door overheden compenseren van niet-renderende activa of door de afwaardering van grond. In de case study Natuurinclusief in Zuid heeft het bedrijf gebruik gemaakt van afwaardering van percelen vanuit de provincie, wat mogelijk is in NNN-netwerk. Door de omschakeling naar een natuurinclusieve bedrijfsvoering, pasten de natuurpercelen in het bedrijfsplan en kreeg het bedrijf financiële ruimte om verder te ontwikkelen.

› Niet-economische condities

Naast financiële ruimte zijn er nog aanvullende condities nodig om de transitie in te gaan. Zo is het belangrijk dat er kennis is in wat veranderingen in de bedrijfsstrategie betekenen voor het bedrijf. De boer moet zelf als ondernemer goed in kunnen schatten wanneer welke kosten mogelijk op kunnen treden. Instrumenten zoals de scenariotool bieden inzicht in de huidige situatie en wat de effecten zijn van veranderingen op natuurinclusieve KPI's en economische kengetallen. Ook inzicht in de mogelijke transitiepaden is van belang. Er zijn verschillende manieren om extensiever of natuurinclusiever te gaan werken, afhankelijk van de omstandigheden waar het bedrijf in verkeert. Toegang tot rapporten, voorbeelden, studiegroepen en verdiepende trajecten bieden informatie en inspiratie.

Daarnaast is het van belang dat er kennis is over het implementeren van nieuwe bedrijfsstrategieën. Het einddoel van de transitie is voor sommige bedrijven duidelijk, maar de handvatten om hiermee aan de slag te gaan niet. Praktische kennis over bijvoorbeeld nieuwe teelten of regelgeving is essentieel, zoals ook wordt aangegeven door Hans in de case study Biologisch in Noord. Deze kennis kan ook worden opgedaan binnen netwerken of studiegroepen. Daarom is een andere belangrijke conditie de toegang tot deze netwerken. Contact met andere boeren, afnemers, adviseurs of overheden, biedt mogelijkheden. Voor gangbare bedrijven is het netwerk rond natuurinclusieve of biologische landbouw nog beperkt. Juist dit netwerk kan waardevolle kennis, steun, kansen voor samenwerking en toegang tot nieuwe markten bieden.

³² Bedrijven mogen maximaal 50.000 euro per onderneming per drie jaar aan 'staatsteun' ontvangen. (Europadecentraal, 2024. [Aanpassing de-minimisplafond landbouw.](#))

3.5 DE ROL VAN BELEID

Beleid kan in belangrijke mate bijdragen aan het scheppen van de juiste condities voor de transitie naar natuurinclusieve melkveehouderij of breder, naar natuurinclusieve landbouw. De hierboven genoemde condities zijn in wisselende mate en in verschillende gebieden al gerealiseerd. Per gebied of markt moet de afweging gemaakt worden of condities die nu al worden geboden niet onder druk staan, en of het geheel aan condities genoeg is om een goed verdienmodel te ontwikkelen en behouden. De condities voor een goed verdienmodel zijn essentieel om een bedrijf dat nu al natuurinclusief is, ook economisch toekomstbestendig te houden. Voor bedrijven die natuurinclusiever willen gaan boeren is het nodig dat naast de condities om een goed verdienmodel te ontwikkelen, ook aan de condities om hiernaar te bewegen wordt voldaan. Waar deze condities nog onvoldoende worden geboden, is het zaak te onderzoeken op welke manier en door welke partij condities kunnen worden vormgegeven. De Rijksoverheid, provincies, gemeenten en waterschappen kunnen hier een belangrijke rol in spelen.

Bij het bespreken van succesfactoren voor natuurinclusieve landbouw zien we al een aantal beleidsinstrumenten terugkomen die overheden nu al inzetten om de juiste condities te scheppen.

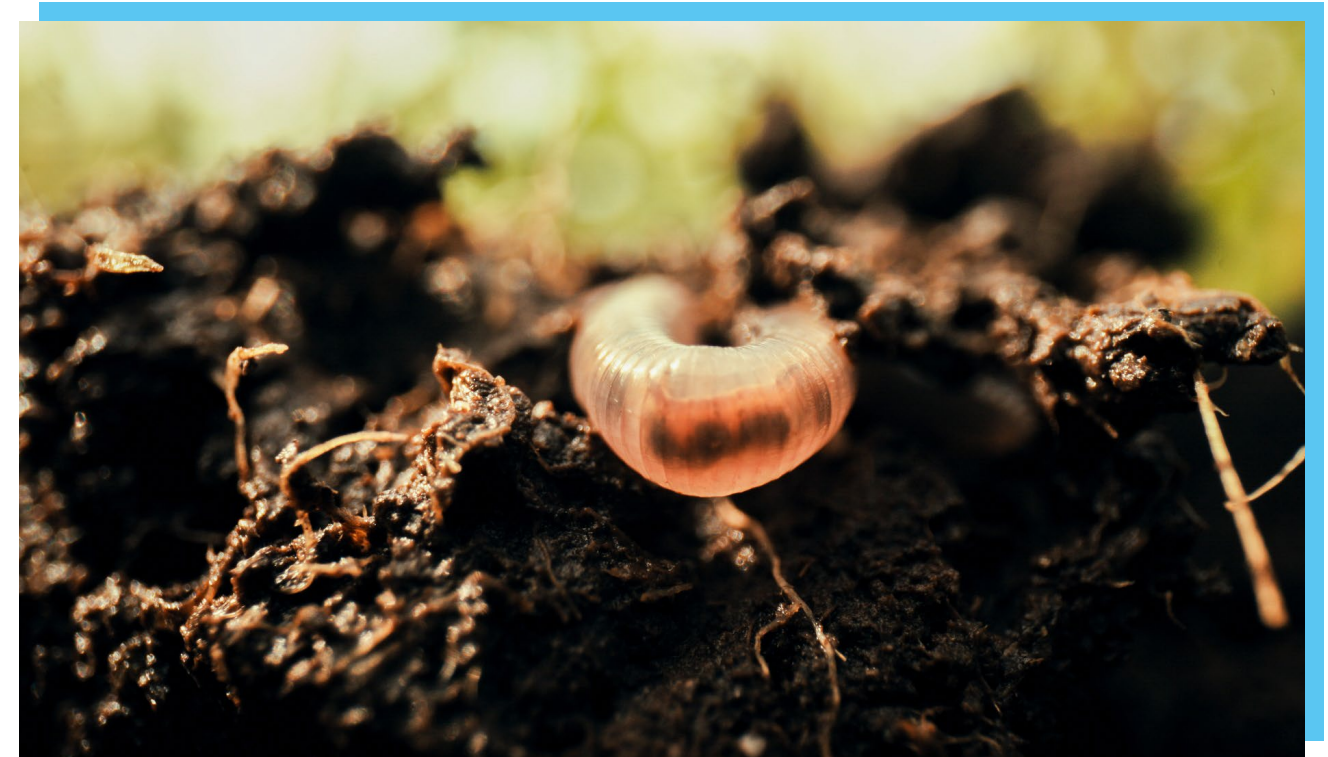
- Een voldoende grote biologische afzetmarkt is een belangrijke conditie om biologische productie mogelijk te maken. Het Ministerie zet in op uitbreiding van de biologische afzetmarkt via het actieplan 'Groeï van biologische productie en consumptie'³³.
- De eco-regeling stimuleert biologische en natuurinclusieve melkveehouderij door biologische boeren automatisch in niveau 'goud' in te delen en punten te geven voor natuurinclusieve maatregelen. Hierdoor ontvangen natuurinclusieve bedrijven een hogere hectarevergoeding.
- Het vergroten van de mogelijkheden voor het ANLb, zoals in het regeerakkoord genoemd, kan het voor meer agrariërs mogelijk maken om bij te dragen aan het creëren van habitats en foerageergebied. Zo kunnen zij ook beloond worden voor hun natuurinclusieve prestaties.
- In verschillende provinciale en landelijke trajecten worden boeren ondersteund om nieuwe bedrijfsmodellen te verkennen. Het aanbieden van transitiecoaches of ontwikkeltrajecten aan boeren die een nieuw bedrijfsmodel willen vormgeven helpt om het juiste verdienmodel voor het bedrijf te kiezen. Hierdoor kunnen hoge transitiekosten worden voorkomen – door op het juiste moment de juiste stappen in transitie te zetten.

Extensiveringsregeling

Een aantal bedrijven in het onderzoek doet mee aan de extensiveringsregeling: een subsidieregeling van het Ministerie van LNV die boeren die (onder bepaalde voorwaarden) extensivering een jaarlijkse hectarevergoeding biedt³⁴. Omdat deze regeling pas vanaf 2024 loopt, zien we de resultaten nog niet terug in de huidige cijfers. De boeren die meedoen met de extensiveringsregeling zijn enthousiast over de opzet van het instrument. Door een (tijdelijke) bijdrage ontstaat meer financiële ruimte voor bedrijven om te experimenteren met een nieuwe bedrijfsstrategie: wat gebeurt er bijvoorbeeld als ik geen kunstmest meer ga gebruiken? De financiële zekerheid biedt boeren ook de mentale ruimte en rust om de transitie in te gaan.

Er is nog breder instrumentarium mogelijk. Dit zijn bijvoorbeeld instrumenten die nog niet overal worden gehanteerd en breder beschikbaar kunnen worden gemaakt. Maar ook instrumenten die nu überhaupt nog niet of slechts in pilotvorm worden ingezet. Daarnaast kunnen ook bestaande instrumenten worden verdiept of breder beschikbaar worden gemaakt.

- Er wordt in het belonen van bedrijven voor natuurinclusieve prestaties veel over doelsturing gesproken. Instrumenten zoals de provinciale duurzaamheidsmonitoren proberen daar al invulling aan te geven: bij het behalen van bepaalde doelen kunnen boeren een beloning ontvangen, wat maakt dat een bedrijfsstrategie die hiertoe leidt rendabeler wordt. In dit onderzoek zien we het belang van de keuze voor de juiste 'deelfactor' (bijvoorbeeld 'per hectare' of 'per kilogram melk'). Bedrijven met een lage melkproductie hebben een relatief hoge broeikasgasuitstoot per kilogram melk – maar vaak juist een lagere uitstoot per hectare. De markt belooft hoofdzakelijk op beperking van broeikasgasuitstoot per kilogram melk: zo maakt prestatie op de KPI broeikasgasuitstoot per kilogram melk het leeuwendeel uit van de duurzaamheidspremie die leden van FrieslandCampina kunnen ontvangen via het Foqus Planet programma³⁵. Door de hogere uitstoot per kilogram melk kunnen extensieve bedrijven vaak geen aanspraak maken op deze premie. Omdat zuivelbedrijven dus voornamelijk belonen op uitstoot per kilogram melk, is het wenselijk dat de overheid belooft op uitstoot per hectare, om zo afwenteling op andere duurzaamheidsdoelen, zoals biodiversiteit, te voorkomen.



BEELD: WIJ.LAND

- Naast de keuze voor juist deelfactor is ook de keuze van juiste indicator van belang. Zo wordt in de meeste provinciale duurzaamheidsmonitoren niet het gebruik van kunstmest meegenomen, terwijl gebruik van kunstmest bijdraagt aan af- en uitspoeling van nutriënten naar grond- en oppervlaktewater. Wel wordt stikstofbodemoverschot meegenomen – maar hier wordt soms niet gecorrigeerd voor het stikstofleverende vermogen van verschillende bodemtypen (zoals veengrond).
- Pachtbeleid meer richten op natuurinclusieve landbouw kan helpen om de grondprijzen voor natuurinclusieve bedrijven laag te houden. In verschillende gemeentes wordt er al gewerkt met een puntensysteem waarbij de natuurinclusieve maatregelen die het bedrijf op de percelen neemt, meetelt in de weging van de pacht prijs. Bij dit soort initiatieven is wel

³³ Alles Over Biologisch, 2025. [LVVN & Biologisch](#). / ³⁴ RVO, 2025. [Categorie 3: Extensivering in en rond stikstofgevoelige Natura 2000-gebieden](#).

³⁵ Zie ook eerdere artikelen die hierover verschenen: [Nieuwe Oogst](#), 2024. [Klimaatpremie zet biodiversiteit onder druk](#).

belangrijk dat er vervolgens ook voldoende weging wordt gegeven aan de natuurinclusieve prestatie en dat niet alsnog de geboden prijs leidend is. Daarnaast moet ook transparant worden gecommuniceerd over de voorwaarden. Het Rijk en Provincies kunnen bijdragen aan breder uitrollen van dit soort initiatieven en het ondersteunen van gemeenten bij het ontwikkelen van dergelijk beleid.

- Ruilverkavelingen en het faciliteren en stimuleren van bedrijfsverplaatsing kunnen bijdragen om een voldoende grote huiskavel te realiseren. Overheden kunnen bijdragen door bijvoorbeeld de notariskosten van een ruilverkaveling te vergoeden, zoals al gebeurt in de Provincie Noord-Brabant³⁶. Daarnaast kunnen overheden ook zelf gronden inbrengen in ruilverkaveling om zo bijvoorbeeld gronden rondom Natura-2000 gebieden te verkrijgen.
- Het breder beschikbaar maken van afwaardering van grond kan bedrijven helpen om te extensiveren, zoals we zagen in de case study Natuurinclusiever in Zuid (**Hoofdstuk 2.5**). Hierdoor kunnen bedrijven leningen aflossen om zo rentekosten te verlagen, of nieuwe grond aankopen om te extensiveren.



□ BEELD: RIES BOSCH

- Wanneer wordt geëxtensiveerd door het verkleinen van de veestapel, kan het bedrijf te maken krijgen met niet-renderende activa. Het bedrijf is dan ingericht op bijvoorbeeld 100 koeien, terwijl er maar 80 gehouden worden. Zo kan onderbezetting in de stal ontstaan. De kosten voor het afschrijven op de activa moet het bedrijf blijven maken, terwijl het hier geen inkomsten meer uit behaalt. Bij bedrijven die bijvoorbeeld fors hebben geïnvesteerd in een grote stal, kan het compenseren van deze kosten interessant zijn – met name als hierdoor voorkomen kan worden dat een bedrijf in zijn geheel wordt uitgekocht (bijvoorbeeld via de stoppersregeling).
- In sommige regio's nemen boer zelf meer de regie, door zelf een gebiedsvisie voor de landbouw neer te leggen die past binnen de kaders van verschillende opgaven. Dergelijke gebiedsboden of gebiedsoffertes maken gebruik van de motivatie en kennis van het gebied. Zowel overheden als boeren hebben profijt van een dergelijke aanpak die lokaal draagvlak genereert. In het onderzoek *'Samen werken aan waarde voor boer en landschap – handleiding voor het opstellen van een gebiedsofferte'*³⁷ worden hier aanbevelingen voor gedaan.

- Het faciliteren van platforms voor betalingen voor ecosysteemdiensten kan deze diensten voor een bredere groep boeren beschikbaar maken. De overheid hoeft hier niet per se zelf de afnemende partij te zijn, maar ze kan eventueel wel met garanties boeren zekerheid van afname bieden. Een soortgelijk initiatief is de Pilot Stimulering Vezelteelten van het Ministerie van LNVN, uitgevoerd door het Nationaal Groenfonds. Hierin krijgen bedrijven die vezelteelten gaan telen een afnamegarantie voor carbon credits³⁸. Daarnaast zou de overheid ook zelf betalingen kunnen doen aan boeren voor het leveren van ecosysteemdiensten. Wanneer een dienst een duidelijk publiek nut dient en onvoldoende door de markt wordt beloond, kan de overheid ook zelf optreden als afnemer van ecosysteemdiensten.



□ BEELD: WIJ.LAND

³⁶ Provincie Noord-Brabant, 2025. *Transitie landbouw – Kavelruil en inrichting landbouwgronden*. / ³⁷ De Natuurverduubelaars, 2023. *Samen werken aan waarde voor boer en landschap*.

³⁸ Nationaal Groenfonds, 2025. *Tweede opening aanbesteding Pilot Stimulering Vezelteelten*.

4 AANPAK EN METHODE

In de aanpak beschrijven we de werkwijze van het project, zoals het proces van dataverzameling en de verschillende projectactiviteiten. Daarbij wordt het landelijke onderzoek toegelicht, evenals de twee onderzoekslijnen waaruit deze bestaat.

Onderzoekslijn 1 richt zich op de succesfactoren van een goed verdienmodel voor natuurinclusieve en biologische melkveehouderijen. Onderzoekslijn 2 is gericht op het inzichtelijk maken van de kosten en baten van de transitie naar een natuurinclusieve melkveehouderij. Ten slotte wordt ingegaan op het concept van natuurinclusiviteit en de wijze waarop dit geoperationaliseerd is binnen dit project. Hiervoor is gekeken naar de manier waarop vier provinciale duurzaamheidsmonitoren natuurinclusiviteit meten aan de hand van kritieke prestatie-indicatoren (KPI's). Tot slot worden enkele inzichten uit verdiepende trajecten gedeeld.

4.1 PROJECTOPZET EN PROJECTPLAN

In het project wordt samengewerkt door verschillende partijen. Er wordt data verzameld van bedrijven verspreid over heel Nederland. We verdelen Nederland grofweg in vier regio's. We werken samen met verschillende regiopartners en studiegroepbegeleiders, zoals in de figuur hieronder schematisch weergegeven. Wij.land en De Natuurverdubbelaars voeren de overkoepelende coördinatie over het project uit.



Het project opereert op twee schaalniveau's: op studiegroepniveau en op landelijk niveau. Op studiegroepniveau wordt de data verzameld, studiegroepbijeenkomsten georganiseerd en verdiepende trajecten uitgevoerd. Hier staat het ophalen van valide data en het onderling leren van de deelnemende bedrijven centraal. Daarnaast analyseren we op landelijk niveau de resultaten van de deelnemende bedrijven en ontwerpen instrumenten om boeren inzicht te geven in het verdienvermogen van het bedrijf. In dit hoofdstuk beschrijven we de activiteiten uit deze verschillende werkpakketten.

Ontwikkeling scenariotool

Binnen dit project heeft De Natuurverdubbelaars in samenwerking met de Provincie Zuid-Holland een voorspellende tool ontworpen: de scenariotool. Deze tool maakt het mogelijk om de gevolgen van verschillende bedrijfsaanpassingen op economische en milieutechnische KPI's door te rekenen. De historische bedrijfsgegevens uit de KBA-rekentool kan de gebruiker als uitgangspunt gebruiken voor de simulatie. Gebruikers kunnen samen met een agrarisch adviseur diverse aanpassingen verkennen, zoals het verkleinen van de veestapel of het pachten van extra grond. De impact van deze keuzes op melkproductie, economische prestaties en milieutechnische aspecten wordt vervolgens inzichtelijk gemaakt. De scenariotool wordt in 2025 verder doorontwikkeld.

4.2 DATAVERZAMELING EN STUDIEGROEPEN

De dataverzameling is een samenhangend, participatief proces. De boeren vullen zelf het Excel-rekenmodel in aan de hand van de boekhouding. Naar wens zijn hiervoor ook workshops en gezamenlijke invulmomenten georganiseerd. De ingevulde rekentools werden door de studiegroepbegeleiders gecontroleerd op juistheid en feedback over incorrect ingevulde posten wordt ook met de deelnemers gedeeld. Door de nadruk op leren en uitwisselen van kennis, naast het verzamelen van gegevens, wordt het verzamelen van correcte gegevens een gedeelde verantwoordelijkheid. Aan de hand van de ingevulde rekentools werd voor iedere studiegroep een bedrijfsvergelijkend overzicht samengesteld, waarin de resultaten van de bedrijven naast elkaar op verschillende thema's zijn uitgelicht.

Door met studiegroepen te werken waarin de uitkomsten op bedrijfsniveau worden besproken ontstaat een lerend netwerk op het gebied van bedrijfseconomische en financiële vaardigheden. Hier vindt belangrijke kennisuitwisseling en –verspreiding plaats, waar boeren op basis van de 'best practices' in hun groep zelf met optimalisatie en transitie aan de slag kunnen. Voor bedrijven waar ingrijpendere maatregelen of (des)investeringen nodig zijn, wordt een aantal intensieve, verdiepende trajecten aangeboden. De inzichten uit deze verdiepende trajecten worden vervolgens in de studiegroepen besproken, zodat ook andere deelnemende bedrijven kennis op kunnen doen uit de resultaten.

Het waarborgen van privacy is een belangrijke voorwaarde voor het creëren van vertrouwen en het delen van persoonlijke gegevens. Boeren moeten expliciet via een overeenkomst toestemming geven om hun data (geanonimiseerd) ter beschikking te stellen aan de projectpartners. Er is een hiërarchie ingebouwd bestaande uit vier niveaus voor het verzamelen en verspreiden van data. Alleen de eerste laag – de melkveehouder en de studiegroepbegeleider van de regionale partner – heeft inzicht in de boekhouding en de rekentool met persoonlijke gegevens. Dit is van belang om de data te controleren en de melkveehouders te ondersteunen bij het invullen van de rekentool. De data wordt in de volgende laag geanonimiseerd en gebruikt voor de analyse. De uitkomsten van de geaggregeerde, niet herleidbare analyses worden vervolgens met financiers, de projectpartners en andere belanghebbenden gedeeld en worden openbaar. De tussentijdse resultaten van het landelijke onderzoek zijn met de deelnemende bedrijven besproken en hun input hierin is meegenomen in dit rapport.

Deze analyses voeden de discussie over de haalbaarheid van een omschakeling. Deze discussies vinden bijvoorbeeld plaats in de studiegroepen tussen boeren die al natuurinclusiever werken en boeren die net de eerste stappen rondom natuurinclusiviteit hebben gezet. Daarnaast kunnen de resultaten uit de analyses ook boeren die niet deelnemen inzicht geven in het verdienvermogen van natuurinclusieve landbouw. Ook kan het onderbouwen of, en welke, maatschappelijke bijdrage noodzakelijk is, bijvoorbeeld vanuit klimaat-, stikstof of natuuropgaven – en of na zo'n bijdrage een intrinsiek volhoudbaar verdienmodel kan ontstaan.

4.3 LANDELIJK ONDERZOEK

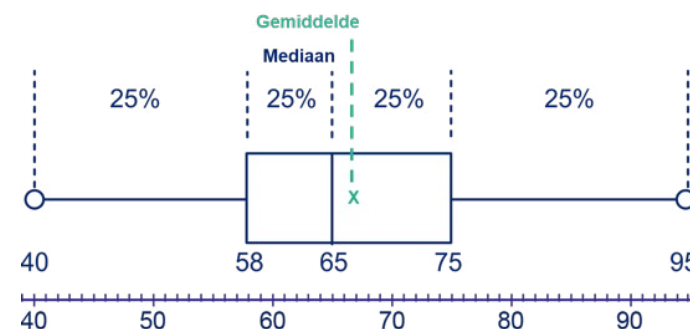
> 4.3.1 Onderzoekslijn 1

De resultaten in Onder de Streep 2025 beslaan verschillende onderzoekslijnen en verdiepende trajecten. Onderzoekslijn 1 richt zich op het beantwoorden van de vragen: “Wat zijn de succesfactoren van een goed verdienmodel van natuurinclusieve en biologische melkveehouderij?”. De onderzoekslijn bouwt voort op inzichten uit ‘Onder de Streep 2021’ (ODS2021) en ‘Onder de Streep 2023’ (ODS2023) en onderzoekt of resultaten uit deze onderzoeken standhouden. Daarnaast verdiept deze onderzoekslijn de analyses uit voorgaande onderzoeken door een groter aantal deelnemers en een groter aantal onderzochte parameters.

De resultaten worden op verschillende manieren met elkaar vergeleken. We stratificeren de deelnemers in drie groepen op basis van intensiteit (zie **4.3.2: Stratificatie onderzoekslijn 1**). Voor sommige onderwerpen worden deze groepen vergeleken binnen één jaar of worden kengetallen over meerdere jaren vergeleken voor een bepaalde groep. Ook vergelijken we soms de gehele groep deelnemers om bijvoorbeeld de samenhang tussen twee variabelen te toetsen. In **hoofdstuk 5, 6 en 7** komen verschillende visualisaties van de data terug – waarbij telkens de vorm is gekozen die het best aansluit bij de te beantwoorden onderzoeksvraag.

Boxplot

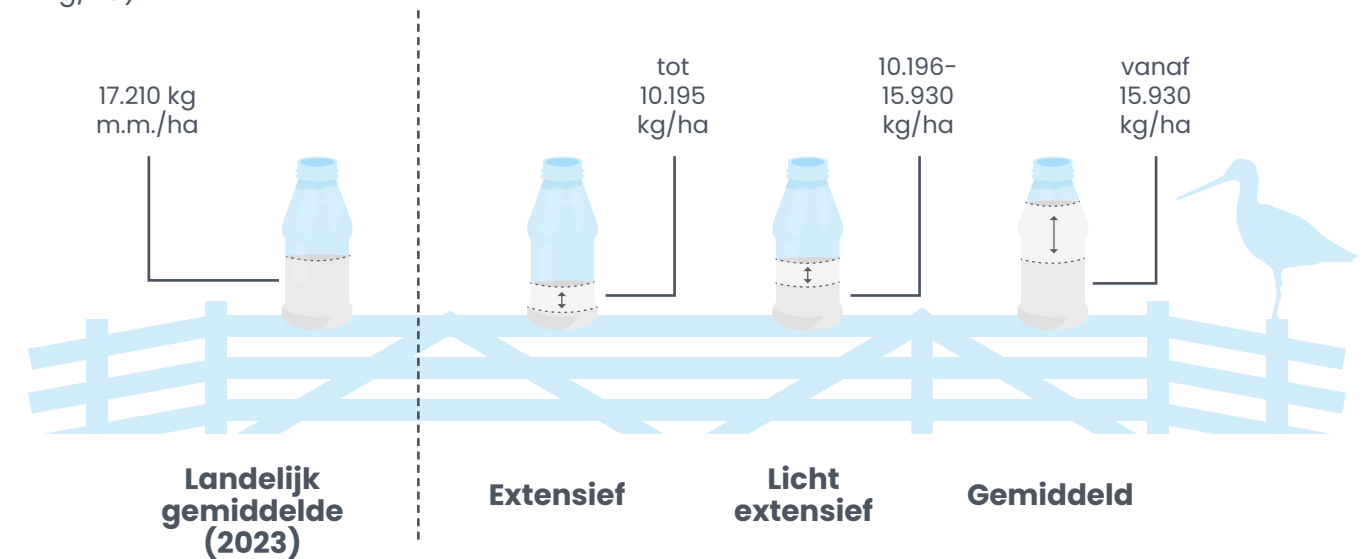
Een veelgebruikt figuur is de boxplot. Een boxplot laat in één oogopslag zien hoe de data binnen een bepaalde groep verdeeld is.



In de boxplot wordt de data in kwartielen opgedeeld, waarbij ieder deel 25% vertegenwoordigt. Hoe dichter de grenzen van het kwartiel bij elkaar liggen, hoe minder spreiding er in de groep is. De "box" beslaat de middelste 50% van de waarden en de twee uitlopers de bovenste en onderste 25%. Het middelste streepje is de mediaan. Dit is het middelste bedrijf, maar niet de gemiddelde waarde. Het kruisje (x) geeft de gemiddelde waarde weer.

> 4.3.2 Stratificatie onderzoekslijn 1

In onderzoekslijn 1 vergelijken we de deelnemers aan de hand van resultaten in boekjaren 2021-2023. Om het verdienmodel van extensieve bedrijven over de tijd te vergelijken, stratificeren we de deelnemers naar mate van intensiteit, uitgedrukt in de meetmelkproductie per hectare. Voor deze stratificatie handhaven we de bandbreedtes die in Onder de Streep 2023 waren vastgesteld. Deze stratificatie biedt de mogelijkheid om de nieuwe data te vergelijken met de data uit 2020 en 2021. Daarnaast komen de waarden overeen met objectieve standaarden, zoals de eis voor de Landschapsboeren (12.000 kg/ha) en het Nederlands gemiddelde uit 2021 (16.750 kg/ha).



FIGUUR 4.3.1: INDELING STUDIEGROEPEN OP BASIS VAN INTENSIVITEIT (KG MEETMELK/HA) ■

> Onderzoekslijn 2

In onderzoekslijn 2 worden een drietal bedrijven nader onder de loep genomen. Hier staat de vraag: “Wat zijn de kosten en baten van transitie naar natuurinclusieve melkveehouderij?” centraal. Hier is onderzoek gedaan naar drie bedrijven die de afgelopen jaren een transitie hebben doorgemaakt. Van deze bedrijven is inzichtelijk gemaakt welke kosten en opbrengsten deze transitiepaden met zich meebrengen en is ook uitgevraagd wat voor deze bedrijven de motivatie was om deze transitie in te zetten.

Voor deze bedrijven is zowel kwalitatief als kwantitatief onderzoek uitgevoerd. Er is een analyse uitgevoerd over de boekhoudgegevens en Kringloopwijzerdata van 5 jaar (2019-2023). Aan de hand van deze analyse is er een interview afgenomen over de transitiestappen die zijn genomen en de (merkbare) uitwerking op de bedrijfseconomie. Tijdens de gesprekken is aandacht besteed aan de condities die bepalend zijn geweest voor het verloop van de transitie en aan de rol van beleid: welke regelingen en subsidies zijn benut en welke vormen van ondersteuning zouden wenselijk zijn (geweest). Daarnaast is er ook aandacht besteed aan de “zachte kant” van de transitie. Wat bewoog deze deelnemers om te veranderen en hoe hebben zij de transitie ervaren?

Er zijn drie bedrijven geselecteerd, die variëren in regio, grondsoort en transitiepad:

- Bedrijf in regio Noord dat is omgeschakeld van een gangbare naar biologische bedrijfsvoering.
- Bedrijf in regio West dat is gaan extensiveren door minder vee te gaan houden.
- Bedrijf in regio Zuid dat stappen heeft gezet naar een meer natuurinclusieve bedrijfsvoering (zoals stoppen met kunstmest en kruidenrijk grasland toepassen).

4.4 OPERATIONALISATIE NATUURINCLUSIVITEIT

> 4.4.1 Hoe kunnen we natuurinclusiviteit meten?

Natuurinclusiviteit is een begrip dat steeds meer aandacht krijgt binnen de agrarische sector. De term verwijst naar een manier van boeren waarbij natuur en landbouw niet los van elkaar staan, maar juist met elkaar verbonden zijn. Boeren die natuurinclusief werken, houden nadrukkelijk rekening met de biodiversiteit, het landschap en de natuurlijke processen op en rond hun bedrijf. Een veelvoorkomende vraag blijft echter wat ‘natuurinclusief zijn’ precies betekent in de praktijk. Uit welke elementen bestaat natuurinclusieve landbouw eigenlijk en zijn deze elementen ook te operationaliseren om zo een inschatting te kunnen maken van de mate van natuurinclusiviteit van een bedrijf?

Om antwoord op deze vragen te geven hebben we gekeken naar hoe natuurinclusiviteit op dit moment wordt geoperationaliseerd in de praktijk. In verschillende onderzoeken worden per thema verschillend kritische prestatie-indicatoren (KPI’s) gehanteerd waarmee de mate van natuurinclusiviteit te operationaliseren is. De geraadpleegde bronnen zijn verschillende provinciale duurzaamheidsmonitoren, de KPI-set voor natuurinclusieve landbouw van Staatsbosbeheer en enkele rapporten over KPI’s voor natuurinclusiviteit van het Louis Bolk Instituut en de WUR.

Onderstaande tabel (Tabel 4.4.1) geeft een overzicht van alle onderzochte natuurinclusieve KPI’s.

	INDICATOR	OPERATIONALISATIE	OPGENOMEN IN KBA TMVH
Landgebruik	Blijvend grasland	% areaal	●
	Kruidenrijk grasland	% areaal	●
	Eiwit van eigen land	% areaal	●
	Groenblauwe dooradering (landschapselementen)	% areaal	●
	(Agrarisch) natuurbeheerland	% areaal	●
	Leeftijd grasland	jaar	
	Grondbewerking bouwland	type grondbewerking	●
	Bouwland in de winter begroeid	% areaal bouwland	
Nutriënten & emissies	N-bodemoverschot	(kg N/ha)	●
	Broeikasgasemissie	(g CO ₂ eq/kg meetmelk) of (g CO ₂ eq/hectare)	●
	Ammoniakuitstoot	(kg NH ₃ /ha)	●
	Kunstmestgebruik	(kg N/ha)	●
	P-bodemoverschot	(kg P ₂ O ₅ /ha)	
	Organische stofbalans op bouwland	(kg C/ha/jaar)	
	Gebruik van gewas-beschermingsmiddelen	ja/nee	●
	Waterkwantiteit	-	

Vee & voer	Weidegang	(uur/jaar)	●
	Eiwit in het totale rantsoen	(g RE/kg ds)	●
	Genetische variatie	aantal rassen	●
	Reductie antibiotica, ontwormingsmiddelen en vliegenbestrijdingsmiddelen	wel/geen gebruik	
	Krachtvoergebruik	(kg/100 L meetmelk)	●
	Intensiteit	(GVE/ha)	●

TABEL 4.4.1: OVERZICHT VAN VERSCHILLENDE NATUURINCLUSIEVE KPI'S PER THEMA EN OF DEZE ZIJN OPGENOMEN IN DE KBA TMVH 2024-2025

Binnen de thema’s zijn er enkele terugkerende KPI’s die bij meerdere bronnen werden gehanteerd. Van deze indicatoren hebben we een selectie gemaakt van kenmerken die ook al dusdanig waren geoperationaliseerd waren dat we ze bij de deelnemende bedrijven uit konden vragen, omdat deze gegevens bijvoorbeeld al in de Kringloopwijzer terugkomen. De aanvullende informatie maakt het mogelijk om de deelnemende bedrijven beter te beoordelen op hun natuurinclusieve prestaties.

> 4.4.2 Duurzaamheidsmonitoren

Voor deze KPI’s worden er binnen verschillende provinciale duurzaamheidsmonitoren streefwaarden bepaald. Deze streefwaarden zijn onderverdeeld in prestatieniveaus, die de mate van natuurinclusiviteit op een specifieke KPI aangeven. Aan elk prestatieniveau is een puntenscore gekoppeld: hoe hoger het behaalde niveau op een KPI, des te meer punten worden toegekend. De totaalscore van een bedrijf over alle natuurinclusieve KPI’s bepaalt uiteindelijk de hoogte van de toegekende beloning.

De onderzochte duurzaamheidsmonitoren hebben allen een vergelijkbare insteek, maar verschillen in methodieken, de manier van beoordelen, en ook in de gehanteerde streefwaarden. De streefwaarden kunnen dus verschillen per regio. Dit heeft te maken hebben met onder andere verschillende types bodemsoort, regionale beschikbaarheid van ANLb-beheerpakketten en de mate van stikstofuitstoot. Vandaar dat deze streefwaardes als richtlijn fungeren om de deelnemers te kunnen scoren op natuurinclusiviteit, maar niet als absolute waarden worden gehanteerd.

Hieronder benoemen we beknopt de onderzochte duurzaamheidsmonitoren:

- **Brabantse Biodiversiteitsmonitor Melkveehouderij (BBM):** Beloont melkveehouders op basis van prestaties op 13 duurzaamheids-KPI’s, zoals ammoniakuitstoot en weidegang. Per KPI zijn punten te verdienen; hoe beter de prestatie; hoe hoger de score, hoe hoger het prestatieniveau en de bijbehorende beloning.
- **Utrechtse Monitor Duurzame Landbouw (UMDL):** Stimuleert agrariërs om natuurinclusieve kringlooplandbouw te versterken via kennisdeling en doelgerichte sturing op KPI’s. Ook bij deze duurzaamheidsmonitor zijn punten te behalen per KPI op vier niveaus.
- **Monitor Duurzame Landbouw Gelderland (MDLG):** Meet de duurzaamheid van agrarische bedrijven op basis van KPI’s zoals klimaat, stikstof en biodiversiteit, en vergelijkt prestaties met vooraf bepaalde drempel- en streefwaarden.
- **Duurzaam Boeren Drenthe (DBD):** Stimuleert melkveehouders richting kringlooplandbouw, biodiversiteit en landschapskwaliteit via kennisdeling en financiële beloning op basis van KPI’s. WEcR berekent jaarlijks de KPI-score op basis van o.a. de KringloopWijzer.

Om de deelnemende bedrijven van de KBA te kunnen beoordelen op hun natuurinclusieve prestaties, vergelijken we de prestaties van de deelnemers met de strengste streefwaarden uit de duurzaamheidsmonitoren, ook wel de maximale streefwaarde genoemd. De maximale streefwaarde staat echter niet altijd voor de absolute hoogste waarde van een KPI. Een maximale streefwaarde kan namelijk zowel een hoge als een lage waarde zijn. Bijvoorbeeld de maximale streefwaarde van de KPI voor langjarig grasland uit de BBM is $\geq 80\%$ van het land. Een maximale streefwaarde kan echter ook een lage waarde hebben als lager ‘beter’ is, bijvoorbeeld voor de KPI ammoniakuitstoot waar de maximale streefwaarde in de MDLG ≤ 30 kilogram ammoniakuitstoot per hectare is. De tabel hieronder (Tabel 4.4.2) geeft een overzicht van de maximale streefwaarden per KPI uit de vier onderzochte duurzaamheidsmonitoren.

	INDICATOR	EENHEID	BBM	UMDL	MDLG	DBD
Landgebruik	% Blijvend grasland verhogen	% areaal	≥ 80	≥ 100	$\geq 80 \mid 85 \mid 100^*$	-
	% Eiwit van eigen land	% areaal	≥ 70	≥ 85	$\geq 72,5 \mid 75 \mid 77,5^*$	≥ 65
	% (Agrarisch) natuurbeheerland	% areaal	≥ 25	≥ 15	≥ 10	-
	% Kruidenrijk grasland	% areaal	≥ 50	≥ 20	≥ 80	-
	% Groen-blauwe dooradering (landschapselementen)	% areaal	≥ 10	≥ 10	$\geq 7,5$	-
Nutriënten & emissies	N-bodemoverschot	(kg N/ha)	≤ 60	≤ 40	≤ 40	≤ 80
	Broeikasgasemissie	(g CO ₂ -eq/kg melk)	≤ 1.000	-	≤ 900	≤ 775
		(kg CO ₂ -eq/ha)	-	≤ 10.000	-	-
	Ammoniakuitstoot	(kg NH ₃ /ha)	≤ 45	≤ 40	≤ 30	≤ 40
	Kunstmestgebruik	(kg N/ha)	0	-	-	-
	P-bodemoverschot	(kg P ₂ O ₅ /ha)	≤ -10	≤ 0	≤ -5	$\geq -5 - \leq 5$
	Gebruik gewas-beschermingsmiddelen verlagen	ja/nee	nee	nee	nee	nee
Vee & voer	Weidegang	(uur/jaar)	≥ 1.440	≥ 2.880	≥ 2.880	≥ 2.160
	Eiwit in het totale rantsoen	(g RE/kg ds)	≤ 150	-	-	≤ 155

* voor zand | klei | veen- gronden **TABEL 4.4.2: OVERZICHTSTABEL STREEFWAARDEN DUURZAAMHEIDSMONITOREN**

4.5 VERDIEPENDE TRAJECTEN

Naast de studiegroepen, waarin met name het uitwisselen van kennis tussen deelnemende bedrijven centraal staat, worden er ook verdiepende trajecten georganiseerd. De verdiepende trajecten worden vormgegeven naar de wensen van de agrariërs. Sommige trajecten zijn scenariostudies, waarin bijvoorbeeld wordt gekeken naar de economische gevolgen van verschillende extensiveringsstrategieën voor het bedrijf. In dit hoofdstuk delen we de inzichten uit twee soorten verdiepende trajecten: analyses die zijn gedaan naar de economische effecten van omschakeling naar biologische landbouw, en een traject over de kosten en baten van het zelf verkazen van de melk.

> 4.5.1 Omschakeling naar biologisch bij extensivering

Verkenning naar biologische bedrijfsvoering

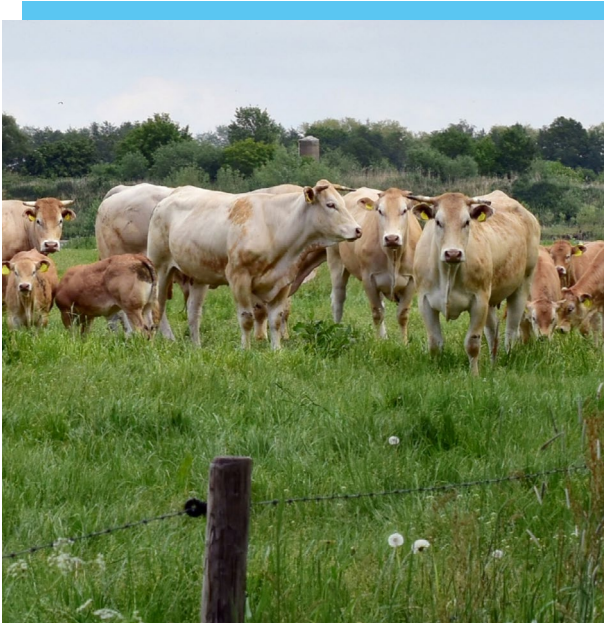
De overstap naar biologische melkveehouderij kan voor sommige bedrijven interessant zijn als waarderingsstrategie voor hun extensieve of natuurinclusieve bedrijfsvoering. Als een van de verdiepende trajecten zijn vier bedrijven in West-Nederland begeleid in een verkenningstraject naar de omschakeling naar biologische bedrijfsvoering, samen met adviseur Kees Water. Voor elk van deze bedrijven is een financiële doorrekening gemaakt waarin het huidige bedrijfsmodel wordt vergeleken met een scenario waarin omgeschakeld wordt naar een biologische bedrijfsvoering. Hierbij wordt gekeken naar het verdienvermogen van doorgaan met “business as usual”, waarbij bedrijven die niet extensiveren door afbouw van derogatie met steeds hogere mestafzet te maken krijgen. Daar tegenover wordt een alternatieve bedrijfsstrategie doorgerekend.

De ondernemer stond in deze trajecten steeds centraal: de doorrekening fungeerde als hulpmiddel bij het maken van toekomstkeuzes. Belangrijke aannames – zoals de verwachte melkproductie in een biologisch scenario – zijn dan ook telkens afgestemd met de betreffende ondernemer. Deze maatwerkbenadering is essentieel, want ieder bedrijf heeft een unieke uitgangspositie. Daarnaast krijgen hierdoor de ondernemers ook zelf meer inzicht in hoe bepaalde keuzes leiden tot een ander verdienvermogen. Door deze inzichten ook in de studiegroep te bespreken, kunnen ook andere deelnemers leren van doorrekeningen die op deze bedrijven zijn gemaakt.

Overkoepelende conclusie

De overstap naar biologische melkveehouderij is niet voor elk bedrijf vanzelfsprekend. Het vraagt om strategische keuzes en een realistische kijk op opbrengsten, kosten en mogelijkheden voor gronduitbreiding. Tegelijkertijd biedt het biologische model – zeker in combinatie met het GLB en mogelijke vergoedingen voor natuur- en landschapsbeheer – ook nieuwe kansen voor toekomstbestendige bedrijfsvoering.

De doorrekeningen in de individuele trajecten maken duidelijk dat er geen standaard pad bestaat. Iedere ondernemer moet zelf de afweging maken, op basis van zijn of haar bedrijfsspecifieke situatie. De inzichten uit de vier trajecten worden met toestemming van de bedrijven gedeeld met de andere bedrijven in de studiegroep.



BEELD: RIES BOSCH (UNSPLASH)

Belangrijkste inzichten uit de vier trajecten

Op basis van de doorrekeningen kunnen we enkele belangrijke lessen trekken:

1. BEPERKTE BESCHIKBAARHEID VAN BIOLOGISCH RUWVOER

De biologische ruwvoermarkt is relatief klein en het aanbod van kwalitatief goed voer is beperkt. Voor bedrijven die momenteel intensief produceren, betekent dit dat een overstap naar biologisch vaak gepaard moet gaan met uitbreiding van het areaal. Alleen zo kan een zekere mate van ruwvoeronafhankelijkheid worden bereikt. Hoeveel extra grond nodig is, hangt sterk af van de huidige bedrijfsintensiteit en wordt in samenspraak met de ondernemer vastgesteld.

2. HOGERE VOERKOSTEN IN HET BIOLOGISCHE SYSTEEM

Een belangrijke kostenpost bij biologische bedrijfsvoering zijn de hogere krachtvoerpreizen. Waar gangbaar krachtvoer gemiddeld €0,36 per kilogram kost, ligt de prijs voor biologisch voer rond de €0,55 per kilogram. Wanneer de krachtvoergift niet wordt aangepast, lopen de kosten flink op. In de praktijk wordt daarom vaak minder krachtvoer gevoerd. In combinatie met de lagere ruwvoer kwaliteit door beperktere bemesting heeft dit gevolgen voor de melkproductie. De verwachte melkproductie bij biologische bedrijfsvoering is dan ook een cruciale variabele, die per bedrijf sterk kan verschillen – afhankelijk van bijvoorbeeld het koeienras, de huidige krachtvoergift en de bodemkwaliteit.

3. VOORDEEL VIA HET GEMEENSCHAPPELIJK LANDBOUWBELEID (GLB)

Binnen het GLB kunnen bedrijven via de 'eco-regeling' een extra toeslag per hectare verdienen. Bedrijven kunnen met bepaalde 'eco-activiteiten' punten verzamelen en zo in niveau brons, zilver of goud ingedeeld worden. Waar gangbare bedrijven doorgaans zilver of brons scoren, komen biologische bedrijven automatisch in niveau goud terecht. Als een bedrijf van 80 hectare van niveau zilver naar goud gaat, levert dat €100 meer per hectare op: dus €8.000 op bedrijfsniveau (exacte bedragen zijn afhankelijk van de definitieve GLB-tarieven en -voorwaarden).

4. STIJGENDE KOSTEN BIJ UITBREIDING VAN AREAAL

Bedrijven die kiezen voor extensivering via aankoop of pacht van extra grond, zien hun bewerkingskosten en algemene kosten stijgen. Hierbij kan gedacht worden aan pachtlasten van grond, loonwerkkosten en bewerkingskosten. Dit is een belangrijke factor bij het beoordelen van de financiële haalbaarheid van een omschakeling. Ook de beschikbaarheid van grond in de omgeving speelt vaak een belangrijke rol bij de haalbaarheid van een omschakeling. Bij één van de bedrijven was extensiveren door minder koeien te melken geen optie, door de bestaande bedrijfssituatie. Om extensief genoeg te worden voor een omschakeling naar bio (+/- 1,5 GVE per hectare) moest er 15 hectare kwalitatief goede grond extra gepacht worden. De veehouder verwachtte dat dit op korte termijn niet beschikbaar zou komen in het gebied, waardoor een omschakeling niet haalbaar was.

5. VOORDEEL: GEEN MESTAFZETKOSTEN IN BIOLOGISCHE SITUATIE

Een interessant voordeel van de extensieve (biologische) bedrijfsvoering is dat er – bij voldoende grond – geen mest hoeft te worden afgevoerd. In het gangbare scenario zonder derogatie betekent mestafzet juist een forse nieuwe kostenpost. Voor één bedrijf betekende dit in de doorrekening naar "business as usual" een kostenpost van €60.000 per jaar aan mestafzetkosten, tegen een prijs van €25 per kuub. In het scenario van een extensieve bedrijfsvoering, wordt deze nieuwe kostenpost grotendeels ondervangen door minder vee te gaan houden.

> 4.5.2 Kaasmakerstraject

Voor Onder de Streep 2023 is er een aanvullende rekenmodule ontwikkeld waarin kaasmakers de opbrengsten en kosten van hun eigen zuivelproductie kunnen invoeren. Op deze manier krijgen kaasmakers een beter inzicht in de financiële aspecten van hun neventak, en of deze neventak daadwerkelijk bijdraagt aan het verdienvermogen van het bedrijf.

Dit jaar is het kaasmakerstraject voortgezet en is de rekentool met zeven kaasmakers ingevuld en besproken. Daarnaast is de excursie "Van melk naar merk: boerderijzuivel als verdienmodel" georganiseerd voor kaasmakers en melkveehouders met interesse in zelfverzuiveling. De excursie richtte zich niet alleen op kaas, maar was breder toepasbaar op diverse vormen van boerderijzuivel. Het programma bestond uit presentaties, discussies over verschillende thema's en een rondleiding op boerderij De Vosseburch. Tijdens deze dag kwamen uiteenlopende onderwerpen aan bod, gericht op het versterken van de zuivelverwerking als rendabele neventak.



□ BEELD: MARJOLEIN VAN DER MEER (ROTTEVEEL BOERENKAAS)

Marktonderzoek naar Goudse kaas

Als onderdeel van het traject hebben we een marktonderzoek uitgevoerd naar de prijzen van Goudse kaas. In dit onderzoek wordt onderscheid gemaakt tussen Goudse kaas, Goudse boerenkaas (gemaakt op de boerderij van rauwe melk) en biologische Goudse kaas (zowel fabrieks- als boerenkaas). Dit onderzoek is tijdens de excursie aan de deelnemers gepresenteerd en besproken. Het marktonderzoek laat zien dat er opvallend veel spreiding in de marktprijzen zijn, meer dan de deelnemers hadden verwacht. Het merendeel van de deelnemers bepaalt hun prijs op basis van historische prijzen, de prijs die de groothandel betaalt of prijzen die supermarkten, speciaalzaken of andere boerderijwinkels vragen. Sommigen bepalen hun prijs op basis van kostprijsberekeningen, waarbij de melkprijs een cruciale rol speelt. Daarnaast deelden de deelnemers hun uitdagingen om prijsverhogingen door te voeren, omdat dit vaak als ongemakkelijk wordt ervaren. De balans tussen betaalbaarheid voor klanten en het compenseren van stijgende kosten blijft een belangrijk thema.

Ontwikkelen van een merk

Naast de prijs kwam ook het belang van klantbinding aan bod. Wanneer de relatie met de klant sterk is, wordt de prijs minder doorslaggevend voor afzet. Gerard Schlingmann van Zuivelcoöperatie ZUCO, een zuivelcoöperatie voor boerderijzuivelaars, lichtte dit verder toe. Hij benadrukte het belang van merkopbouw voor boerderijzuivelaars: een sterk merk vergroot niet alleen de herkenbaarheid van het product, maar biedt ook een onderscheidende positie in de markt.

Melkveehouders die hun melk zelf verwerken doen dit met passie en vakmanschap. Maar in een tijd waarin consumenten steeds meer waarde hechten aan authenticiteit, duurzaamheid en ambacht, is een goed doordachte merkstrategie essentieel. Een sterk merk helpt om het verhaal achter een product over te brengen en een herkenbare positie in de markt in te nemen. Een merkstrategie begint bij de ondernemer zelf: wat is je doel, waar sta je voor, en wat wil je bereiken? Het is belangrijk dat je een consumenten een voordeel biedt, zoals smaak, prijs of beleving. Melkveehouden en kaasmaken zijn vakmanschappen, niet per definitie zijn boerderijzuivelaars ook bedreven in marketing en sales.

5 DEELNEMENDE BEDRIJVEN



In het volgende hoofdstuk worden de bedrijven beschreven waarvan boekjaar 2022 en 2023 in geanalyseerd in dit project. In totaal is van 88 bedrijven de data over 2022 geanalyseerd en van 81 over 2023. Op basis van kenmerken zoals grondsoort, bedrijfsintensiteit, certificering, grondpositie en veestapel wordt een beeld geschetst van het type bedrijven dat aan het project meedoet. Dit doen we zowel voor de groepen van intensiteit als voor biologische en niet-biologische bedrijven.

5.1 ALGEMENE GEGEVENS NATUURINCLUSIEVE BEDRIJVEN

> Grondsoort

De bedrijven zijn redelijk goed verdeeld over de verschillende regio's van Nederland (Figuur 5.1.1). Het merendeel van de bedrijven zit op zand- en kleigronden (Tabel 5.1.1). Dit komt door het relatief hoge aantal deelnemers in de provincies Noord-Brabant en Gelderland, waar zand de meest voorkomende grondsoort is. In de regio Noord zitten de meeste bedrijven op klei en in West voornamelijk op veen en klei op veen.

REGIO	KLEI	KLEI OP VEEN	VEEN	ZAND	TOTAAL
Noord	13	1	2	6	22
Oost	5			20	25
West	2	8	8	1	19
Zuid	4			11	15
Totaal	24	9	10	38	81

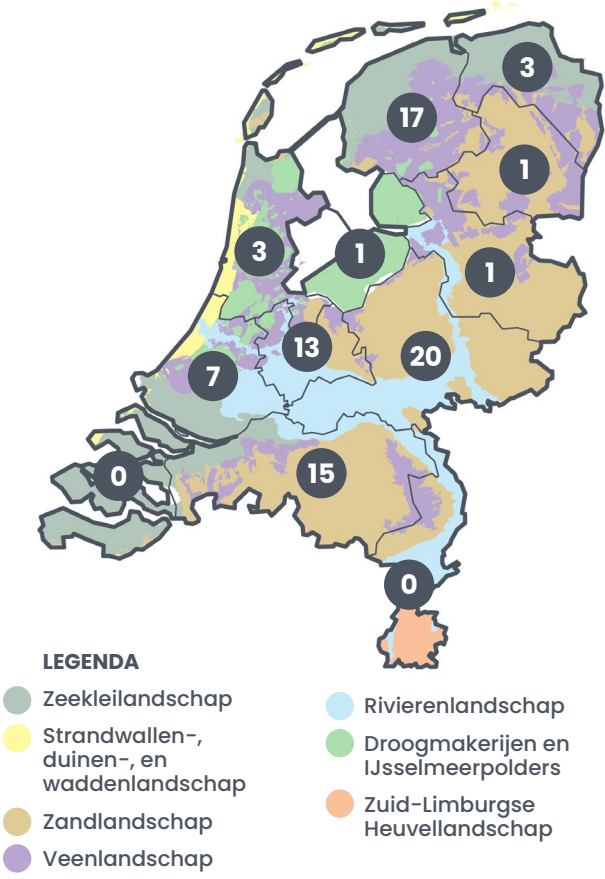
TABEL 5.1.1: GRONDSOORTEN PER REGIO (2023)

> Intensiteit

Zoals uitgelicht in hoofdstuk 4.3.2 zijn de bedrijven onderverdeeld in drie groepen van intensiteit op basis van de indicator meetmelkproductie per hectare. Tabel 5.1.2 geeft inzicht in de gemiddelde intensiteit per groep per regio. Gemiddeld zijn de bedrijven in regio West en Noord extensiever dan in de regio's Oost en Zuid.

REGIO	EXTENSIEF	LICHT EXTENSIEF	GEMIDDELD	TOTAAL
Noord	4.958	12.749	17.861	12.837
Oost	7.464	12.324	19.779	14.736
West	5.278	13.357	16.957	9.909
Zuid	9.293	12.461	23.472	15.075
Totaal	6.541	12.764	19.685	13.151

TABEL 5.1.2: GEMIDDELTE INTENSITEIT (KG MEETMELKPRODUCTIE/HECTARE) PER GROEP PER REGIO (2023)



FIGUUR 5.1.1: DEELNEMERS PER PROVINCIE (KAART CULTUURLANDSCHAPPEN VAN NEDERLAND)

> Certificering

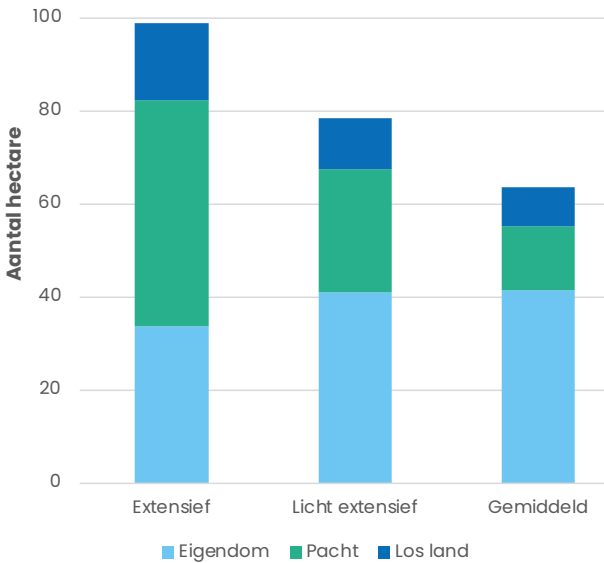
Binnen de extensieve groep is het overgrote deel van de bedrijven biologisch of biologisch-dynamisch gecertificeerd; 21 van de 25 bedrijven vallen in deze categorie (Tabel 5.1.3). Van deze bedrijven hebben er twee een specifiek certificaat (Biologisch; USDA) voor het afzetten van antibioticavrije melk in de VS³⁹. In de licht extensieve groep zijn 7 van de 29 bedrijven biologisch gecertificeerd. Daarnaast beschikken 7 bedrijven in deze groep over een andere vorm van certificering. In de gemiddelde groep hebben 11 van de 27 bedrijven een alternatieve certificeringsvorm, zoals Beter Voor Koe, Natuur & Boer. Onder 'geen certificering' scharen we ook bedrijven die slechts een kleine plus op de melkprijs ontvangen, zoals voor weidemelk.

CERTIFICATIE-VORM	EXTENSIEF	LICHT EXTENSIEF	GEMIDDELD	BEREKENDE MELKPRIJS
Biologisch (-dynamisch)	21	7		€ 57,82
Biologisch; USDA	2			€ 60,05
Biologisch-dynamisch	2			€ 60,28
Biologisch	17	7		€ 57,43
Andere certificering		7	11	€ 48,68
Beter voor Koe, Natuur & Boer		2	3	€ 48,55
On the Way to PlanetProof		5	8	€ 48,73
Geen certificering	4	15	16	€ 45,32
Geen	1	8	11	€ 45,10
VLOG	1	1	2	€ 46,44
Weidemelk	2	6	3	€ 45,32
Totaal aantal bedrijven	25	29	27	

TABEL 5.1.3: BEDRIJVEN PER CERTIFICATIEVORM ONDERVERDEELD IN DE 3 GROEPEN, INCLUSIEF BEREKENDE MELKPRIJS (2023)

> Grondpositie

Het totale areaal van de extensieve groep is 98,8 hectare, voor de licht extensieve groep is dat 78,4 en voor de gemiddelde groep 63,6 hectare (Figuur 5.1.2). De gemiddelde groep heeft gemiddeld 66% van hun land in eigendom. De extensieve groep heeft minder land in eigendom, gemiddeld 36% van hun totale areaal, en heeft meer pacht en los land in vergelijking met de twee andere groepen.



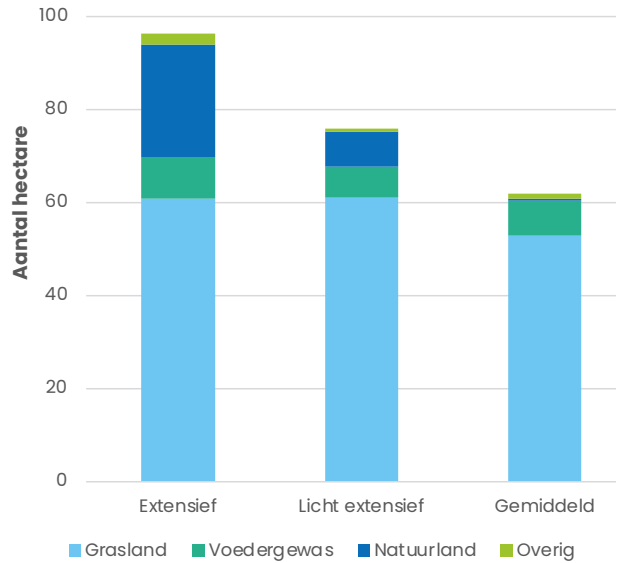
FIGUUR 5.1.2: GEMIDDELD AREAAL NAAR EIGENDOMSPOSITIE PER GROEP VAN INTENSITEIT

39 SKAL Biocontrole, 2025. Export van bio-zuivel naar de USA: USDA-NOP.

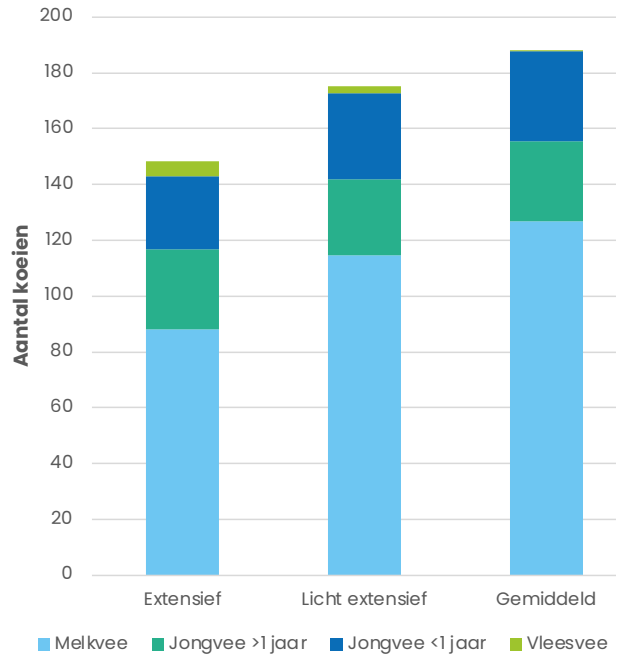
Figuur 5.1.3 laat zien dat de extensieve groep over een aanzienlijk groter aandeel natuurland beschikt (gemiddeld 24,4 hectare) in vergelijking met de gemiddelde groep (gemiddeld 0,4 hectare). Het gemiddelde areaal aan voedergewassen is voor de drie groepen nagenoeg gelijk. Bij de extensieve groep wordt dit echter vaker ingevuld door eigen krachtvoerteelt en in de gemiddelde groep meer met maïsteelt.

> **Veestapel**

De bedrijven in de gemiddelde groep houden gemiddeld de meeste melkkoeien, zoals weergegeven in **Figuur 5.1.4**. Binnen de extensieve groep is sprake van een meer diverse veestapel; deze bedrijven houden relatief meer jongvee en vleesvee aan.



FIGUUR 5.1.3: GEMIDDELD AREAAL NAAR GRONDGEBRUIK PER GROEP VAN INTENSITEIT



FIGUUR 5.1.4: GEMIDDELD OPGBOUW VEESTAPEL PER GROEP VAN INTENSITEIT

BEDRIJFS-VOERING	HOLSTEIN-FRIESIAN (HF)	HF: INGE-KRUIST	ANDERE RASSEN
Extensief	3	11	10
Licht extensief	7	16	6
Gemiddeld	15	12	0

TABEL 5.1.4: VERDELING VAN VEERASSEN UITGESPLITST PER GROEP (2023)

Daarnaast is er binnen de extensieve groep sprake van een grotere diversiteit aan veerassen (**Tabel 5.1.5**). Een aanzienlijk deel houdt andere rassen dan Holstein-Friesian, of kruist Holstein-Friesian met andere rassen in (**Tabel 5.1.4**). In de licht extensieve groep worden minder andere rassen gehouden, maar ook hier kruist het merendeel Holstein-Friesian in met andere rassen. In de gemiddelde groep is Holstein-Friesian het meest voorkomende ras en vindt beperkte inkruising plaats met andere rassen.

VEERAS	EXTENSIEF	LICHT EXTENSIEF	GEMIDDELD
Belgisch Wit Blauw	1		
Blaarkop	4	1	
Black Angus	1	2	
British Frisian	1	2	
Brown Swiss	2	9	5
Fleckvieh	6	9	5
Fries-Hollands	6	2	1
Holstein-Friesian	13	19	24
Jersey	2	4	2
Montbéliarde	3	3	4
MRIJ	5	2	
Noors-Roodbont	1	1	
Zwartbont	3	4	2

TABEL 5.1.5: VEERASSEN EN BIJ HOEVEEL BEDRIJVEN ZE VOORKOMEN UITGESPLITST PER GROEP (2023)

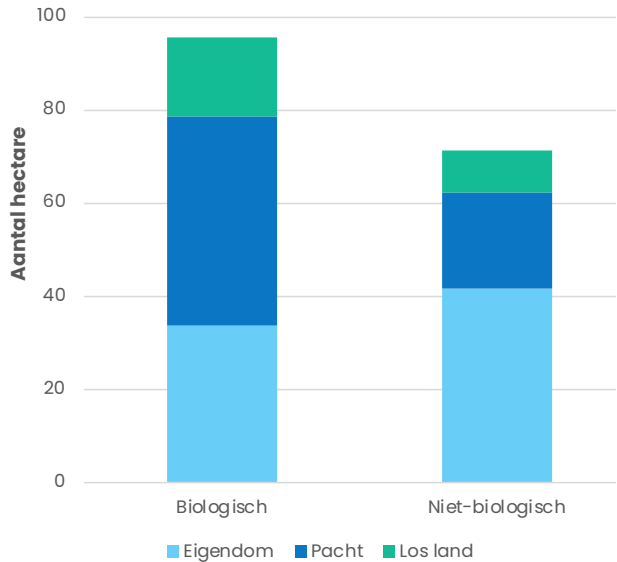
5.2 ALGEMENE GEGEVENS BIOLOGISCHE BEDRIJVEN

> Grondpositie

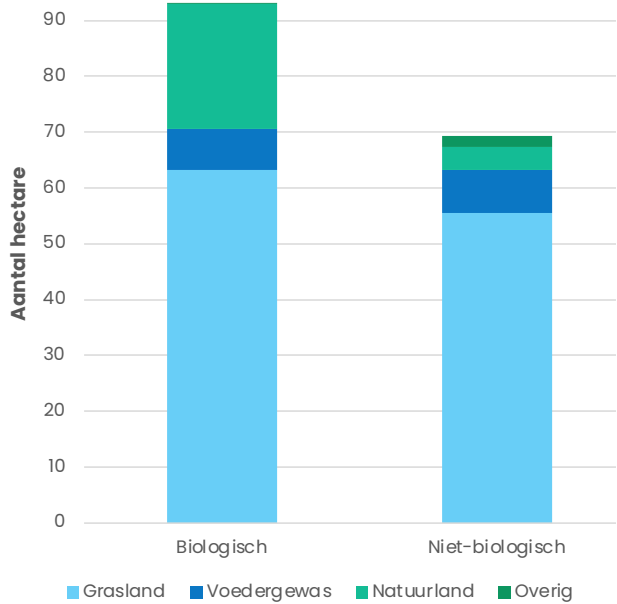
De biologische bedrijven hebben gemiddeld een groter areaal dan de niet-biologische bedrijven, respectievelijk 96 en 72 hectare (Figuur 5.2.1). De niet-biologische groep heeft meer dan de helft van het areaal in eigendom, meer dan de biologische groep. De biologische groep heeft een groter aandeel pachtland.

De biologische bedrijven hebben gemiddeld een groter areaal aan natuurland in beheer (22 hectare) vergeleken met de niet-biologische groep (4 hectare). Uit Figuur 5.2.2 blijkt dat het aandeel natuurland ongeveer 20% van het totale areaal van de biologische bedrijven beslaat. Het aandeel voedergewassen is voor beide groepen ongeveer gelijk.

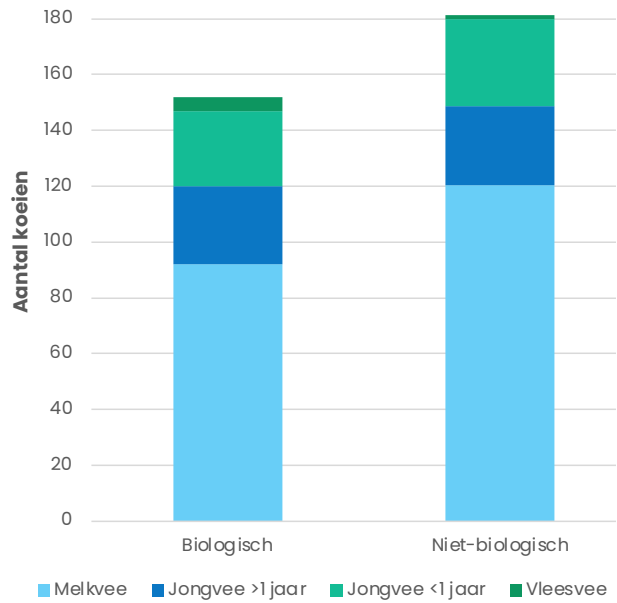
De bedrijven in de niet-biologische groep houden gemiddeld de meeste melkkoeien. Daarnaast zien we in Figuur 5.2.3 ook dat de biologische bedrijven gemiddeld meer vleesvee houden dan de niet-biologische bedrijven.



FIGUUR 5.2.1: GEMIDDELD AREAAL NAAR EIGENDOMSPOSITIE (2023)



FIGUUR 5.2.2: GEMIDDELD AREAAL NAAR GRONDGEBRUIK (2023)



FIGUUR 5.2.3: GEMIDDELDE VEESTAPEL (2023)

6

NATUURINCLUSIEVE BEDRIJVEN: ECONOMISCHE EN ECOLOGISCHE PRESTATIE



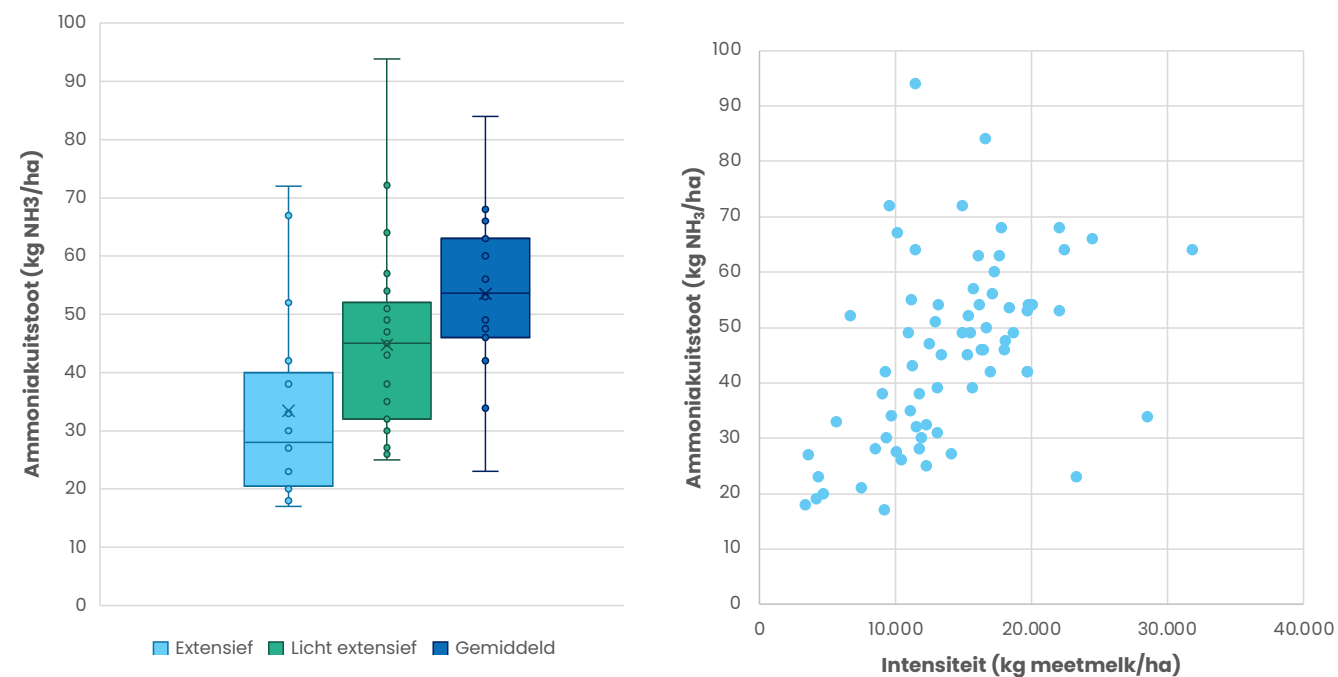
In dit hoofdstuk worden de ecologische en economische prestaties van de deelnemende deelnemers besproken, verdeeld in de drie groepen op basis van intensiteit. De analyse bestaat uit twee onderdelen. Eerst wordt ingegaan op de ecologische prestaties aan de hand van natuurinclusieve KPI's. We kijken hoe sterk de samenhang is tussen intensiteit en natuurinclusieve prestatie, en hoe de bedrijven op de verschillende duurzaamheidsmonitoren presteren, door de prestaties te vergelijken met de maximale streefwaardes uit deze monitoren (zoals toegelicht in hoofdstuk 4.4). Vervolgens wordt de economische prestatie van deze bedrijven behandeld, gebaseerd op bedrijfseconomische gegevens die zijn opgehaald in de studiegroepen. Vervolgens worden de case study's Natuurinclusief in Zuid en Extensivering in West uitgelicht.

6.1 PRESTATIE OP NATUURINCLUSIEVE KPI'S

> Ammoniakuitstoot

Binnen de onderzochte duurzaamheidsmonitoren variëren de maximale streefwaarden sterk, van ≤ 30 kg NH_3 /ha in de MDLG tot ≤ 45 kg NH_3 /ha in de BBM. Een groot deel van de bedrijven uit de extensieve groep behaalt de maximale streefwaarde van ≤ 30 kg NH_3 /ha uit de MDLG.

Binnen deze groep zijn er enkele bedrijven die de maximale streefwaardes niet behalen en dus een hogere uitstoot hebben dan 40 kg NH_3 /ha. De licht extensieve groep heeft een gemiddelde ammoniakuitstoot die ligt op de grens van de maximale streefwaarde uit de BBM (≤ 45 kg NH_3 /ha). Binnen deze groep zijn een aantal bedrijven met een gemiddelde uitstoot van ≤ 30 kg NH_3 /ha die de maximale streefwaarde uit de BBM behalen. Binnen de gemiddelde groep halen enkele bedrijven de maximale streefwaarden van ≤ 45 kg NH_3 /ha. Over alle drie de groepen zijn er daarnaast een aantal bedrijven met een ammoniakuitstoot van meer dan 60 kg NH_3 /ha. Dit zijn bijna allemaal bedrijven die bovengronds mest uitrijden. Een verklaring hiervoor is dat het bovengronds uitrijden van mest tot hogere berekende ammoniakuitstoot leidt omdat de Kringloopwijzer hiervoor een hoge emissiecoëfficiënt hanteert. Een overzicht van de ammoniakuitstoot per groep en per individueel bedrijf is weergegeven in [Figuur 6.1.1](#).

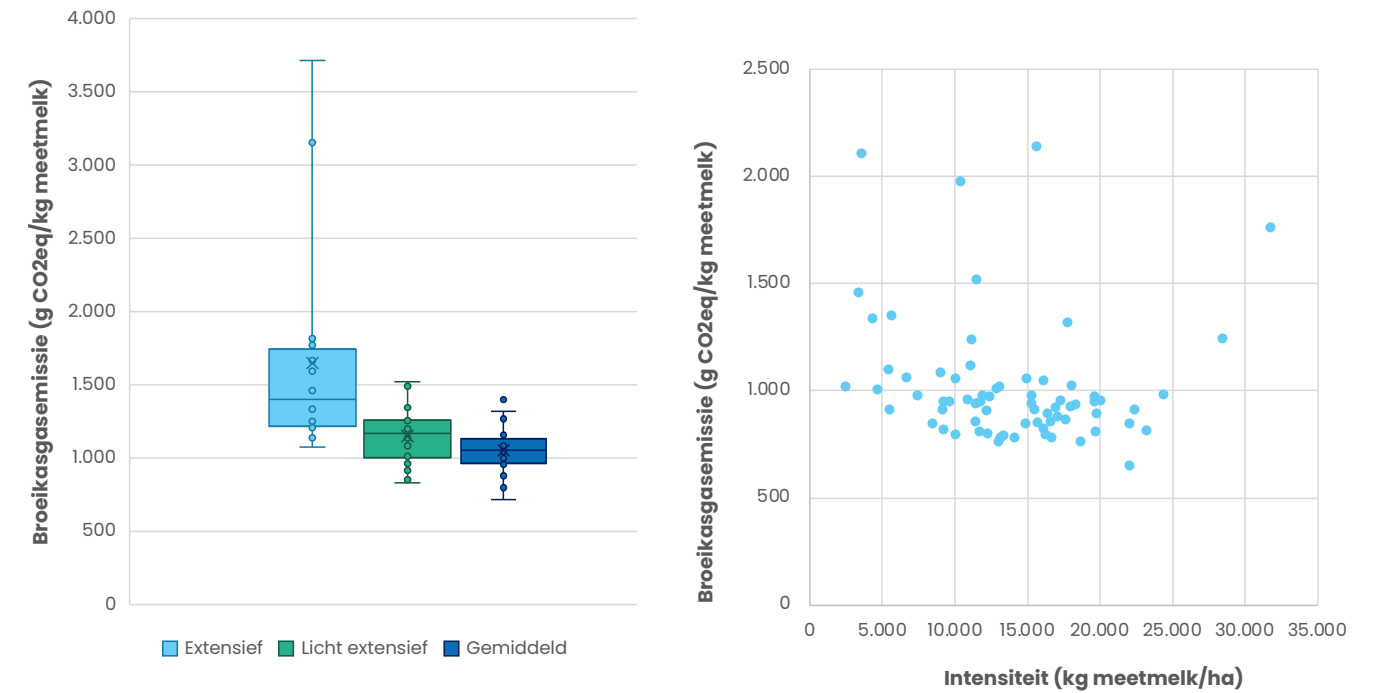


FIGUUR 6.1.1: AMMONIAKUITSTOOT (KG NH_3 /HA) PER GROEP VAN INTENSITEIT EN PER INDIVIDUEEL BEDRIJF

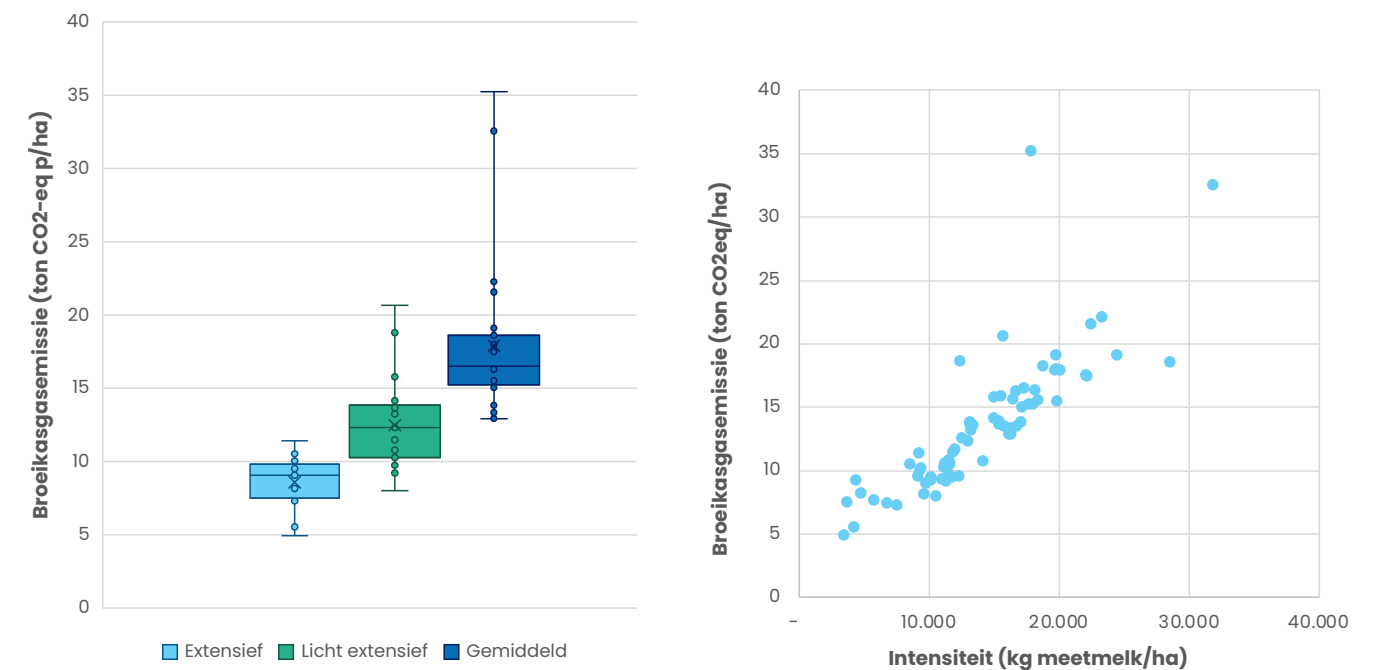
> Broeikasgasuitstoot

Broeikasgasuitstoot wordt binnen de onderzochte duurzaamheidsmonitoren op twee manieren uitgedrukt. De UMDL drukt broeikasuitstoot uit per hectare ($\text{CO}_2\text{-eq/ha}$). De andere duurzaamheidsmonitoren hanteren de eenheid broeikasgasuitstoot per kilogram meetmelk ($\text{CO}_2\text{-eq/kg melk}$).

Wanneer de broeikasgasuitstoot wordt uitgedrukt in $\text{CO}_2\text{eq/kg melk}$, halen (zo goed als) alle bedrijven uit de licht extensieve en gemiddelde groep de maximale streefwaarde van ≤ 1.000 $\text{CO}_2\text{eq/kg melk}$ uit de BBM ([Figuur 6.1.2](#)). In de extensieve groep wordt de maximale streefwaarde niet behaald, de broeikasgasemissie is hier namelijk juist hoger per kilogram meetmelk. Dit lijkt grotendeels te komen doordat de extensieve bedrijven minder melk produceren op bedrijfsniveau. De extensieve groep produceert op bedrijfsniveau gemiddeld de helft (610 ton) minder melk dan de gemiddelde groep (1.220 ton). Dit impliceert dat een hogere meetmelkproductie leidt tot een gunstiger resultaat in de Kringloopwijzer op deze KPI en daarmee in de puntensystemen van de duurzaamheidsmonitoren.



FIGUUR 6.1.2: BROEIKASGASUITSTOOT (G $\text{CO}_2\text{EQ/KG MEETMELK}$) PER GROEP VAN INTENSITEIT EN PER INDIVIDUEEL BEDRIJF



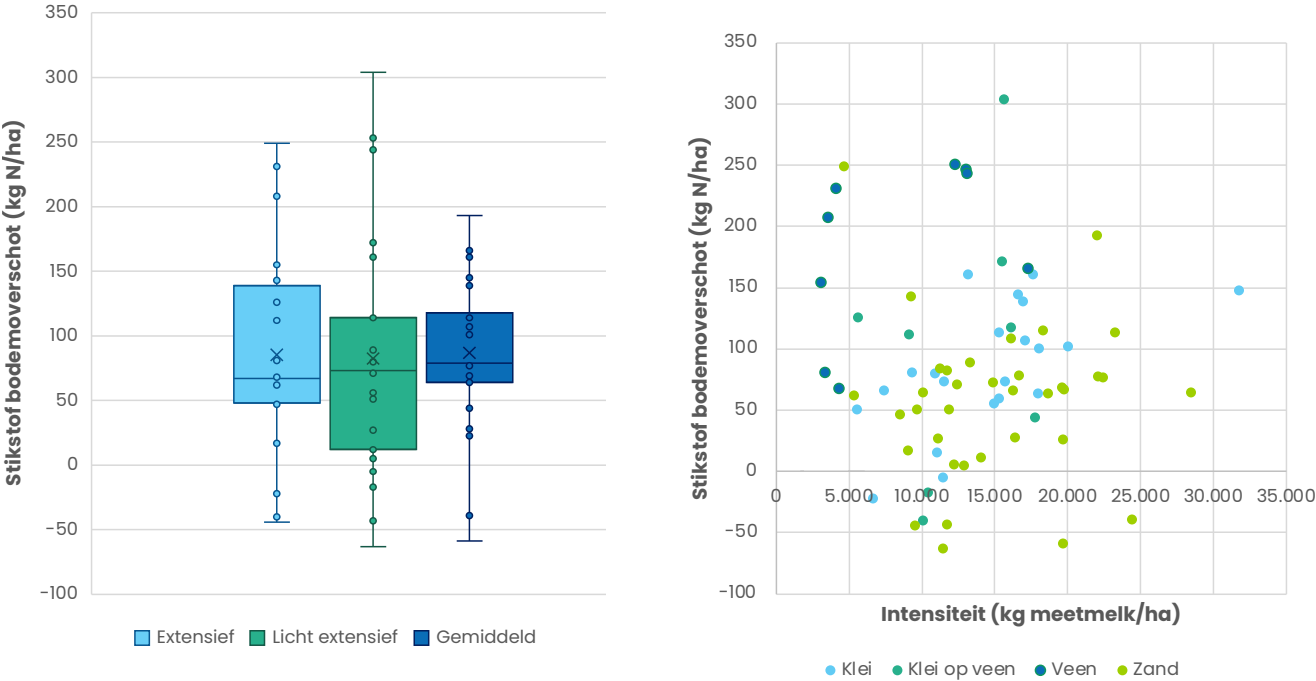
FIGUUR 6.1.3: BROEIKASGASUITSTOOT (TON $\text{CO}_2\text{EQ/HA}$) PER GROEP VAN INTENSITEIT EN PER INDIVIDUEEL BEDRIJF

De UMDL drukt broeikasgasuitstoot ook per hectare uit, waar het tegenovergestelde beeld naar voren komt. Namelijk, hoe lager de intensiteit, hoe lager de broeikasgasuitstoot per hectare ([Figuur 6.1.3](#)). Hier haalt het grootste gedeelte van de extensieve groep de maximale streefwaarde uit de UMDL van ≤ 10.000 $\text{CO}_2\text{eq/ha}$ tegenover geen enkel bedrijf uit de gemiddelde groep.

> **Stikstofbodemoverschot**

De duurzaamheidsmonitoren tonen een grote spreiding in de maximale streefwaarden, variërend van ≤ 40 tot ≤ 100 kg stikstof per hectare (kg N/ha).

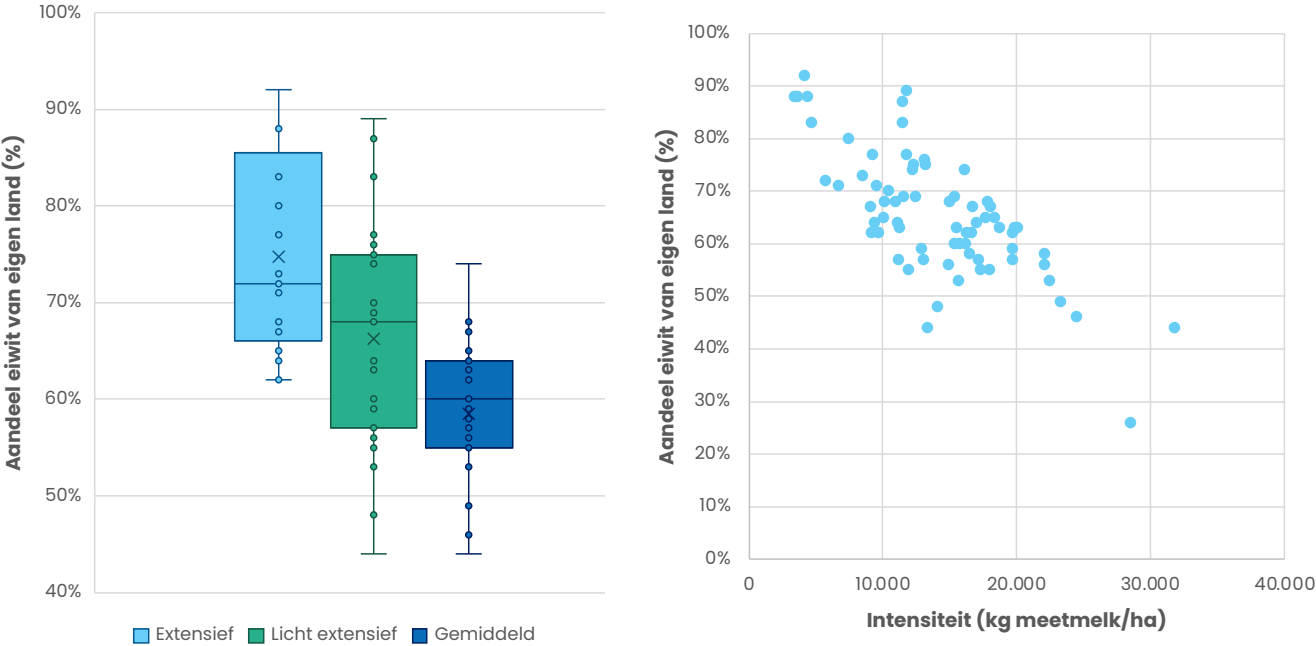
Binnen de verschillende groepen van intensiteit is de spreiding groot, zoals weergegeven in **Figuur 6.1.4**. Er lijkt in ons onderzoek geen verband op te treden tussen stikstofbodemoverschot en intensiteit, doordat deze KPI door veel andere factoren wordt beïnvloed. Dit lijkt meer afhankelijk te zijn van grondsoort dan van intensiteit: we zien bijvoorbeeld dat de bedrijven op veengrond een hoog stikstofbodemoverschot hebben doordat het veen zelf stikstof produceert.



FIGUUR 6.1.4: STIKSTOFBODEMOVERSCHOT (KG N/HA) PER GROEP VAN INTENSITEIT EN PER INDIVIDUEEL BEDRIJF

> **Aandeel eiwit van eigen land**

De maximale streefwaarden van de verschillende duurzaamheidsmonitoren variëren van ≥ 65% tot ≥ 85%, waarbij in de MDLG en DBD verschillende streefwaarden worden gehanteerd voor grondsoorten. De UMDL heeft daarnaast een hogere maximale streefwaarde (≥85%) dan de BBM (≥70%).



FIGUUR 6.1.5: AANDEEL EIWIT VAN EIGEN LAND PER GROEP VAN INTENSITEIT EN PER INDIVIDUEEL BEDRIJF

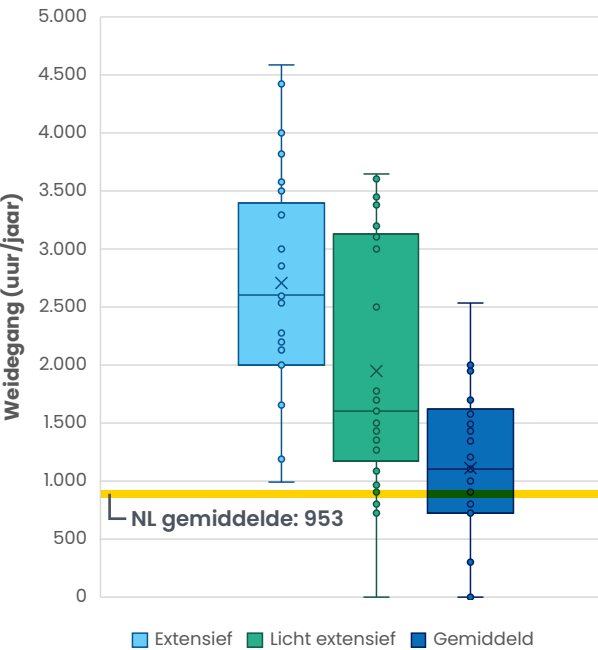
Zoals **Figuur 6.1.5** laat zien, ligt het gemiddelde van de extensieve groep (71%) boven de maximale streefwaardes van alle monitoren, met uitzondering van de UMDL (≥ 85%). Binnen de licht extensieve groep is een grote spreiding in het aandeel eiwit van eigen land. Binnen de gemiddelde groep worden de maximale streefwaarden door de meeste bedrijven niet gehaald. Extensieve bedrijven halen dus een groter deel van het eiwit van eigen land. Dit komt omdat er minder krachtvoer wordt aangekocht, en in een deel van de gevallen zelf krachtvoer wordt geteeld. Deze KPI kijkt alleen naar hoeveel eiwit van eigen land komt, niet naar hoeveel eiwit uit de regio komt. Hierdoor komen bedrijven die lokale reststromen verwerken relatief ongunstig uit, terwijl deze strategie wel past binnen de principes van kringlooplandbouw.

> **Bedrijfsstrategieën**

Weidegang

De maximale streefwaarden voor weidegang liggen ver uit elkaar: waar in de BBM de maximale streefwaarde wordt behaald met ≥ 1.440 uur weidegang, is dit in de UMDL en MDLG pas met ≥ 2.880 uur per jaar. De lage maximale streefwaarde voor de BBM kan deels te verklaren zijn doordat weidegang voor veel bedrijven in Brabant praktisch niet haalbaar is door de kleine huiskavels.

Figuur 6.1.6 illustreert het grote verschil in uren weidegang tussen de verschillende groepen. Binnen de extensieve groep behalen een aantal bedrijven de maximale streefwaarde van meer dan 2.880 uur weidegang per jaar. Het gemiddelde van deze groep ligt hier iets onder, met een gemiddelde van ongeveer 2.706 uur weidegang per jaar. De licht extensieve groep heeft een gemiddelde van 1.942 uur weidegang per jaar, waarmee zij in de UMDL de helft van de punten zouden behalen en in Brabant de volledige punten. Binnen de gemiddelde groep behaalt het grootste deel van bedrijven geen van de streefwaarden, met een gemiddelde van 1.113 uur weidegang per jaar.

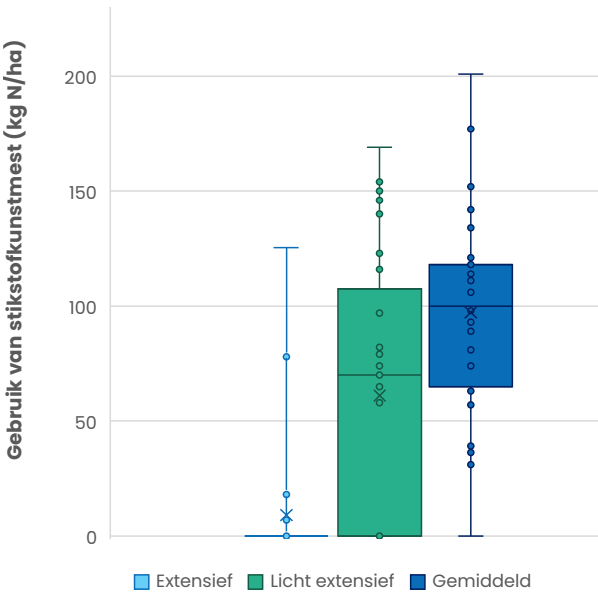


FIGUUR 6.1.6: WEIDEGANG PER GROEP VAN INTENSITEIT

Gebruik stikstofkunstmest

Binnen de UMDL, MDLG en DBD wordt deze KPI niet opgenomen. In de BBM wordt er maximaal beloond wanneer er geen kunstmest wordt gestrooid met 200 punten. Wat opvallend is, is dat er ook nog punten wordt toegekend wanneer er ≤150 kg N/ha wordt gestrooid uit kunstmest, terwijl deze waarde ruim boven het merendeel van de deelnemers ligt.

Binnen de extensieve groep behalen bijna alle bedrijven de maximale streefwaarde van 0 kg N/ha (**Figuur 6.1.7**), wat logisch is gezien het grote aandeel biologische bedrijven binnen deze groep die geen kunstmest mogen gebruiken. Binnen de andere twee groepen is er een grote spreiding, met gemiddeldes van 61 kg N/ha voor de licht extensieve groep en 97 kg N/ha voor de gemiddelde groep.

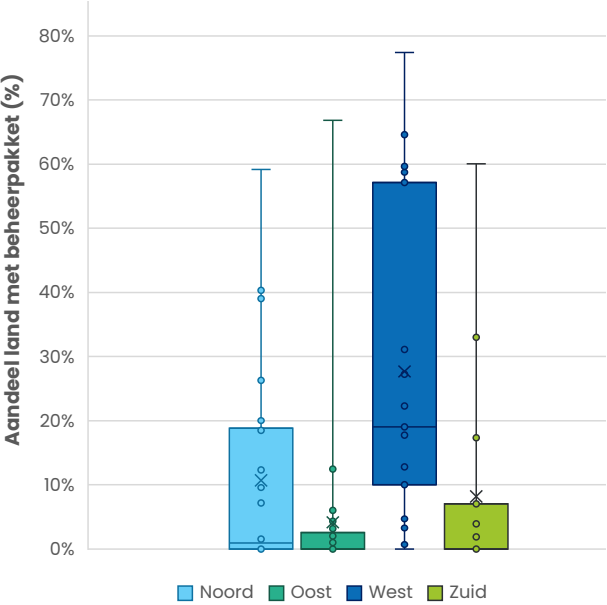
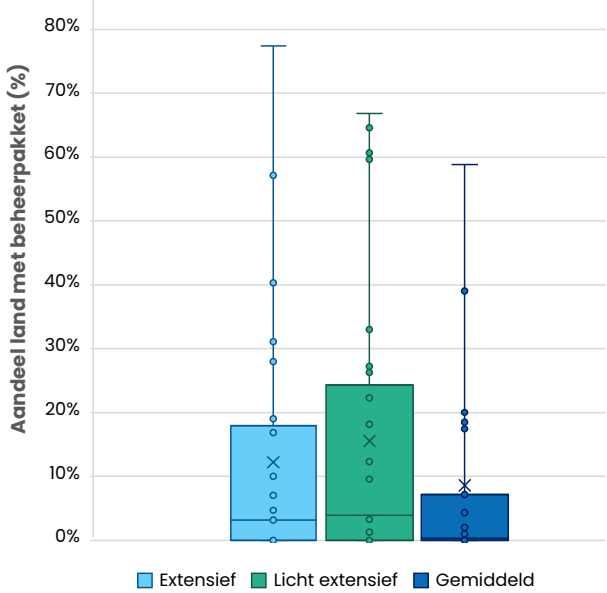


FIGUUR 6.1.7: GEBRUIK VAN STIKSTOFKUNSTMEST PER GROEP VAN INTENSITEIT

Natuurbeheer
(Land met beheerpakketten)

Binnen de duurzaamheidsmonitoren worden verschillende maximale streefwaarden gehanteerd, variërend van $\geq 10\%$ (MDLG) tot $\geq 25\%$ (BBM). Deze KPI wordt niet meegenomen in de DBD. Een verklaring voor de lage maximale streefwaardes of het niet opnemen van deze KPI kan worden verklaard door de beschikbaarheid van ANLb in een regio. In de provincies Drenthe en Gelderland bijvoorbeeld is het aandeel land waar een ANLb pakket kan worden afgesloten aanzienlijk lager dan in de provincies in West Nederland.

Het aandeel ANLb-land is in de extensieve groep gemiddeld 13%, zoals weergegeven in **Figuur 6.1.8**. Een groot deel van de bedrijven uit deze groep haalt de streefwaarde van minstens 25% ANLb-land in de BBM niet. De licht extensieve groep scoort beter, met een gemiddelde van ongeveer 17% ANLb-land en de gemiddelde groep het slechtst met een gemiddelde van bijna 9%. Binnen alle drie de groepen zijn er uitschieters die de streefwaarde van 25% halen.

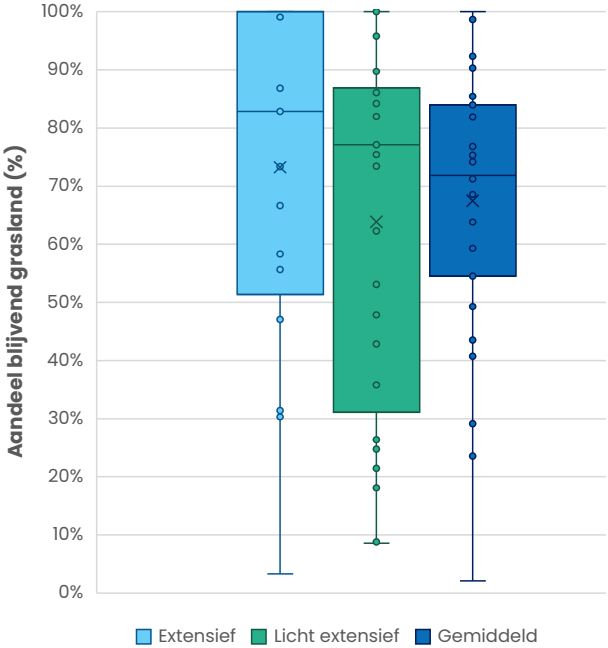


FIGUUR 6.1.8: AANDEEL LAND MET BEHEERPAKKETTEN PER GROEP VAN INTENSITEIT PER REGIO

Langjarig grasland

De maximale streefwaarden van de verschillende duurzaamheidsmonitoren variëren van $\geq 80\%$ tot $\geq 100\%$ langjarig grasland. In Gelderland wordt er gewerkt met een puntensysteem wat andere streefwaarden hanteert voor de grondsoorten zand, klei en veen. Op veen zijn de streefwaarden hoger, omdat blijvend grasland goed toepasbaar en wenselijk is op veengronden. Mogelijk zijn daarom de streefwaarden in de UMDL ook hoger vergeleken met de BBM door het aandeel zandgronden in Brabant.

De extensieve groep heeft gemiddeld een aandeel van 73% blijvend grasland (**Figuur 6.1.9**). Een deel van de bedrijven uit deze groep behaalt de maximale streefwaarde van 100% langjarig grasland, maar ook deel van de bedrijven zit onder de maximale streefwaarden. De grote spreiding in de groepen in aandeel langjarig grasland zien we ook in de licht extensieve en gemiddelde groep. Mogelijk komt het lage aandeel langjarig grasland bij een deel van de bedrijven door de teelt van eigen krachtvoer. Dit voorkomt uitstoot elders, maar beperkt wel het areaal voor langjarig grasland.

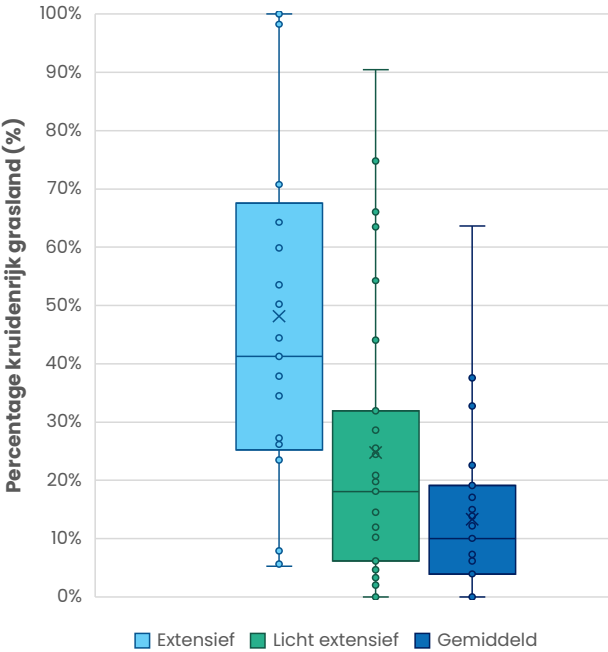


FIGUUR 6.1.9: AANDEEL LANGJARIG GRASLAND PER GROEP VAN INTENSITEIT

Kruidenrijk grasland

De maximale streefwaarden voor kruidenrijk grasland verschillen sterk, met $\geq 20\%$ in de UMDL en $\geq 80\%$ in de MDLG. Hierbij moet worden opgemerkt dat in de UMDL enkel extensief kruidenrijk grasland mag worden meegeteld, waarbij de andere monitoren geen onderscheid maken tussen productief en extensief. Deze KPI is niet opgenomen in de DBD.

Zoals weergegeven **Figuur 6.1.10** ligt het aandeel kruidenrijk grasland het hoogst in de extensieve groep, met een gemiddelde van 48%. De gemiddelden voor de andere twee groepen liggen een stuk lager en grotendeels tot helemaal onder de maximale streefwaarden.



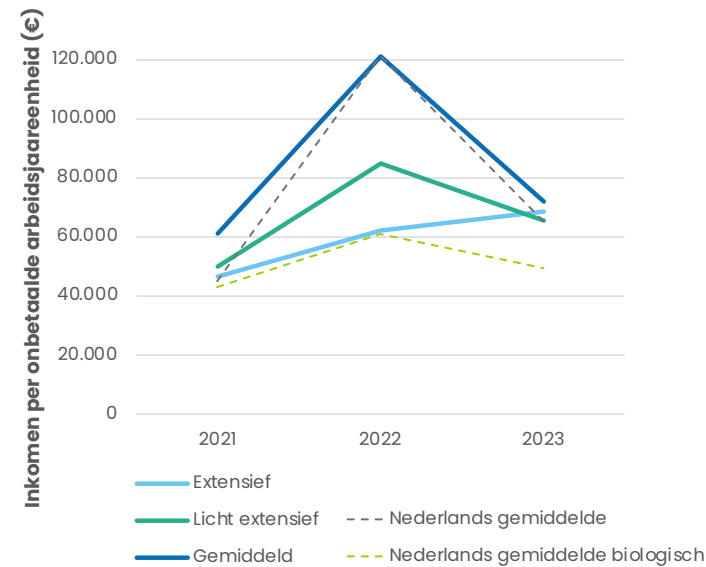
FIGUUR 6.1.10: 10 AANDEEL KRUIDENRIJK GRASLAND PER GROEP VAN INTENSITEIT

6.2 ECONOMISCHE PRESTATIE

> 6.2.1 Inkomen en resultaat

Het inkomen per onbetaalde arbeidsjaareenheid (oaje) is een kengetal dat bedrijven met verschillende groottes onderling vergelijkbaar maakt. Dit wordt ook jaarlijks door Wageningen Economic Research vastgesteld voor de sector. Het wordt berekend door het bedrijfsresultaat te delen door het aantal onbetaalde arbeidsjaareenheden dat daarvoor wordt ingezet.

Figuur 6.2.1 laat zien hoe het gemiddelde inkomen per oaje zich over de jaren heeft ontwikkeld. Bij de extensieve bedrijven is dit inkomen redelijk stabiel en stijgt het licht. Bij de licht extensieve bedrijven neemt het inkomen per oaje in 2022 toe als gevolg van de hoge melkprijs, maar daalt het weer in 2023. Het inkomen per oaje van de gemiddelde bedrijven is volatieler: het stijgt sterk in 2022 door de hoge melkprijs, maar daalt ook weer sterk in 2023. Het inkomen van deze groep ligt in alle jaren hoger dan in de andere groepen en komt sterk overeen met het Nederlands gemiddelde.



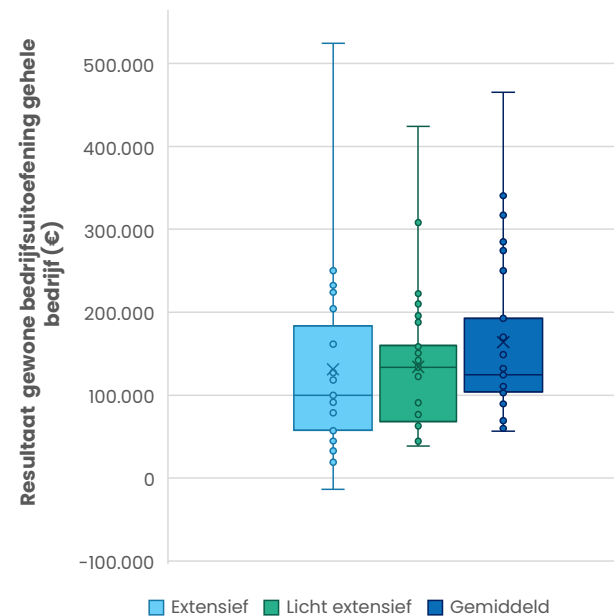
FIGUUR 6.2.1: GEMIDDELD INKOMEN PER ONBETAALDE ARBEIDSJAAREENHEID (2021-2023)

Spreiding inkomen en resultaat

Het resultaat gewone bedrijfsuitoefening gehele bedrijf wordt berekend door de toerekenende en niet-toegerekende kosten van alle opbrengsten van het bedrijf af te trekken. In **Figuur 6.2.2** wordt de spreiding van dit resultaat in 2023 weergegeven voor de 3 groepen van intensiteit.

Figuur 6.2.3 toont de spreiding binnen de groepen van het inkomen per oaje in 2023. Het resultaat en inkomen per oaje van de groepen liggen relatief dicht bij elkaar.

Met een extensief verdienmodel lijkt het goed mogelijk om een vergelijkbaar resultaat te behalen als de andere groepen, met name wanneer we kijken naar het gemiddelde en de mediaan van het inkomen per oaje. De spreiding in de extensieve groep blijft echter groot. Opvallend is dat de licht extensieve groep gemiddeld een lager inkomen per oaje behaalt. Een mogelijke verklaring is dat deze bedrijven wel extensiever werken, maar geen of slechts een beperkte plus op de melkprijs realiseren, terwijl ze tegelijkertijd niet profiteren van de schaalvoordelen die intensievere bedrijven hebben. Ook binnen de gemiddelde groep is de spreiding aanzienlijk, zowel in het resultaat uit gewone bedrijfsuitoefening als in het inkomen per oaje. De spreiding is groter dan we zagen in Onder de Streep 2023.

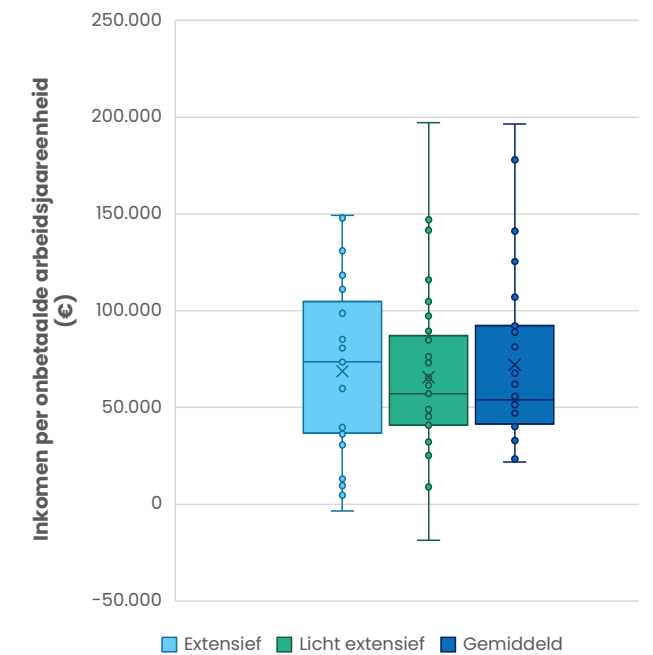


FIGUUR 6.2.2: 2 RESULTAAT GEWONE BEDRIJFSUITOEFENING GEHELE BEDRIJF (2023)

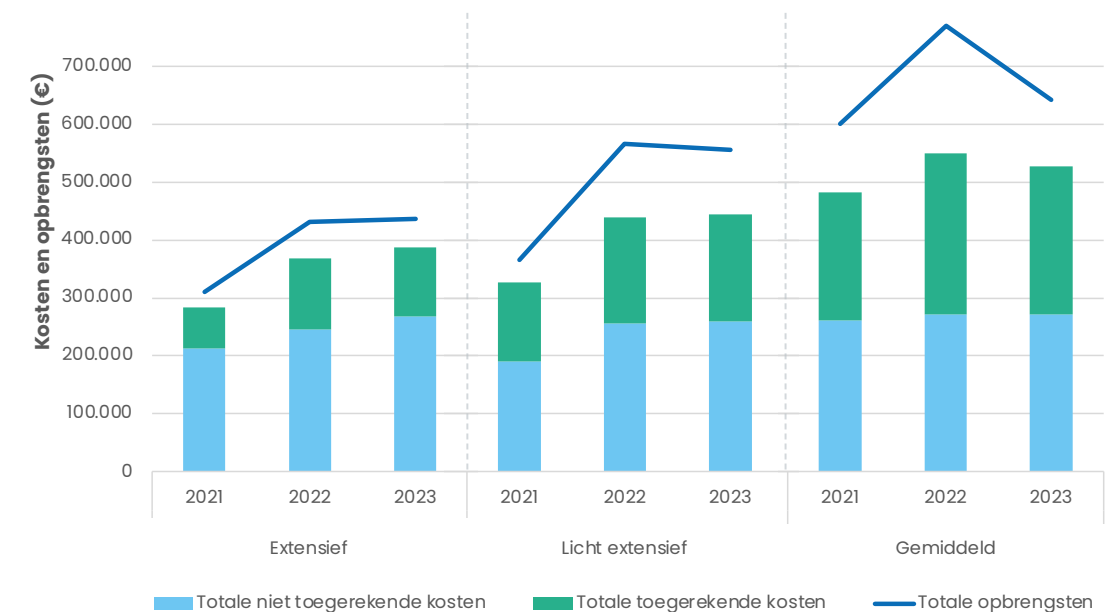
Kosten en opbrengsten over 2021-2023

Figuur 6.2.4 laat de opbouw van de totale kosten zien (totale toegerekende en totale niet-toegerekende kosten samen), ten opzichte van de totale opbrengsten voor de 3 groepen van intensiteit over de jaren. Binnen alle 3 de groepen nemen de kosten toe van 2021 naar 2022. De kosten voor de extensieve groep zijn in 2023 verder gestegen, terwijl de kosten voor de licht extensieve groep juist licht afnamen. De kosten van de gemiddelde groep namen sterk af (met €50.000 op bedrijfsniveau).

Voor de extensieve groep namen de opbrengsten toe over de jaren. Bij de licht extensieve groep zien we een grote stijging in opbrengsten van 2021 naar 2022, die in 2023 weer afnam. Een vergelijkbaar maar versterkt patroon zien we in de gemiddelde groep, waar de opbrengsten sterk toenamen in 2022, maar ook weer sterk daalden in 2023.



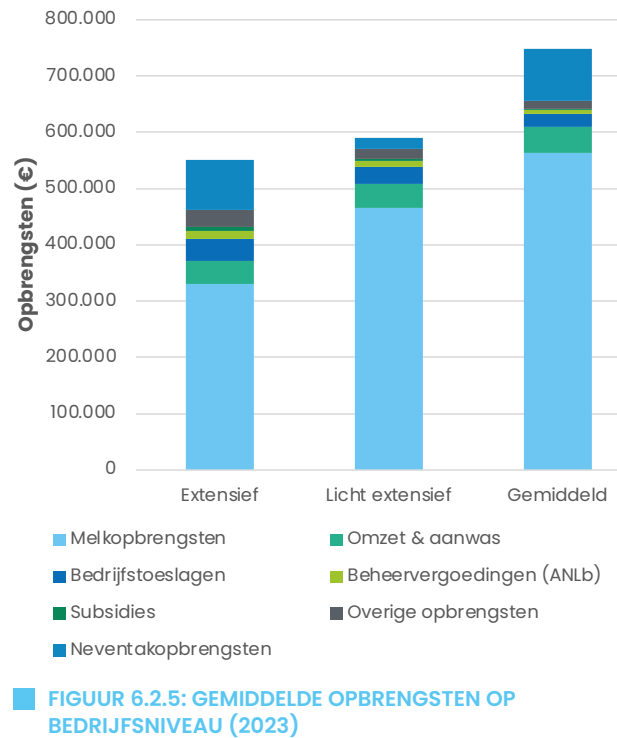
FIGUUR 6.2.3: INKOMEN PER ONBETAALDE ARBEIDSJAAREENHEID (2023)



FIGUUR 6.2.4: GEMIDDELD KOSTEN EN OPBRENGSTEN OP BEDRIJFSNIVEAU (2021-2023)

> 6.2.2 Opbrengsten

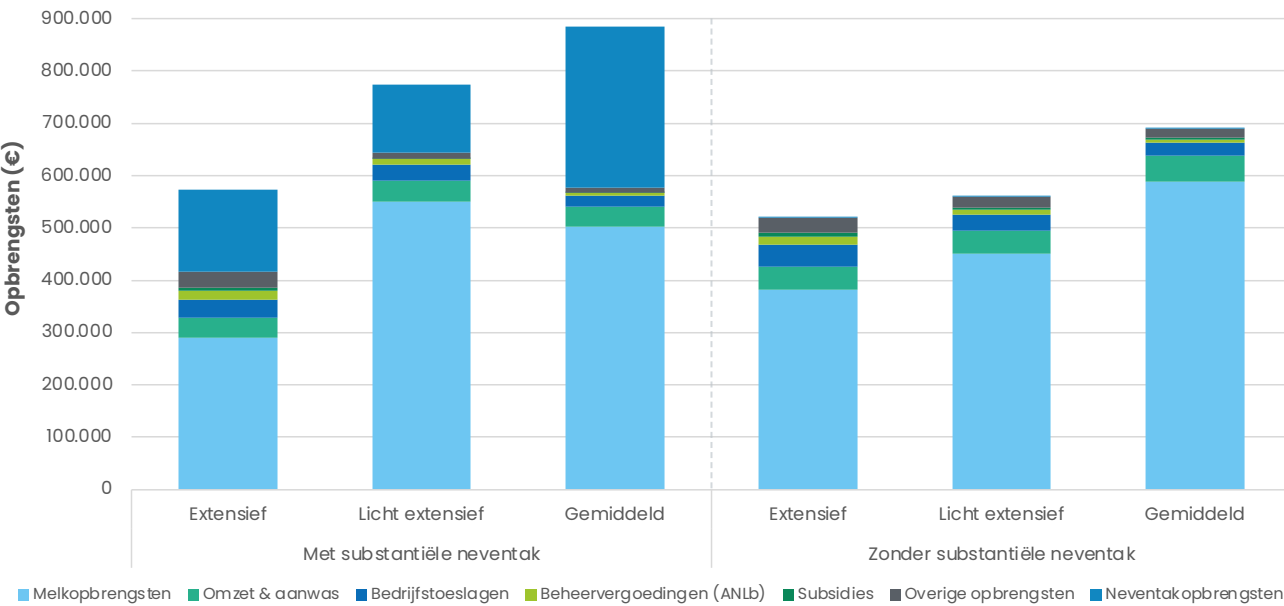
De extensieve bedrijven halen een groter deel van hun opbrengsten uit verschillende bronnen, zoals melkgeld en omzet en aanwas, maar ook uit verschillende vormen van subsidies en bedrijfstoelagen, vergeleken met de gemiddelde bedrijven. **Figuur 6.2.5** laat de opbouw van de opbrengsten zien in 2023. Daarnaast ontvangt een deel van de bedrijven inkomsten uit neventakken. Het deel van de opbrengsten wat uit melkopbrengsten komt, neemt toe met de intensiteit. In de gemiddelde groep is het verdienen model voor een veel groter deel gestoeld op opbrengsten uit melk.



Opbrengsten voor bedrijven met en zonder neventak

Het algemene beeld is dat de opbrengsten van de extensieve bedrijven diverser zijn en dat een deel van deze opbrengsten uit neventakken komt. Binnen de groepen kunnen we een onderscheid maken tussen bedrijven mét en zonder een substantiële neventak. We noemen de neventak substantieel wanneer de opbrengsten meer dan €20.000 bedragen. Hoewel de extensieve groep nog steeds een meer divers verdienen model heeft dan de gemiddelde groep, komt het grootste deel van de opbrengsten uit melkverkoop (**Figuur 6.2.6**).

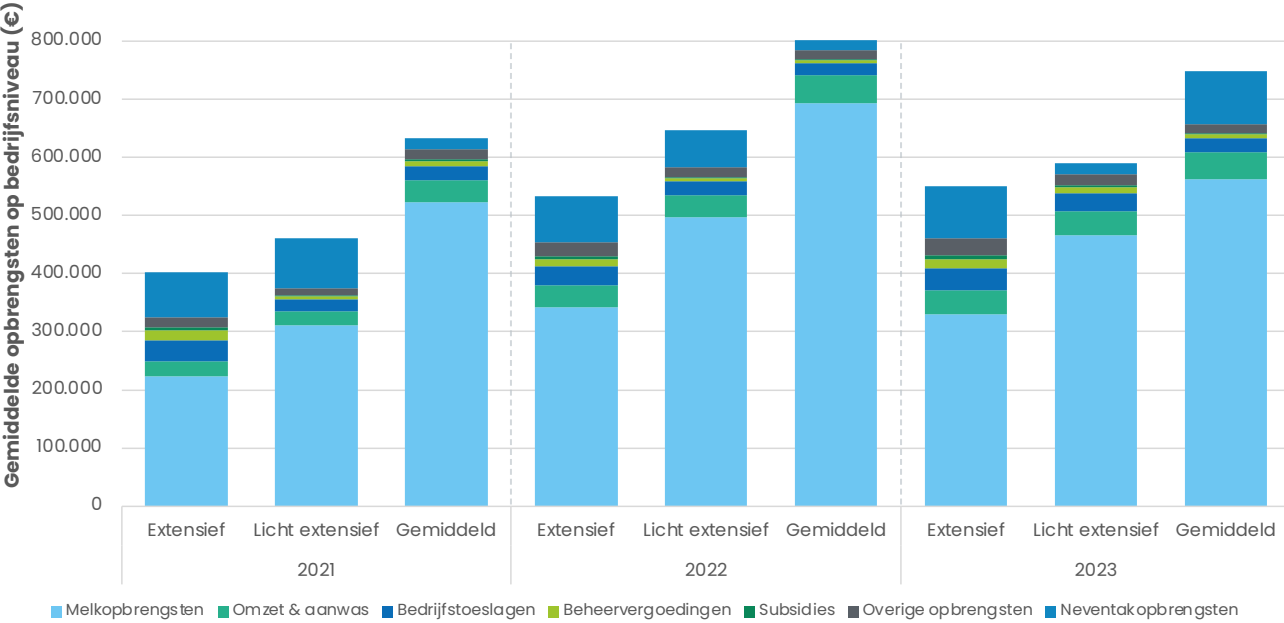
De 13 extensieve bedrijven met substantiële neventak ontvangen gemiddeld 44% van hun opbrengsten uit andere bronnen dan melk en vlees. Ook binnen de licht extensieve groep hebben bedrijven met een substantiële neventak gemiddeld hogere opbrengsten dan bedrijven zonder. Wat hier opvalt is dat de opbrengsten op bedrijfsniveau voor extensieve en licht extensieve bedrijven zonder neventak erg dicht tegen elkaar aan liggen.



FIGUUR 6.2.6: GEMIDDELDE OPBRENGSTEN OP BEDRIJFSNIVEAU VOOR BEDRIJVEN MET EN ZONDER SUBSTANTIËLE NEVENTAK (2023)

Ontwikkeling opbrengsten op bedrijfsniveau over de tijd

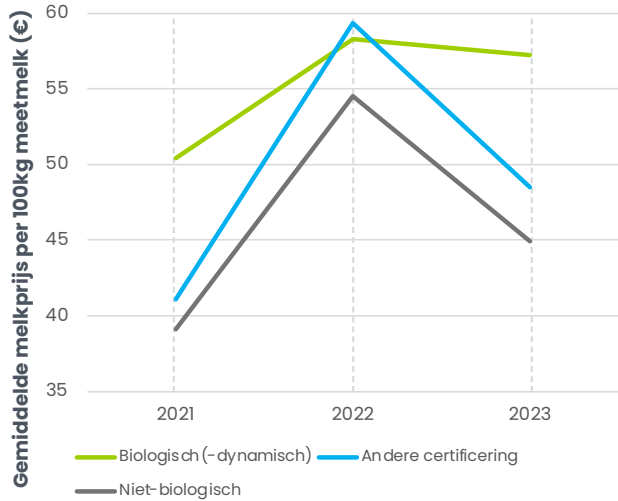
Figuur 6.2.7 laat de opbouw van de opbrengsten over de tijd zien voor de drie groepen van intensiteit. De extensieve groep kent een stijging in opbrengsten over de jaren, waarbij de melkopbrengsten van 2022 naar 2023 iets zijn afgenomen. De totale opbrengsten nemen in dit jaar juist toe, door een stijging in de neventak- en andere aanvullende opbrengsten. Voor de licht extensieve en gemiddelde groep nemen de opbrengsten af van 2022 naar 2023, voornamelijk door de afnemende melkopbrengsten. De melkopbrengst van de gemiddelde groep nam af van ca. €700.000 in 2022 naar ca. €550.000 in 2023.



FIGUUR 6.2.7: GEMIDDELDE OPBRENGSTEN OP BEDRIJFSNIVEAU (2021-2023)

Melkprijzen

Zoals ook op landelijk niveau gebeurde, nam de melkprijs in 2022 voor alle certificeringsvormen sterk toe (**Figuur 6.2.8**). De prijzen voor niet-biologische certificeringsstromen fluctueren aanzienlijk sterker: in 2022 was de prijs voor alternatieve certificeringsstromen als On the Way to Planet Proof gemiddeld zelfs hoger dan de biologische melkprijs in onze groep deelnemers. De biologische melkprijs is over het algemeen stabiel en profiteert dus minder van deze fluctuatie. De prijs blijft echter wel hoog in 2023, waar de niet-biologische melkprijs weer sterk daalt in 2023.



FIGUUR 6.2.8: MELKPRIJS PER CERTIFICERING (2021-2023)

CERTIFICATIEVORM	2021	2022	2023
Biologisch (-dynamisch)	€ 50,45	€ 58,29	€ 57,82
Biologisch; USDA		€ 59,87	€ 60,05
Biologisch-dynamisch	€ 55,92	€ 62,28	€ 60,28
Biologisch	€ 49,42	€ 57,89	€ 57,43
Andere certificering	€ 41,08	€ 59,37	€ 48,68
Beter voor Koe, Natuur & Boer	€ 43,32	€ 61,38	€ 48,55
On the Way to PlanetProof	€ 39,74	€ 58,65	€ 48,73
Geen certificering	€ 39,14	€ 54,50	€ 45,32
Geen	€ 39,53	€ 54,75	€ 45,10
VLOG	€ 37,53	€ 53,40	€ 46,44
Weidemelk	€ 38,78	€ 54,44	€ 45,32

TABEL 6.2.1: GEMIDDELDE BEREKENDE MELKPRIJS PER CERTIFICATIEVORM (2021-2023)

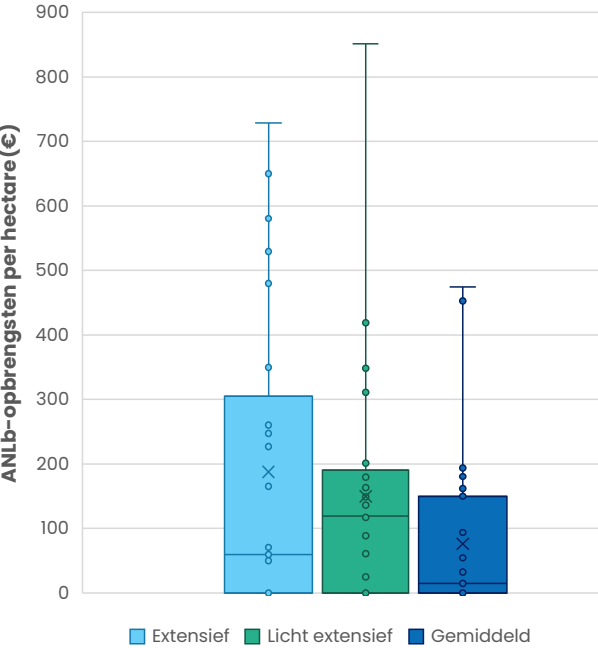
Agrarisch Natuur- en Landschapsbeheer

Binnen alle groepen werden er opbrengsten vanuit het ANLb behaald (Tabel 6.2.2). De opbrengsten variëren sterk binnen de groepen, afhankelijk van de beschikbaarheid van ANLb in de regio en de inpasbaarheid op het bedrijf. Zo zien we dat in regio's Oost en Zuid over het algemeen maar over een klein deel van het areaal een beheerpakket is afgesloten, terwijl dit in West en Noord aanzienlijk hoger ligt (Tabel 6.2.3). Het aantal hectares waarover een beheerpakket is afgesloten, is hoger in de extensieve en licht extensieve groep. Er zijn ook bedrijven in de gemiddelde groep die opbrengsten halen uit het ANLb. Het afsluiten van pakketten voor ANLb lijkt dan ook niet een strategie die alleen door de extensievere bedrijven wordt toegepast.

We zien een grote spreiding wanneer we kijken naar het type ANLb-pakketten dat wordt afgesloten. De meest voorkomende beheerpakketten over alle drie de groepen zijn botanisch grasland, grasland met rustperiode en kruidenrijk grasland. Slechts enkele pakketten lijken specifiek gebonden aan een meer extensievere of intensievere bedrijfsvoering. Het lijkt alsof de gemiddelde bedrijven vaker pakketten afsluiten waarbij over een klein areaal 'intensiever' natuurbeheer wordt gedaan, terwijl de extensieve bedrijven meer beheerpakketten over grotere oppervlakten

	NOORD	OOST	WEST	ZUID
Deel areaal met beheer-pakket	15%	5%	28%	8%

TABEL 6.2.3: PERCENTAGE ANLB VAN HET LAND ONDERVERDEELD PER REGIO (2023)



FIGUUR 6.2.9: ANLB-OPBRENGSTEN PER HECTARE (2023)

afleggen. Zo richten de extensieve bedrijven zich meer op fauna-georiënteerde pakketten zoals "weidevogelbeheer" of de aanleg van een keverbank. Daarnaast worden hier ook meer pakketten afgesloten die verband houden met het gebruik van vaste of ruige mest. De gemiddelde bedrijven hebben een hoger aantal ANLb-pakketten gericht op kleinschaligere, maar intensievere beheeractiviteiten, zoals een bosje, hakhoutbeheer, elzensingels of plasdras voor weidevogels.

BEDRIJFSVOERING	AANTAL BEDRIJVEN MET ANLB-PAKKET VAN TOTALE GROEP	GEMIDDELDE ANLB-OPBRENGSTEN (€/HA)	GEMIDDELD AREAAL MET BEHEER-PAKKET (€/HA)	DEEL AREAAL MET BEHEERPAKKET (%)
Extensief	15/25	€ 188	11,6	12%
Licht extensief	21/29	€ 150	12,5	16%
Gemiddeld	14/27	€ 76	6,0	10%

TABEL 6.2.2: ANLB KENMERKEN PER GROEP VAN INTENSITEIT (2023)

Beloningen duurzame landbouw

Een gedeelte van de bedrijven ontvangt aanvullende beloningen voor duurzame landbouw. Voor deze brede categorie is aan de deelnemers gevraagd of zij 'inkomsten uit beloningsprogramma's voor duurzame landbouw' ontvangen. Er was veel spreiding in hoe gedetailleerd dit is ingevuld.

Deelnemers die aangaven een aanvullende beloning te ontvangen zitten voornamelijk in de licht extensieve en gemiddelde groep. In de extensieve groep waren er slechts 2 bedrijven die zeiden een aanvullende beloning ontvingen. In totaal gaven 7 bedrijven aan beloond te worden via regionale beloningsprogramma's zoals de Brabantse Biodiversiteitsmonitor (BBM), Utrechtse Monitor Duurzame Landbouw (UMDL) of het Markemodel. Slechts een aantal bedrijven voerden op de winst- en verliesrekening ook opbrengsten uit deze programma's in.

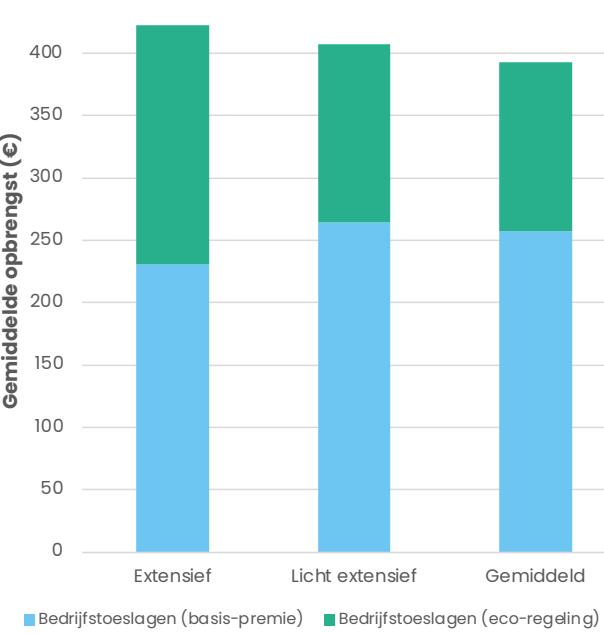
Sommige bedrijven zullen de inkomsten hieruit wellicht onder andere posten (zoals overige subsidies) zijn ingevuld. Daarnaast gaven een aantal bedrijven aan beloond te worden via het duurzaamheidsprogramma 'Foqus Planet' van FrieslandCampina. Dit vond voornamelijk plaats in de licht extensieve en gemiddelde groep. Dit waren zowel biologisch(-dynamische) als niet-biologische bedrijven. Tot slot benoemden deelnemers nog een aantal andere programma's, zoals rentekorting, projecten van partijen als Wij.land en betalingen voor CO₂-vastlegging. Hieraan werden geen bedragen gekoppeld.

Eco-regeling en bedrijfstoeslagen

Binnen het Gemeenschappelijk landbouwbeleid (GLB) kunnen boeren, naast de basis-premie, een extra betaling per hectare krijgen voor eco-activiteiten die bijdragen aan het verbeteren van klimaat, bodem en lucht, water, landschap en biodiversiteit⁴⁰. Vanaf 2023 gelden er 3 beloningsniveaus: brons (€60 per hectare), zilver (€100 per hectare) en goud (€200 per hectare), afhankelijk van het aantal punten die voor de eco-activiteiten zijn behaald. Een biologische certificering zorgt ervoor dat het bedrijf direct niveau ‘goud’ haalt. We zien in het onderzoek dat het overgrote deel (88%) van de extensieve bedrijven niveau ‘goud’ behaalt. Dit kan deels worden verklaard door het aandeel biologische bedrijven in deze groep (83%), die automatisch niveau ‘goud’ halen.

In de licht extensieve en gemiddelde groep ligt het aantal bedrijven dat niveau ‘goud’ haalt een stuk lager (44% en 39%, resp.). Hierdoor valt de beloning per hectare hoger uit voor de extensieve groep. Omdat zij daarnaast relatief veel grond beheren, is de beloning op bedrijfsniveau hoger in de extensieve groep. De eco-regeling lijkt dus inderdaad extensieve bedrijven meer te belonen.

Noot: de basispremie per hectare lijkt hoger te liggen in de licht extensieve en gemiddelde groep – dit komt omdat de toeslag op de eerste 40 hectares over een kleiner areaal wordt teruggerekend: bij de grotere extensievere bedrijven ‘verwatert’ dit over het grotere areaal.



FIGUUR 6.2.10: GEMIDDELDE OPBRENGST BEDRIJFSTOESLAGEN PER HECTARE (2023)

	GOUD	ZILVER	BRONS	GEEN
Extensief	22	2	-	1
Licht extensief	12	16	1	-
Gemiddeld	10	14	3	-
Totaal	44	32	4	1

TABEL 6.2.4: ONDERVERDELING VAN VERSCHILLENDE ECO-REGELING NIVEAU’S PER GROEP VAN INTENSITEIT (2023)

6.2.3 Toegerekende kosten

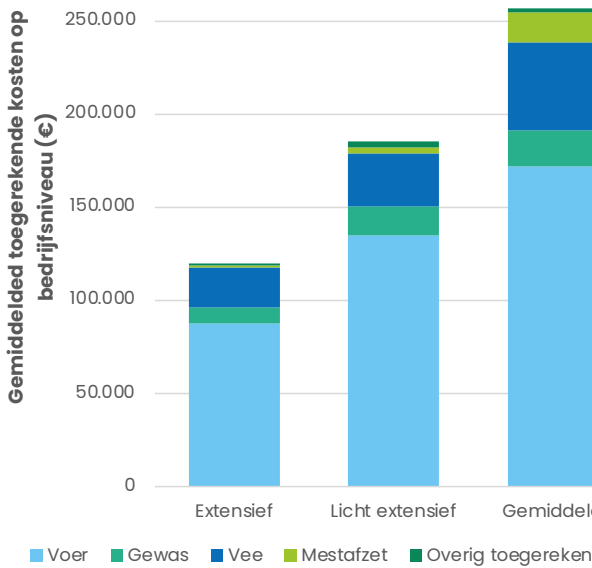
Toegerekende kosten zijn kosten die direct toe te rekenen zijn aan een eindproduct en ze variëren met de omvang. Bijvoorbeeld: als er meer dieren zijn, stijgen ook de voerkosten; als er meer hectares grasland zijn, stijgen ook de bemestingskosten. Deze bestaan uit voerkosten, gewaskosten en veekosten. Kenmerkend voor deze kosten is dat ze kunnen worden beïnvloed op de korte termijn.

De toegerekende kosten zijn bij de gemiddelde bedrijven twee keer zo hoog als bij de extensieve bedrijven. Dit komt vooral door de hogere voerkosten, die het gevolg zijn van een grotere veestapel die intensiever wordt gevoerd. Daarnaast maken de gemiddelde bedrijven kosten voor mestafzet, terwijl deze kosten bij de extensieve en licht extensieve groepen minder voorkomen. Ook zijn de gewaskosten hoger bij de gemiddelde bedrijven, onder andere door intensievere bewerkingen van het land, zoals de teelt van voedergewassen.

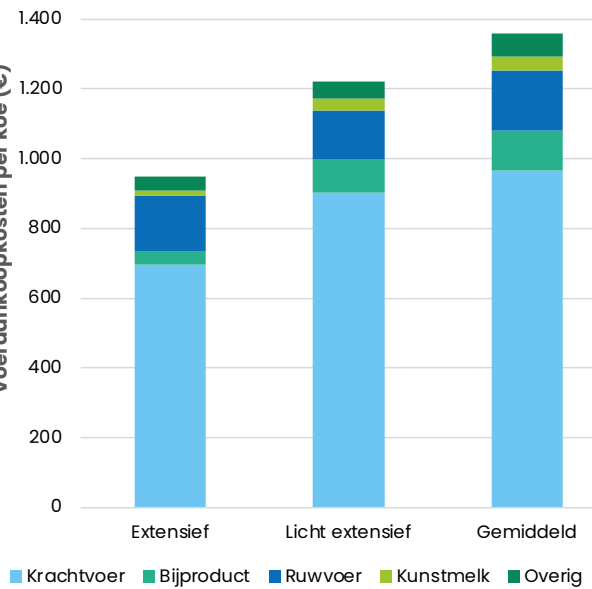
Voerkosten

De voerkosten op bedrijfsniveau voor de extensieve bedrijven zijn aanzienlijk lager voor de extensieve en licht extensieve groep. Wanneer we deze kosten per koe bekijken, zien we dat de kosten ook lager liggen. Dit komt met name door de lagere kosten voor krachtvoer en bijproducten.

De lagere voerkosten voor de extensieve bedrijven wijzen erop dat zij minder krachtvoer voeren – ondanks de hogere krachtvoerprijzen doordat het merendeel van deze bedrijven biologisch is. Dit beeld wordt bevestigd door [Figuur 6.2.13](#), waarin de gemiddelde krachtvoergift per 100 kg meetmelk wordt weergegeven (gemiddeld 21 kg voor de extensieve groep, ten opzichte van 26 kg bij de gemiddelde groep).



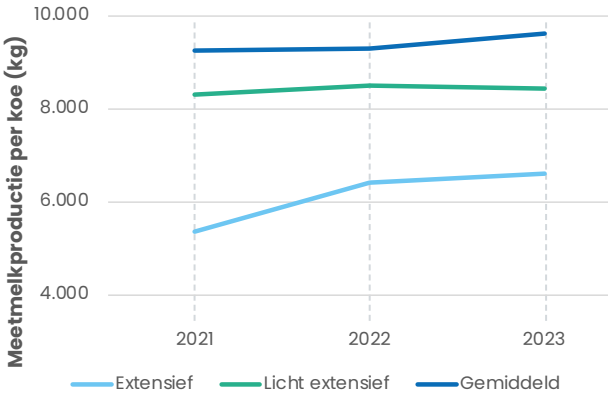
FIGUUR 6.2.11: GEMIDDELDE TOEGEREKENDE KOSTEN OP BEDRIJFSNIVEAU (2023)



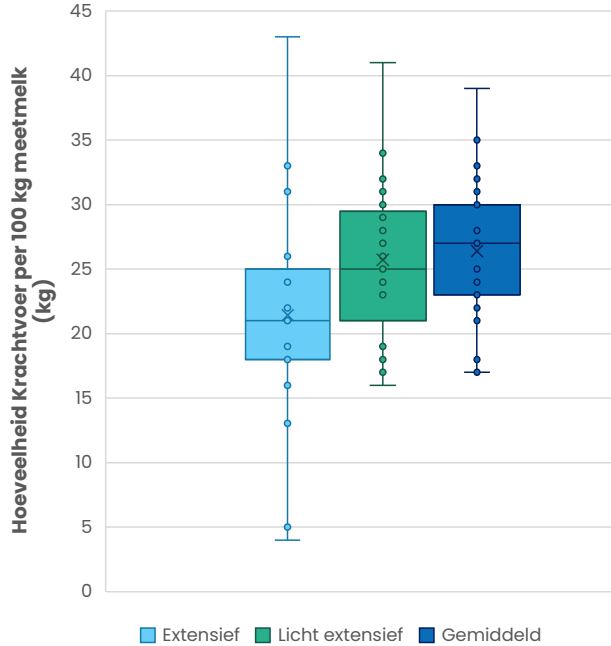
FIGUUR 6.2.12: GEMIDDELDE VOERAANKOOPKOSTEN PER KOE (2023)

40 RVO, 2025. Eco-regeling 2025.

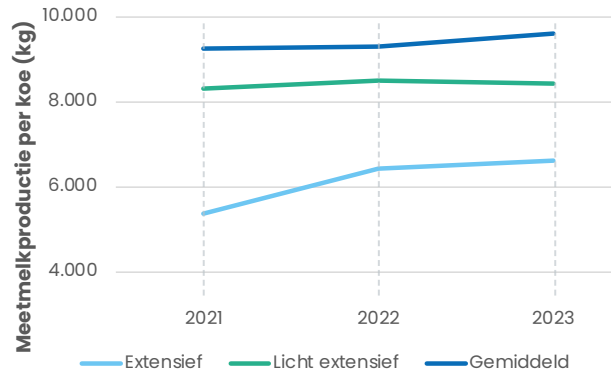
De krachtvoergift voor de licht extensieve groep en gemiddelde groep is tussen 2021-2023 vrij stabiel gebleven. De melkproductie van de licht extensieve en gemiddelde groep is ook maar minimaal toegenomen. Voor de extensieve groep zien we een ander beeld: hier zien we een toename in krachtvoergebruik. Deze ontwikkeling wordt deels verklaard door een veranderende samenstelling van de groep, maar ook deels doordat bedrijven die in 2021 al tot de extensieve groep behoorden meer krachtvoer zijn gaan voeren, mogelijk gestimuleerd door de hoge melkprijs. **Figuur 6.2.14** laat zien dat de lagere krachtvoergift ook leidt tot een lagere melkproductie per koe. De gemiddelde melkproductie van de extensieve groep nam van 2021 naar 2022 toe, met de hogere krachtvoergift naar gemiddeld 6.420 kg meetmelk per koe ten opzichte van 5.360 kg meetmelk in 2021.



FIGUUR 6.2.14: GEMIDDELDE MEETMELKPRODUCTIE PER KOE (2021-2023)



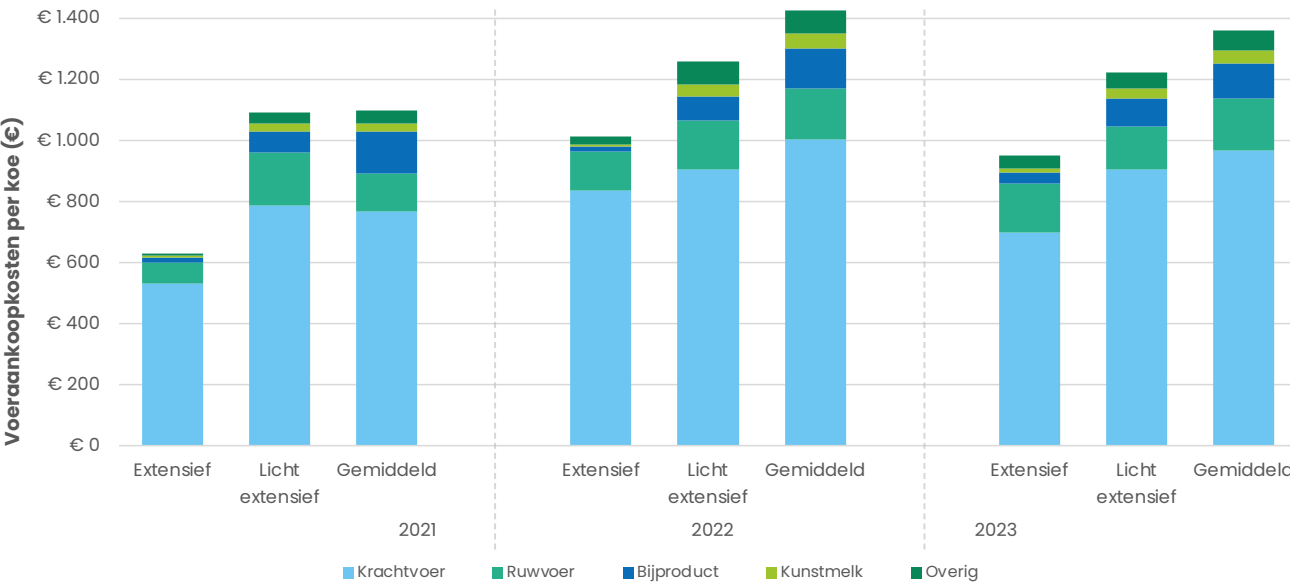
FIGUUR 6.2.13: HOEVEELHEID KRACHTVOER PER 100 KILOGRAM MEETMELK (2023)



FIGUUR 6.2.15: HOEVEELHEID KRACHTVOER PER KOE (2021-2023)

Figuur 6.2.16 laat de ontwikkeling van de gemiddelde voeraankoopkosten per koe zien in de periode 2021-2023. Voor de extensieve groep zijn de kosten voor krachtvoer tussen 2021 en 2022 aanzienlijk gestegen, wat deels toe te schrijven is aan de toename in prijs, maar ook door de toename in krachtvoergebruik binnen deze groep. In 2023 daalt het krachtvoergebruik weer, wat resulteert in een daling van de krachtvoerkosten.

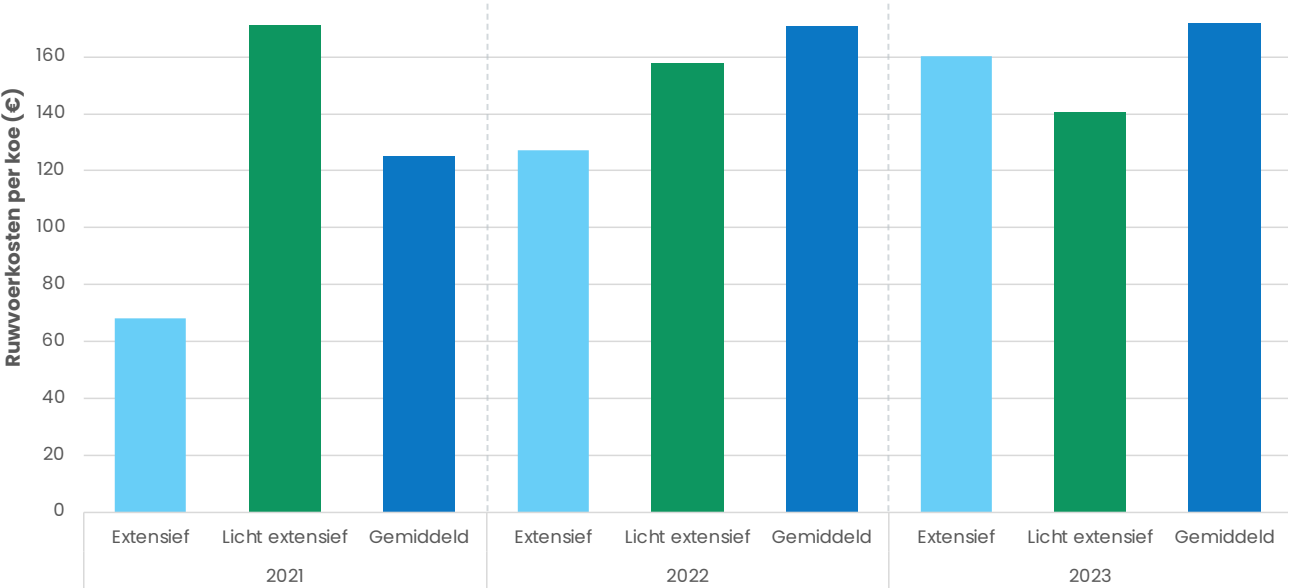
Ook bij de gemiddelde groep nemen de kosten voor krachtvoer in 2023 af, ondanks dat het krachtvoergebruik vrijwel gelijk blijft ten opzichte van eerdere jaren. Zoals in **Figuur 6.2.15** te zien is, blijft de krachtvoergift in zowel de licht extensieve als de gemiddelde groep tussen 2021 en 2023 redelijk stabiel. De stijging in krachtvoerkosten per koe binnen deze groepen lijkt daarom vooral toe te schrijven aan prijschommelingen.



FIGUUR 6.2.16: GEMIDDELDE VOERAANKOOPKOSTEN PER KOE (2021-2023)

De kosten voor aankoop van ruwvoer zien we voornamelijk in de extensieve groep toenemen over de jaren (**Figuur 6.2.17**). Een deel van de veranderingen zijn toe te schrijven aan de veranderende groepssamenstelling.

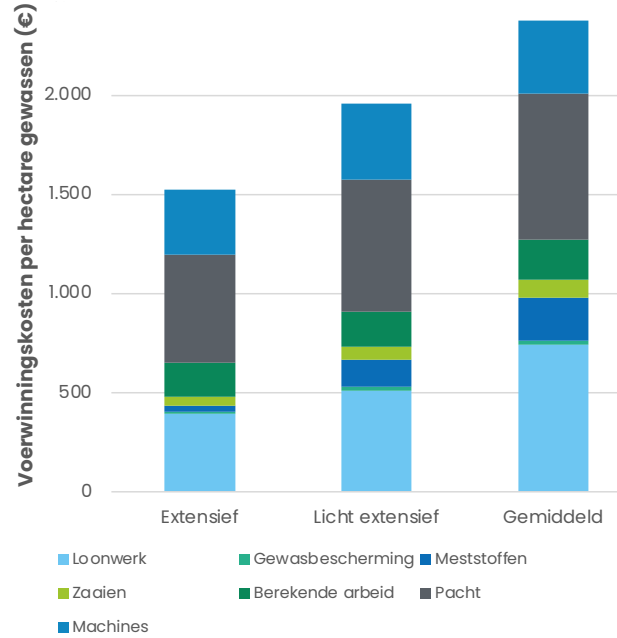
De extensieve bedrijven zijn afhankelijker van ruwvoer, vanwege hun lagere krachtvoergift. 2022 kende een droog groeiseizoen⁴¹ waardoor ruwvoeroogsten tegenvielen en de aankoop van ruwvoer toenam. 2023 was juist een extreem nat jaar. Mogelijk heeft dit ook negatieve gevolgen gehad voor de ruwvoerproductie. Bij de gemiddelde en licht extensieve groep zien we echter geen toename van de kosten voor ruwvoeraankoop.



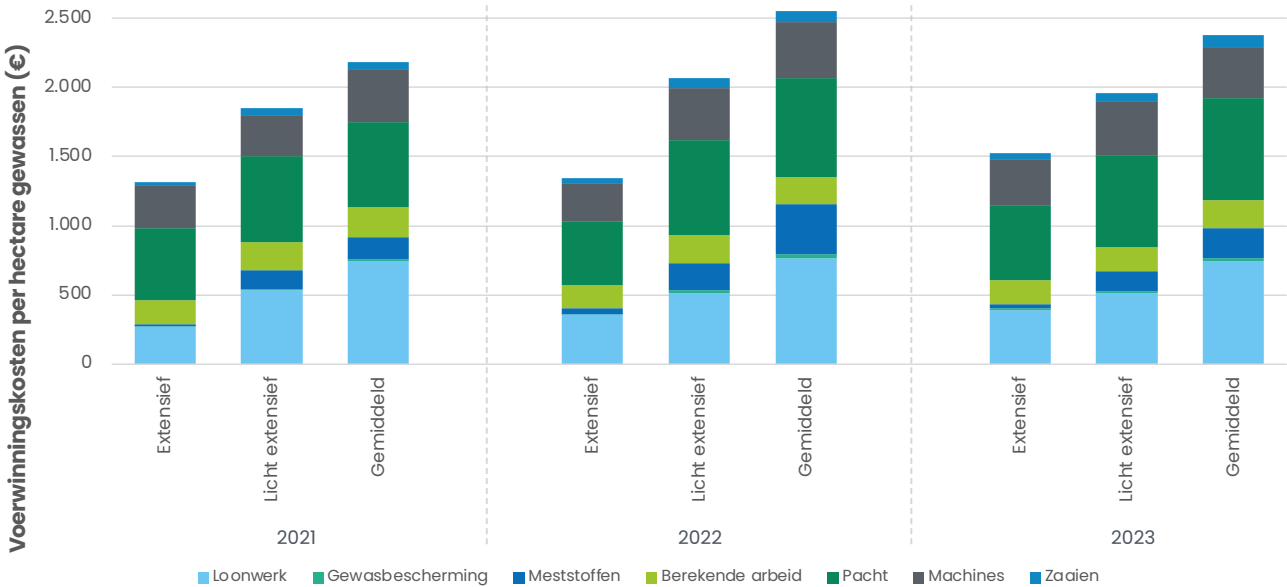
FIGUUR 6.2.17: GEMIDDELDE RUWVOERKOSTEN PER KOE (2021-2023)

Voerwinningskosten

De gemiddelde voerwinningskosten per hectare gewassen in 2023 nemen toe met de intensiteit. In [Figuur 6.2.18](#) zien we dat de bewerkingskosten per hectare zijn lager voor de extensieve groep. Zij huren minder loonwerk in, en hebben zo goed als geen kosten voor meststoffen en gewasbescherming. De agrariërs uit de extensieve groep zijn daarnaast minder tijd kwijt aan voerwinning per hectare. Ook de berekende grondlasten liggen lager voor de extensieve groep, voornamelijk omdat deze groep relatief veel goedkope natuurgrond pacht. Op deze gronden gelden vaak restricties, waardoor intensief beheer niet is toegestaan en extensief beheer de norm is. De gronden vaak gebruikt voor beweiding, wat leidt tot lagere beheerskosten.



FIGUUR 6.2.18: GEMIDDELTE VOERWINNINGSKOSTEN PER HECTARE GEWASSEN (2023)

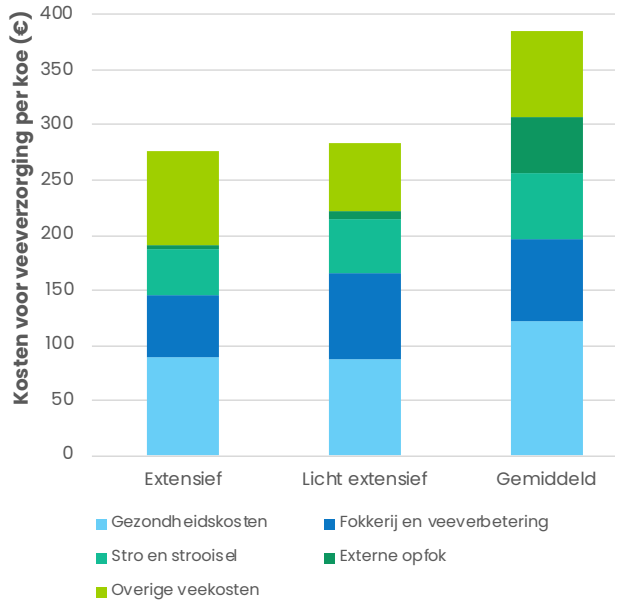


FIGUUR 6.2.19: GEMIDDELTE VOERWINNINGSKOSTEN PER HECTARE GEWASSEN (2021-2023)

Uit [Figuur 6.2.19](#) blijkt dat in 2022 het verschil tussen de extensieve en gemiddelde groep groter is dan in 2021 en 2023. Deze toename lijkt voornamelijk veroorzaakt door de gestegen kunstmestkosten in 2022 (€360 p/ha). Voor de extensieve groep blijven de kosten redelijk stabiel over de jaren. We zien in 2023 echter dat de kosten per hectare toenemen door stijgende grondlasten en kosten voor machines.

Veeverzorging

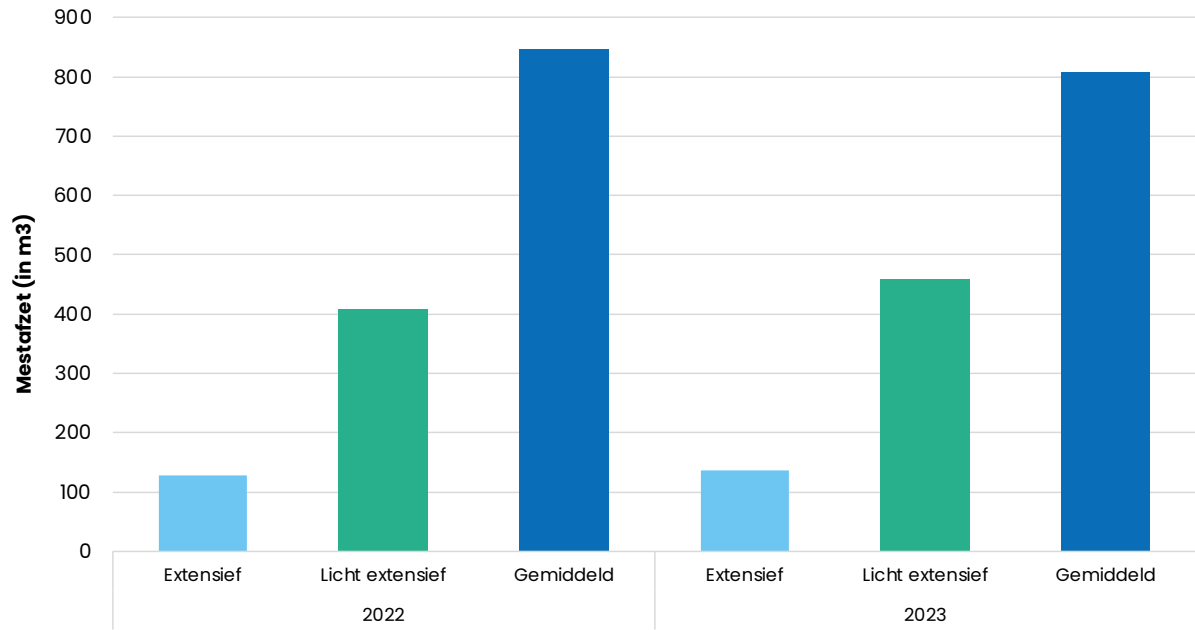
De gemiddelde kosten voor veeverzorging per koe liggen het hoogst bij de gemiddelde groep ([Figuur 6.2.20](#)). Het verschil wordt vooral veroorzaakt door hogere uitgaven aan fokkerij en veeverbetering, kosten voor stro en voor externe opfok. Enkele bedrijven laten hun jongvee extern opfokken. In de twee extensieve groepen waren dat 2 bedrijven per groep, voor de gemiddelde groep was dat bij 5 bedrijven het geval. Externe jongvee-opfok lijkt dus meer voor te komen in de gemiddelde groep, mogelijk omdat dit gunstig is voor de mestboekhouding. Een verband tussen afvoerleeftijd en hogere veeverzorgingskosten lijkt niet aannemelijk omdat de gemiddelde afvoerleeftijd voor alle groepen dicht bij elkaar ligt. Ook in eerder onderzoek vonden we hier geen relatie tussen.



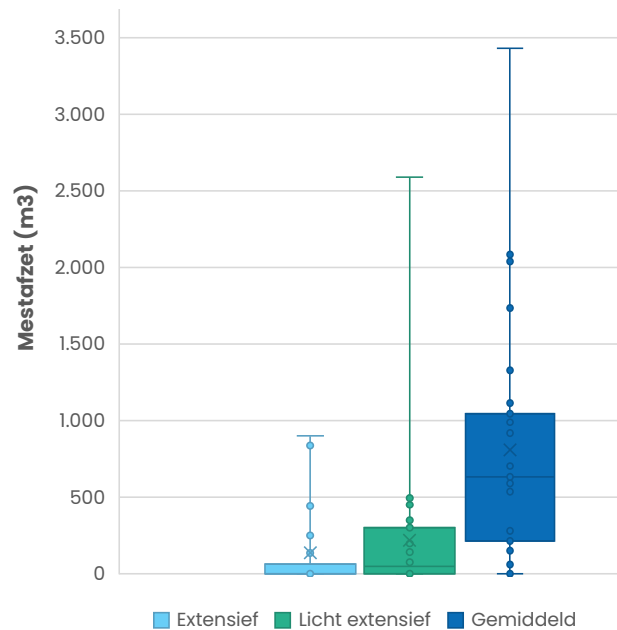
FIGUUR 6.2.20: KOSTEN VOOR DE VEEVERZORGING PER KOE (2023)

Mestafzet

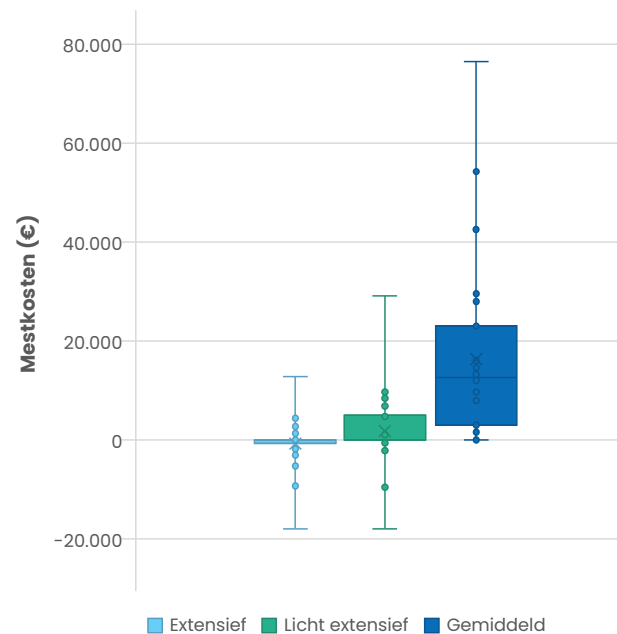
In [Figuur 6.2.21](#) valt op dat de gemiddelde groep meer mest afvoert dan de extensieve en licht extensieve groep. Bijna de gehele gemiddelde groep zet mest af, waar dit bij de extensieve groep maar 4 bedrijven zijn. De bedrijven zijn gemiddeld niet meer kuub mest gaan afzetten in 2023 dan in 2022; de mestafzet komt in deze jaren redelijk overeen.



FIGUUR 6.2.21: GEMIDDELTE MESTAFZET PER GROEP VAN INTENSITEIT (2023)

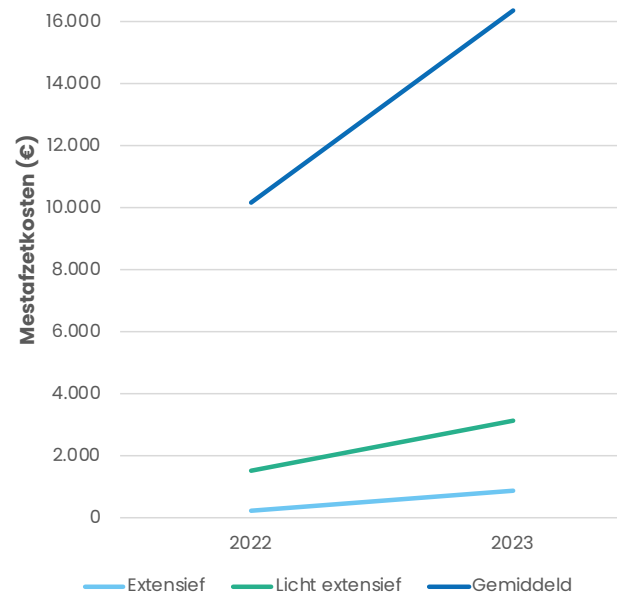


FIGUUR 6.2.22: MESTAFZET (2023)

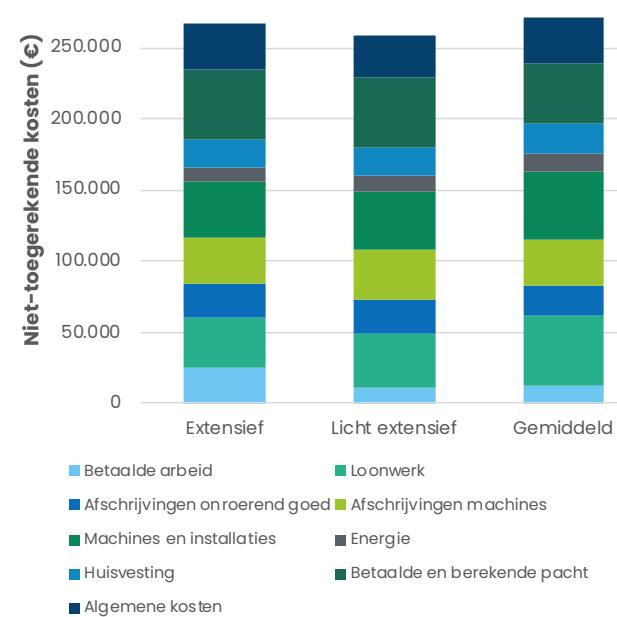


FIGUUR 6.2.24: MESTKOSTEN EN -OPBRENGSTEN OP BEDRIJFSNIVEAU (2023)

Hoewel de mestafzet in 2023 niet veel veranderd is ten opzichte van 2022, zijn de kosten voor mestafzet wel toegenomen, zoals weergegeven in [Figuur 6.2.23](#). Naar verwachting komt dit door het toegenomen mestoverschot door striktere mestwetgeving. Gegeven de afbouw van derogatie verwachten we dat deze kosten in de toekomst verder toenemen en dat mestafzet een toenemend aandeel zal krijgen in de toegerekende kosten voor de gemiddelde bedrijven.



FIGUUR 6.2.23: MESTAFZETKOSTEN OP BEDRIJFSNIVEAU (2022-2023)



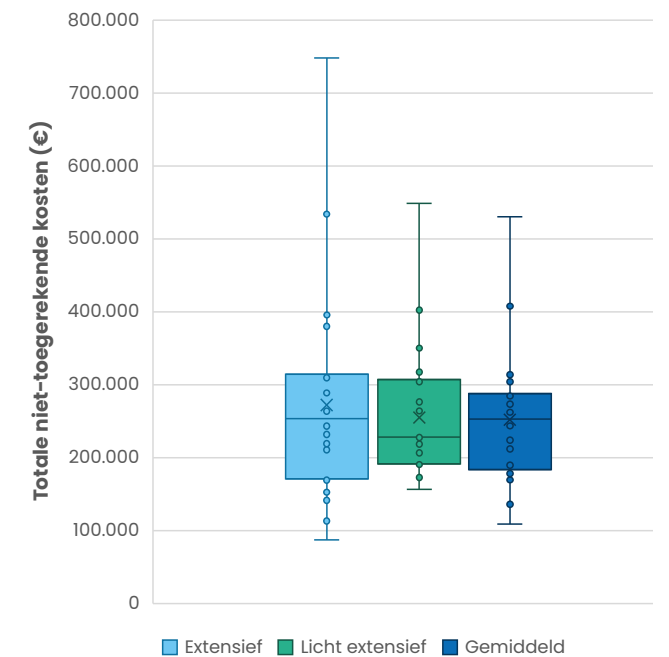
FIGUUR 6.2.25: OPBOUW NIET-TOEGEREKENDE KOSTEN (2023)

> 6.2.4 Niet toegerekende kosten

Niet-toegerekende kosten op bedrijfsniveau

Niet-toegerekende kosten zijn kosten die minder of niet variëren met de grootte van de veestapel. Het is daarom minder aannemelijk dat deze kosten lager zijn voor de extensieve bedrijven, anders dan bij de toegerekende kosten. In [Figuur 6.2.26](#) zien we dat de niet-toegerekende kosten redelijk gelijk zijn voor de groepen, maar iets hoger liggen voor de extensieve groep.

De niet toegerekende kosten laten een aantal opvallende verschillen zien voor de drie groepen. Zo is de betaalde arbeid hoger voor de extensieve groep, wat deels wordt verklaard door personeel voor de neventak. De kosten voor loonwerk en machines liggen juist hoger in de gemiddelde groep, die minder weidegang toepassen en een groter aandeel voedergewassen hebben. Dit zagen we ook al bij het bekijken van de voerwinningskosten. De bedrijven in de gemiddelde groep lijken daarnaast lagere afschrijvingen voor onroerende goederen te hebben.

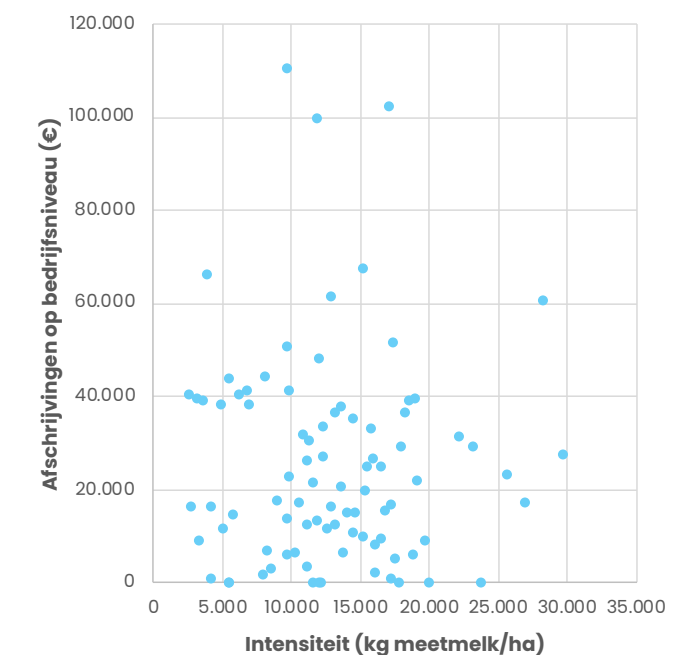


FIGUUR 6.2.26: TOTALE NIET-TOEGEREKENDE KOSTEN OP BEDRIJFSNIVEAU (2023)

Relatie afschrijvingen onroerende zaken en intensiteit

Aangezien extensievere bedrijven doorgaans een kleinere veestapel hebben, zouden we ook verwachten dat deze groep lagere afschrijvingskosten heeft voor onroerende goederen vanwege de kleinere stallen. Uit de data blijkt echter dat er geen duidelijke relatie is tussen de bedrijfsintensiteit en afschrijvingen voor onroerende zaken. Dit kan verschillende oorzaken hebben:

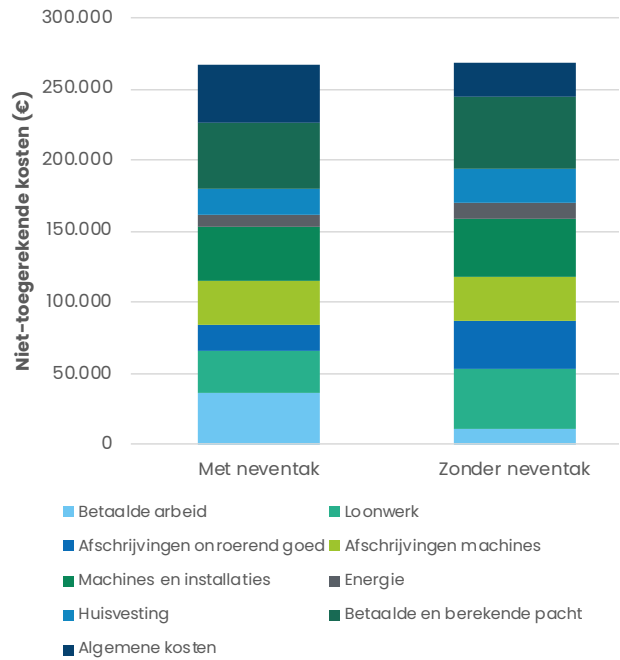
- Ontbrekende gegevens: Voor een deel van de bedrijven zijn geen afschrijvingen voor onroerende zaken ingevuld – omdat deze activa in een persoonlijke onderneming zitten. De resultaten uit deze persoonlijke onderneming zijn niet in alle rekentools ingevuld. Deze constructie komt vaker voor bij de gemiddelde bedrijven. Dit kan dus de resultaten enigszins vertekenen.
- Invloed van bouwjaar: De afschrijvingen zijn van meerdere factoren afhankelijk, zoals wanneer de stallen zijn gebouwd – welke weinig te maken hebben met intensiteit.
- Type stal: Hoewel de extensieve bedrijven minder vee hebben, hebben ze soms wel andere soorten stallen, zoals potstallen, die duurder zijn om te realiseren.



FIGUUR 6.2.27: TOTALE NIET-TOEGEREKENDE KOSTEN OP BEDRIJFSNIVEAU (2023)

Niet-toegerekende kosten voor bedrijven met en zonder neventak

De bedrijven met een substantiële neventak hebben iets hogere niet-toegerekende kosten dan bedrijven zonder substantiële neventak (Figuur 6.2.28). Naast betaalde arbeid zijn is het opvallend dat de algemene kosten hoger zijn voor bedrijven met neventak. Dit komt waarschijnlijk door een toename in administratieve kosten en verzekeringen door de neventak. De kosten voor de andere posten zijn juist iets lager.

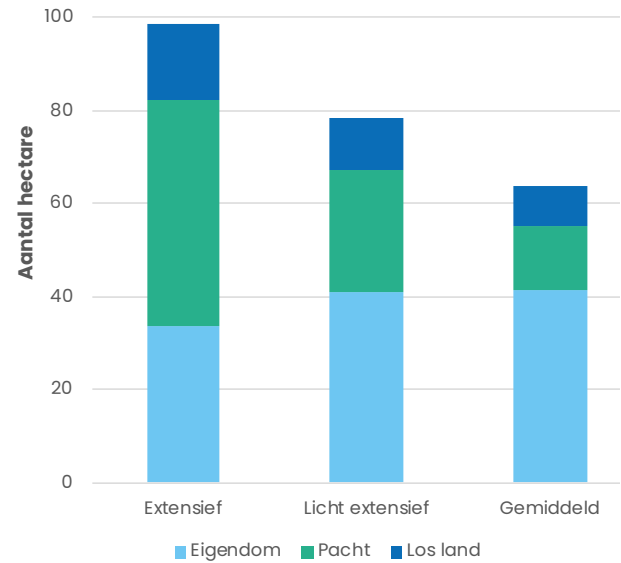


FIGUUR 6.2.28: OPBOUW NIET-TOEGEREKENDE KOSTEN IN 2023, VOOR EXTENSIEVE BEDRIJVEN MET EN ZONDER SUBSTANTIËLE NEVENTAK

Grondpositie en grondlasten

De extensieve groep heeft een kleiner gedeelte grond in eigendom, in vergelijking tot de andere groepen. In Figuur 6.2.30 zien we dat de extensieve groep gemiddeld 36% grond in eigendom heeft, ten opzichte van 65% in de gemiddelde groep. De extensieve bedrijven zijn in grote mate afhankelijk van deze pachtgronden voor voerwinning, maar ook voor het behalen van andere opbrengsten.

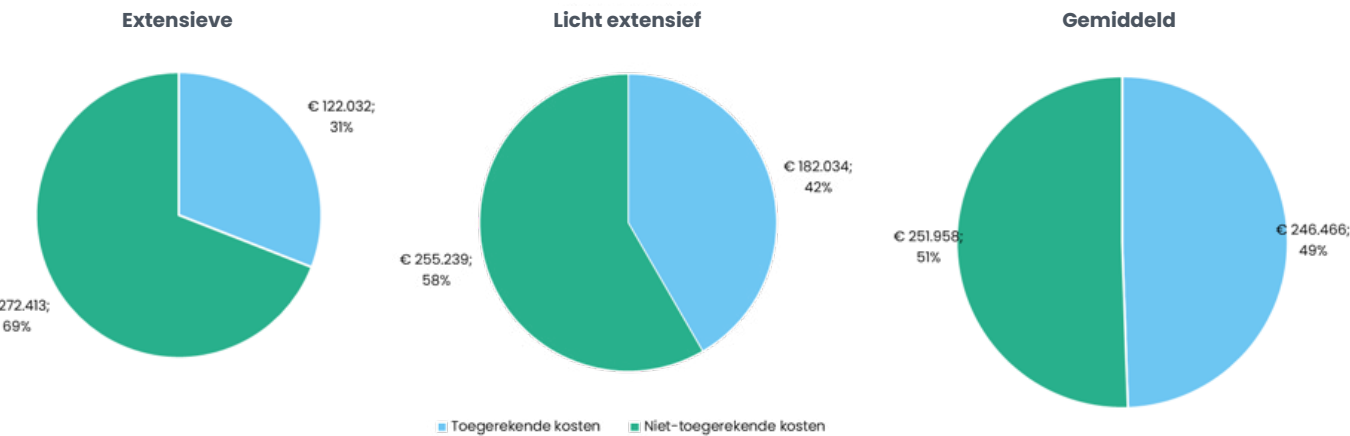
De pachtprijs ligt gemiddeld lager in de extensieve groep – voornamelijk omdat een groot deel van het pachtareaal uit gepacht natuurland bestaat (Figuur 6.2.31). De kosten hiervan nemen wel toe in 2023: de gemiddelde pachtlasten van de extensieve groep zijn in 2023 €462 per hectare, waar dit in 2022 nog €378. Deze toename in pachtprijzen zien we ook op landelijk niveau, onder ander door toenemende vraag naar natuurgrond voor mestafzet.



FIGUUR 6.2.30: GEMIDDELD AREAAL (EIGENDOMSPOSITIE)

Verhouding toegerekende en niet toegerekende kosten

In Onder de Streep 2023 werd duidelijk dat de extensieve groep naar verhouding meer niet-toegerekende kosten had dan de andere groepen. In vergelijking tot de eerdere jaren, zijn in 2023 de niet-toegerekende kosten voor de extensieve en licht extensieve groep toegenomen, terwijl dit in de gemiddelde groep iets is afgenomen. Figuur 6.2.29 laat zien dat de extensieve groep over het algemeen nog steeds een veel groter deel van de kosten kwijt is aan niet-toegerekende kosten, terwijl zij er wel in slagen om de toegerekende kosten laag te houden.

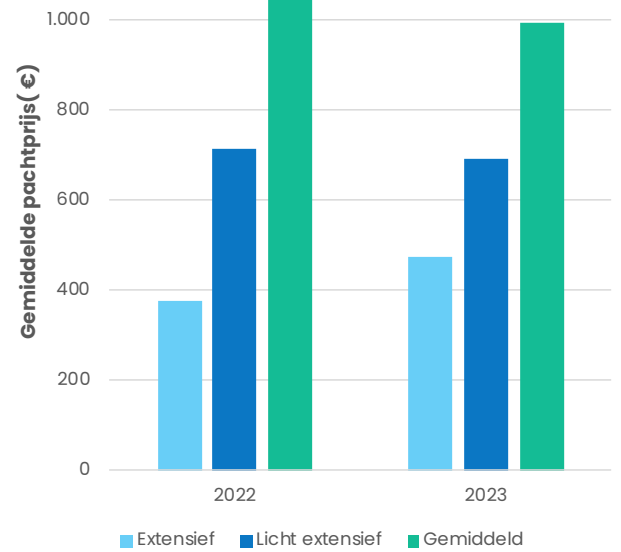


FIGUUR 6.2.29: GEMIDDELD VERHOUDING TOEGEREKENDE EN NIET-TOEGEREKENDE KOSTEN PER GROEP VAN INTENSITEIT (2023)

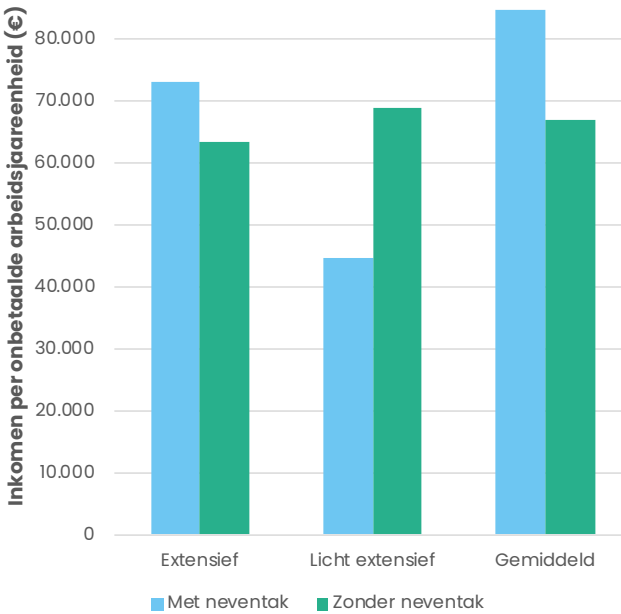
> 6.2.5 Neventakken

Inkomen van bedrijven met en zonder neventak

Een neventak lijkt geen essentiële voorwaarde om als extensief bedrijf een goed resultaat te behalen. Voor een aantal bedrijven levert de neventak wel een belangrijke bijdrage aan het verdienvermogen van het bedrijf. Ongeveer de helft van de extensieve bedrijven heeft een substantiële neventak (jaaromzet > €20.000). Het inkomen per oaje van de extensieve bedrijven met en zonder neventak ligt dichtbij elkaar, zoals weergegeven in Figuur 6.2.32.

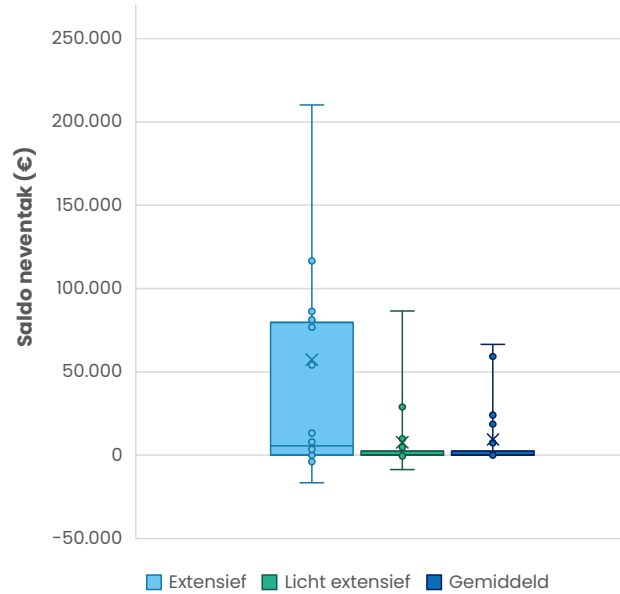


FIGUUR 6.2.31: GEMIDDELD PACHTPRIJS PER HECTARE (2022-2023)



FIGUUR 6.2.32: GEMIDDELD INKOMEN PER OAJE VOOR BEDRIJVEN MET EN ZONDER SUBSTANTIËLE NEVENTAK (2023)

Bedrijven met en zonder neventak
Over het algemeen hebben de extensieve bedrijven vaker een substantiële neventak. Ongeveer de helft van de extensieve bedrijven heeft zo'n neventak, tegenover 6 van de 18 gemiddelde bedrijven. **Figuur 6.2.33** laat zien dat het saldo van de neventak gemiddeld hoger ligt in de extensieve groep (€60.000), maar dat er zijn ook bedrijven uit de licht extensieve en gemiddelde groep met een goed renderende neventak. Een 'goed renderende' neventak lijkt dus niet voorbehouden aan de



FIGUUR 6.2.33: SALDO VAN DE NEVENTAKKEN (2023)

	MET SUBSTANTIËLE NEVENTAK	ZONDER SUBSTANTIËLE NEVENTAK
Extensieve	14	11
Licht extensieve	4	25
Gemiddeld	8	19
Totaal	26	55

TABEL 6.2.5: VERDELING VAN BEDRIJVEN MET EN ZONDER SUBSTANTIËLE NEVENTAK PER GROEP VAN INTENSITEIT (2023)

TYPE NEVENTAK	GEMIDDELDE SALDO NEVENTAK	AANTAL BEDRIJVEN
Zelfverzuiveling	€ 67.420	8
Verhuur	€ 97.635	5
Vleesvee en -verkoop	€ 14.898	2
Gemengd (akkerbouw/pluimvee)	€ 33.175	2

TABEL 6.2.6: TYPE NEVENTAKKEN EN DE VOORKOMENDHEID (2023)

Type neventakken
Tabel 6.2.6 laat zien dat het renderende vermogen het hoogst lijkt te liggen voor de neventakken 'zelfverzuiveling' en 'verhuur ruimte'. Dit zijn ook de meest voorkomende neventakken. De licht extensieve en meeste intensieve bedrijven met neventak hebben over het algemeen slechts één neventak. Dit is vaak een vorm van eigen verzuiveling (bv. melktap, verkooppunt aan huis of vleesverkoop). De extensieve bedrijven met neventak hebben over het algemeen een combinatie van verschillende neventakken (bv. boerderijwinkel, ontvangstruimte, recreatie of educatie). Deze zijn soms ook met elkaar verweven: een ontvangstruimte waar eigen producten worden gebruikt bij de verhuur van de zaal, en waarbij in de zaal ook educatieve activiteiten worden georganiseerd. Doordat deze bedrijven een combinatie van neventakken hebben, is lastig uiteen te rafelen welke neventak welke omzet genereert.

6.3 CASE STUDY – NATUURINCLUSIEF IN ZUID

> Gerard Noordman
Sterksel in regio Zuid
Gerard Noordman heeft samen met zijn vrouw en twee zonen een melkbedrijf in het Brabantse Sterksel. De afgelopen jaren hebben ze een transitie doorgeemaakt naar een meer natuurinclusieve bedrijfsvoering: minder inputs, meer natuur en meer grip op de toekomst. De transitie is geleidelijk, in toegankelijke stappen gegaan, met als drijfveer: minder afhankelijk zijn van toeleveranciers na financieel zware jaren en het bedrijf toekomstbestendig maken.



119 ha
Sterksel

154 melkvee
67 jongvee
25 vleesvee

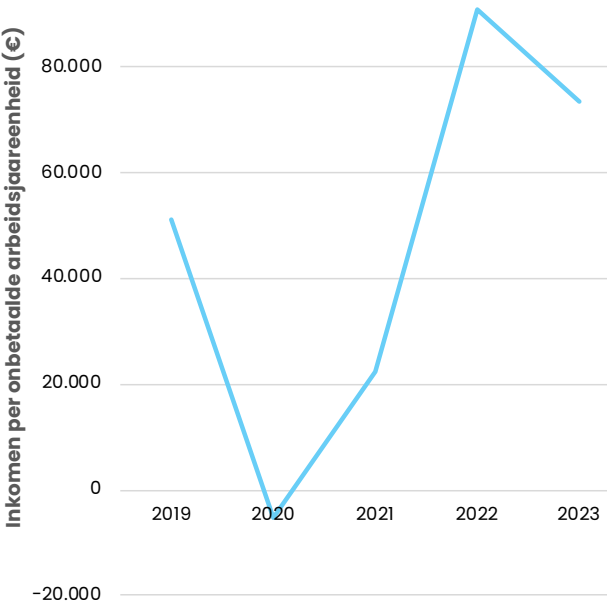
14.105 kg
meetmelk/ha

- Belangrijkste keuzes**
- Geen kunstmest en chemische gewasbescherming meer.
 - Inzet van kruidenrijk grasland en veel aandacht voor bodemleven (humus, schimmels, insecten).
 - Actief pachten van natuurpercelen van zowel particuliere organisaties als TBO's. Deze percelen zijn wijd verspreid en soms slecht verkaveld, waardoor er kleine percelen tussen zitten met ongelijke vormen. Dit geeft uitdagingen in beheer en beweiding.
 - Diversificatie van de veestapel door ook vleesvee in te zetten voor beweiding op moeilijk toegankelijke percelen.
 - Optimalisatie van mestgebruik door scheiding van meststromen voor betere benutting en minder uitspoeling.
 - Rantsoen aangepast: minder krachtvoer, geen sojaschroot, wél gras, minimaal snijmais en gebruik van regionale reststromen zoals bietenpulp en reststromen uit de bio-ethanol productie. Er wordt bewust gekozen voor "trage producten" en waarvan ze positieve effecten merken op de steeds ouder wordende en gezonde veestapel met een lage krachtvoergift en een relatief hoge melkproductie.

In 2016 is een deel van de veldkavels omgezet in natuur en via de provincie herwaardeerd. Van deze herwaardering is 85% uitgekeerd via een onderhoudsplan. Er is veel aandacht voor de bodem en het bodemleven. Humus, schimmels en insecten zijn "gratis" hulpstoffen om de bedrijfsvoering rond te zetten en daar wordt dankbaar gebruik van gemaakt. Er is veel bewustzijn over wat er gedaan wordt, maar óók over wat er juist gelaten wordt.

Verandering in kosten en opbrengsten

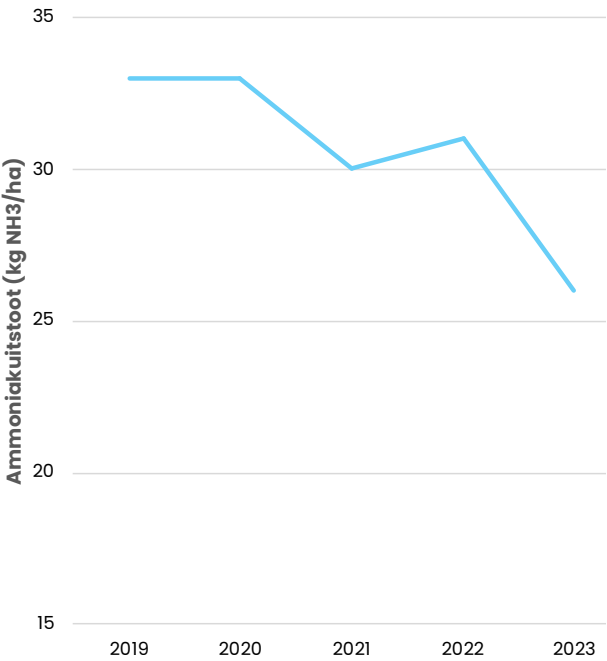
- De grootste structurele kostenverandering is het vermijden van “makkelijke” kosten voor bijvoorbeeld kunstmest en chemische middelen.
- Voeraankoopkosten per koe zijn relatief hoog, door de aankoop van regionale bijproducten en de aankoop van extra ruwvoer, wat noodzakelijk is vanwege de lage voederwaarde van het natuurmaaisel.
- Voerwinningskosten per hectare zijn juist laag, dankzij slimme inzet van eigen gronden en weidegang.
- Melkprijs wordt verhoogd door deelname aan Foqus Planet en vanuit de Brabantse Biodiversiteitsmonitor (BBM) worden beloningen voor duurzame prestaties ontvangen.



FIGUUR 6.3.1: INKOMEN PER OAJE (2019-2023)

Eenmalige kosten en opbrengsten

Het proces is geleidelijk gegaan en er zijn volgens Gerard geen eenmalige kosten en opbrengsten gemaakt: “We hebben gewoon dingen gedaan en zijn bewust geworden van dingen die we niet hebben gedaan”. Het gezin is niet bang om keuzes te maken en dingen uit te proberen. Het bedrijf gaat ook meedoen met de extensiveringsregeling. Verder is er geen gebruik gemaakt van regelingen. In het verleden is er deelgenomen aan projecten waarin inzicht is verkregen in diverse onderwerpen, met name op het gebied van biologische processen in de bodem. Ook kent het bedrijf lange samenwerkingen met tbo’s.

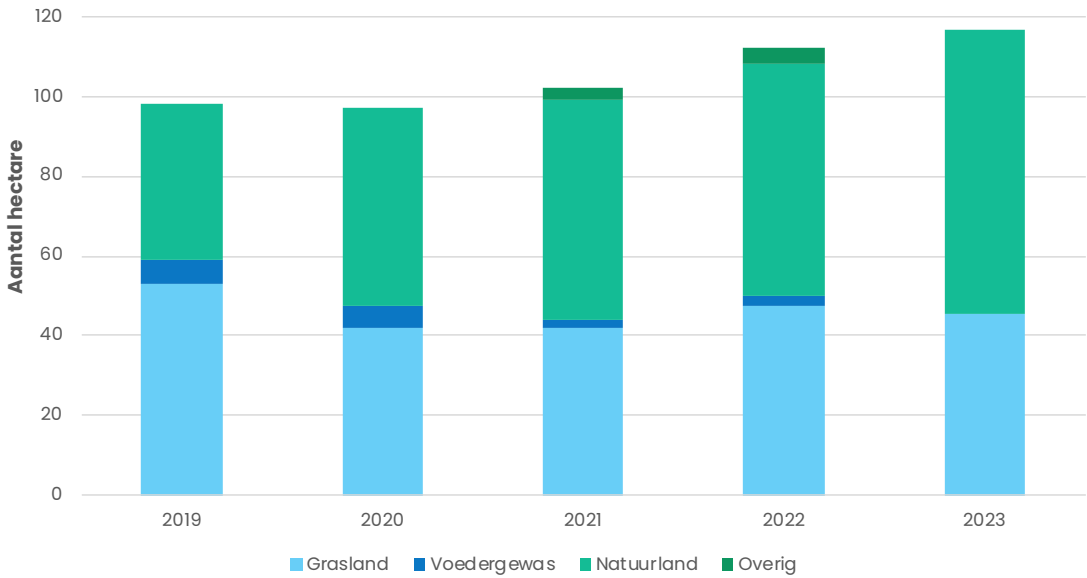


FIGUUR 6.3.2: AMMONIAKUITSTOOT PER HECTARE (2019-2023)

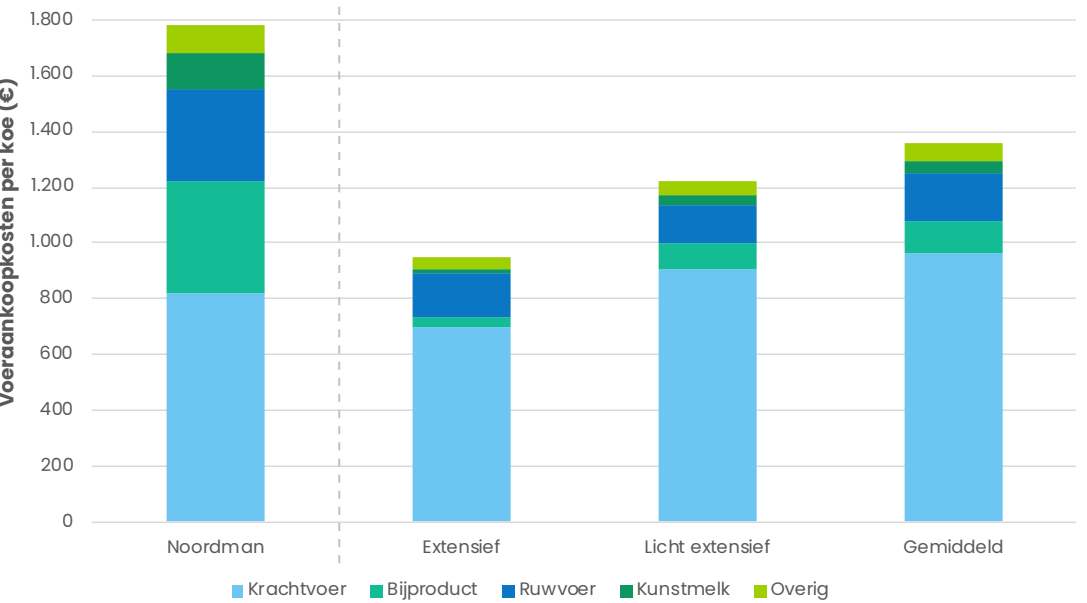
Uitdagingen

De voornaamste uitdagingen in de regio ziet Gerard op het gebied van verkaveling. Op veel vlakken zit het bedrijf dicht tegen de biologische eisen aan. Maar, indien deze wens er komt, is dit momenteel niet mogelijk omdat de huiskavel te klein is om het vee te kunnen weiden. Een gebiedssamenwerking voor ruilverkaveling met overheden en boeren zou ervoor kunnen zorgen dat het jongvee makkelijker de natuurpercelen kan begrazen en er meer weidegang kan worden toegepast. Een andere beperking om eventueel biologisch te worden, is het gebruik van regionale reststromen. Deze zijn in de biologische sector niet altijd toegestaan. Het gezin heeft de voorkeur om het rantsoen zo veel mogelijk regionaal te kopen en daarmee bij te dragen aan het sluiten van regionale kringlopen, in plaats van biologisch voer uit het (verre) buitenland te halen.

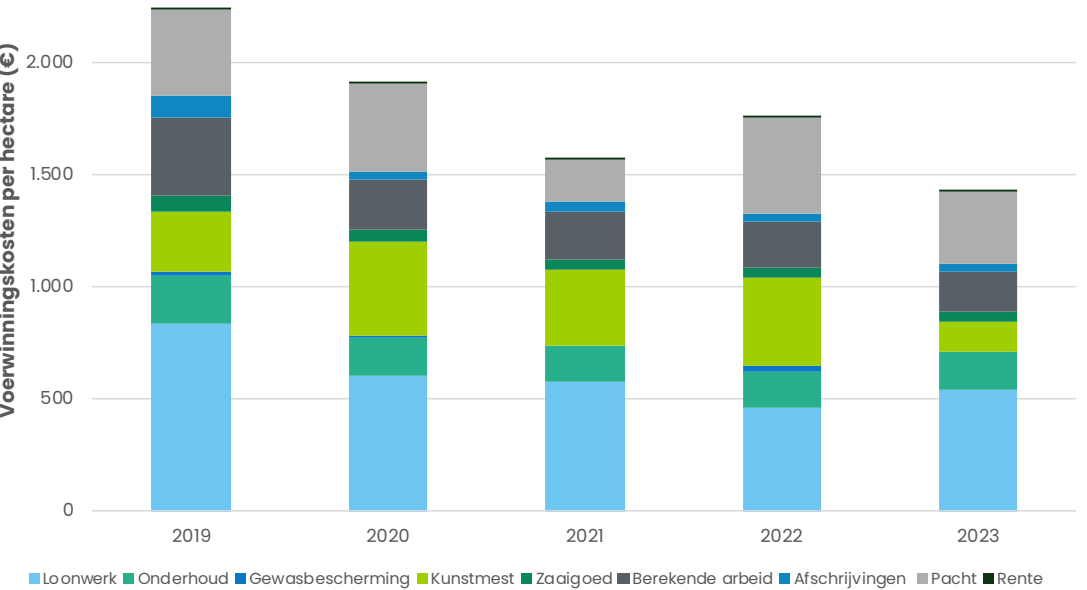
Daarnaast is Gerard ervan overtuigd dat het belonen van natuurinclusieve inspanningen (zoals niet-kerende grondbewerking, stoppen met kunstmest en chemische bestrijdingsmiddelen) dichtbij gevoelige natuurgebieden kan bijdragen aan het behalen van doelen op biodiversiteit, Kader Richtlijn Water (KRW), stikstofuitstoot en klimaat.



FIGUUR 6.3.3: AREAAL NAAR GRONDGEBRUIK (2019-2023)



FIGUUR 6.3.4: GEMIDDELTE VOERAANKOOPKOSTEN PER KOE IN VERGELIJKING TOT DE GEMIDDELDEN PER GROEP VAN INTENSITEIT (2023)



FIGUUR 6.3.5: VOERWINNINGSKOSTEN PER HECTARE (2019-2023)

6.4 CASE STUDY – EXTENSIVERING IN WEST

> Erik en Marjolijn

Rijpwetering in Regio West

Erik en Marjolijn hebben een melkveebedrijf en kaasmakerij in Rijpwetering. De afgelopen jaren hebben ze bewust gekozen voor extensivering door de veestapel terug te brengen van 100 melkkoeien naar 80. De belangrijkste drijfveer was het creëren van meer tijd. Minder koeien betekent minder arbeid, dit geeft ruimte aan het gezin om ook andere dingen te doen en tijd samen door te brengen. Daarnaast zorgt het ook letterlijk voor ruimte in de stal: "Het brengt meer lucht in het bedrijf". Tegelijkertijd raakte het bedrijf onverwacht pachtland kwijt, waardoor het areaal afnam en er nu zelfs mest moet worden afgevoerd.



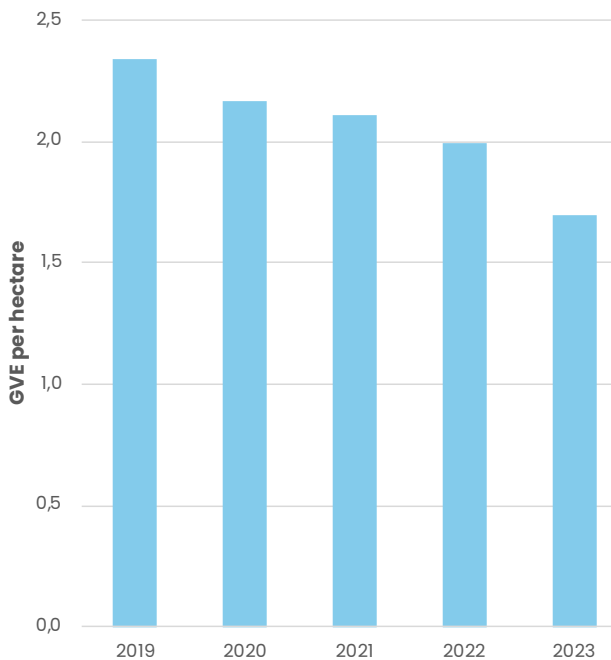
59 ha
Rijpwetering



80 koeien
39 jongvee



13.000 kg
meetmelk/ha



FIGUUR 6.4.1: GVE PER HECTARE (2019-2023)

Belangrijkste keuzes

- Extensivering door het terugbrengen van de veestapel op een natuurlijke en geleidelijke manier, door minder kalveren geboren te laten worden.
- Er wordt geen gebruik meer gemaakt van kunstmest en zo weinig mogelijk chemische bestrijdingsmiddelen.
- Toepassen van (agrarisch) natuurbeheer en agroforestry.

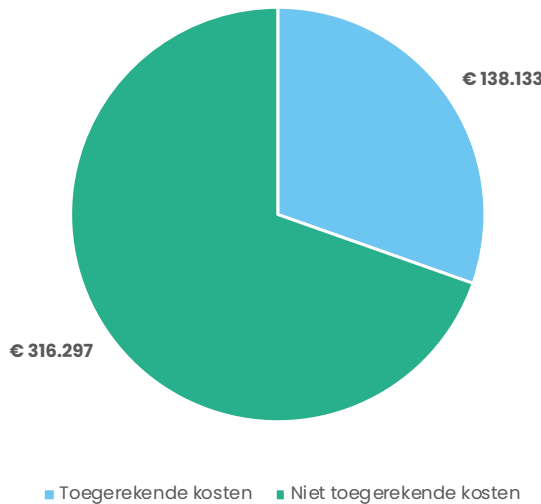
Het voornaamste doel is om een levensvatbaar bedrijf over te kunnen dragen aan de volgende generatie. Regelmatig rekenen ze zelf uit of het bedrijf nog uit kan zonder de kaasmakerij of met minder vee. De wens voor meer tijd en de economische haalbaarheid hebben geleid tot geleidelijke extensivering.

Verandering in kosten en opbrengsten

- Door de afname van het vee, zouden we verwachten dat de afschrijvingen voor onroerende goederen per koe hoger worden omdat de kosten door minder dieren worden gedeeld. We zien echter geen stijging in deze kosten. Dit komt omdat de stal op het moment dat werd geëxtensiverd al grotendeels afgeschreven was. Dit toont aan hoe de levensfase van het bedrijf bepalend is voor hoe zwaar de transitiekosten drukken. Nu kan bij een vervangingsinvestering rekening gehouden worden met de nieuwe bedrijfssituatie.
- Hoewel de veestapel afneemt, blijven de kosten op bedrijfsniveau voor voer stijgen. Dit wordt deels veroorzaakt door stijgende marktprijzen. Daarnaast wordt het sobere ruwvoerrantsoen dat grotendeels uit gras bestaat aangevuld met krachtvoer om een gewenste melkproductie te realiseren.
- Het bedrijf slaagt erin om de toegerekende kosten laag te houden. Door te stoppen met kunstmest en veel weidegang toe te passen, blijven de gewaskosten laag. Voor het aanleggen van landschapselementen wordt bijvoorbeeld gebruik gemaakt van vergoedingen uit projecten van Wij.land voor de aanplant van voederhagen.

Eenmalige kosten en opbrengsten

Er is geen gebruik gemaakt van regelingen, subsidies of andere vormen van externe financiële ondersteuning om de transitie te bekostigen. De extensivering is natuurlijk gegaan: er heeft geen verkoop van vee plaatsgevonden.



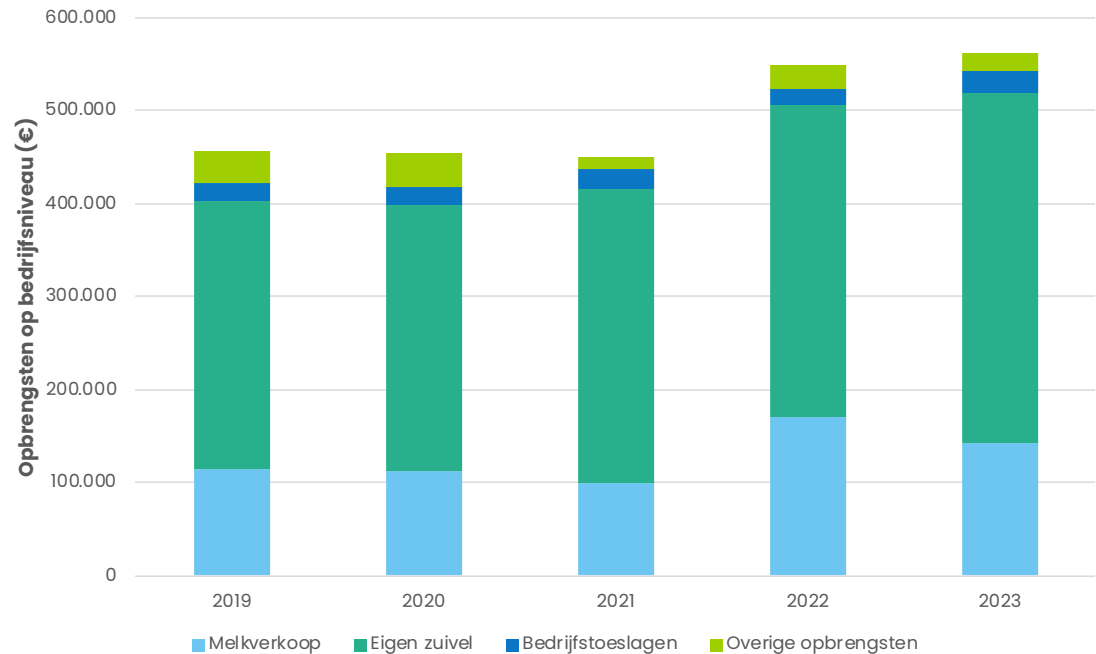
FIGUUR 6.4.2: VERHOUDING TOEGEREKENDE KOSTEN EN NIET-TOEGEREKENDE KOSTEN (2023)



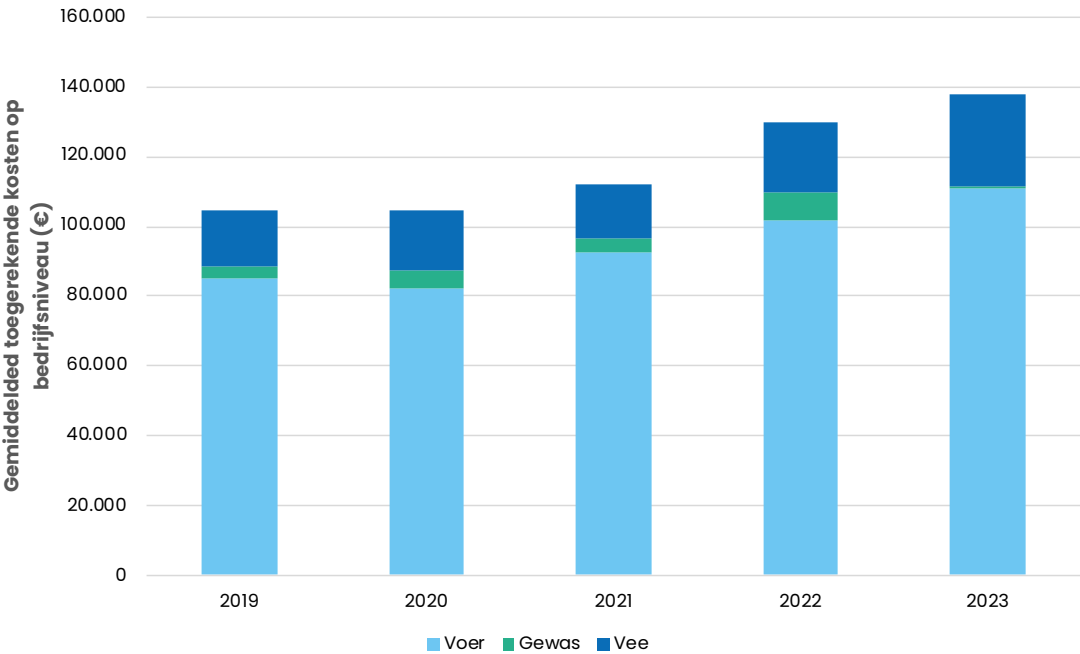
Uitdagingen

Momenteel worden de mogelijkheden onderzocht voor omschakeling naar biologische bedrijfsvoering. Een uitdaging om naar biologisch om te schakelen is het achterblijven van de markt (en meerprijs) voor biologische kaas. De kostprijs van de kaas wordt ook hoger door de biologische melkprijs en het zelf verzuivelen zal minder gaan lonen.

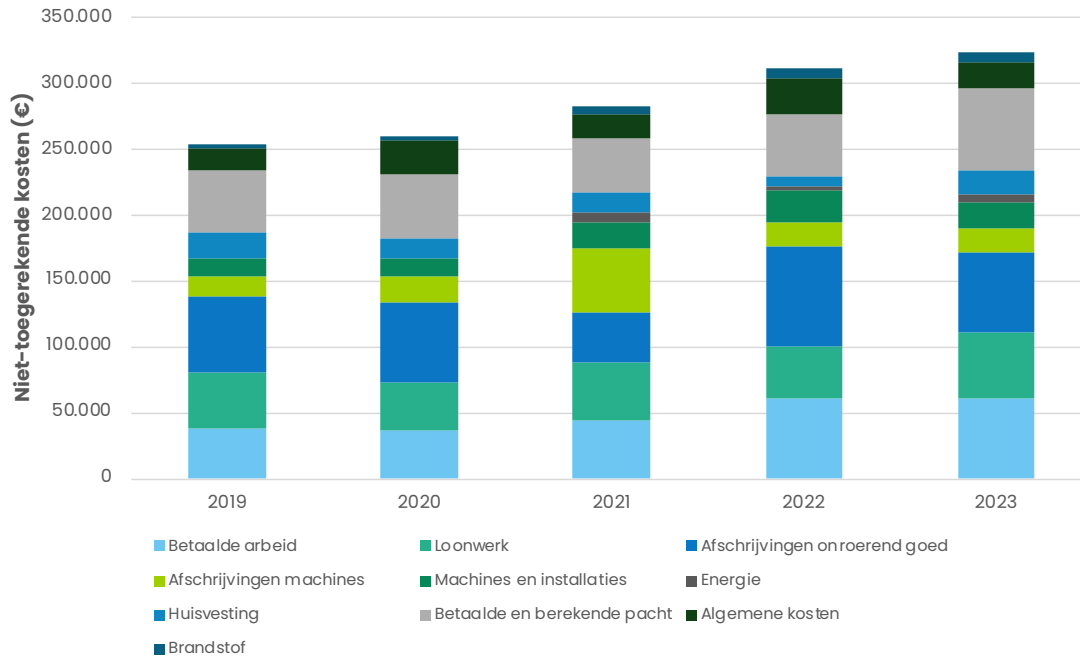
De beschikbaarheid en betaalbaarheid van grond vormt naar verwachting ook een belemmering om aan de eisen voor weidegang te kunnen voldoen. Het verliezen van pachtland en de toegang tot grond is een uitdaging voor het bedrijf. Het is frustrerend om te concurreren om grond met beleggers, investeringsmaatschappijen of intensieve bedrijven, die grond nodig hebben na de afbouw van derogatie. Zeker als het perceel uiteindelijk naar de hoogste bidder gaat. Deze partijen hebben meer te besteden dan een extensiever bedrijf, waar het saldo per hectare lager is. Erik en Marjolijn zouden benieuwd zijn naar de mogelijkheden voor een groundbank, voor boeren die biologisch of natuurinclusief willen gaan boeren.



FIGUUR 6.4.3: OPBRENGSTEN OP BEDRIJFSNIVEAU (2019-2023)



FIGUUR 6.4.4: GEMIDDELD TOEGEREKENDE KOSTEN BEDRIJFSNIVEAU (2019-2023)



FIGUUR 6.4.5: OPBOUW NIET-TOEGEREKENDE KOSTEN OP BEDRIJFSNIVEAU (2019-2023)

7 BIOLOGISCHE BEDRIJVEN: ECONOMISCHE EN ECOLOGISCHE PRESTATIE

In dit hoofdstuk worden de ecologische en economische prestaties van de deelnemende deelnemers besproken, onderverdeeld in de biologisch(-dynamische) en niet-biologische groep. In dit onderzoek bedoelen we met de term 'biologisch' zowel de biologische en biologisch-dynamische bedrijven, tenzij anders gespecificeerd. Net als in hoofdstuk 6 bestaat de analyse uit twee onderdelen.

Eerst wordt ingegaan op de ecologische prestaties aan de hand van natuurinclusieve KPI's. We kijken naar het verschil tussen de biologische en niet-biologische bedrijven in natuurinclusieve prestatie en hoe de bedrijven op de verschillende duurzaamheidsmonitoren presteren, door de prestaties te vergelijken met de maximale streefwaardes uit deze monitoren (zoals toegelicht in hoofdstuk 4.4).

Vervolgens wordt de economische prestatie van deze bedrijven behandeld, gebaseerd op bedrijfseconomische gegevens die zijn opgehaald in de studiegroepen. Tot slot wordt de case study Biologisch in Noord uitgelicht.

7.1 PRESTATIE OP NATUUR-INCLUSIEVE KPI'S

Ammoniakuitstoot

Binnen de onderzochte duurzaamheidsmonitoren variëren de maximale streefwaarden sterk, van ≤ 30 kg NH₃/ha in de MDLG tot ≤ 45 kg NH₃/ha in de BBM. Een groot deel van de bedrijven uit de biologische groep behaalt de maximale streefwaarde van ≤ 30 kg NH₃/ha uit de MDLG.

Figuur 7.1.1 laat zien dat de biologische bedrijven gemiddeld een lagere ammoniakuitstoot hebben dan de niet-biologische groep: 37 kg NH₃/ha ten opzichte van 48 kg NH₃/ha. Een aantal biologische bedrijven heeft een relatief hoge ammoniakuitstoot (>50 kg NH₃/ha). Dit zijn bedrijven die bovengronds mest uitrijden, wat resulteert in een hogere berekende ammoniakuitstoot in de Kringloopwijzer⁴².

De broeikasgasuitstoot per hectare geeft een ander beeld, waar juist de biologische groep gemiddeld een lagere uitstoot hebben dan de niet-biologische groep (**Figuur 7.1.3**). Hierbij haalt het merendeel van de biologische groep de maximale streefwaarde uit de UMDL van ≤ 10.000 CO₂eq/ha. In de niet-biologische groep behalen slechts enkele bedrijven deze streefwaarde ook.

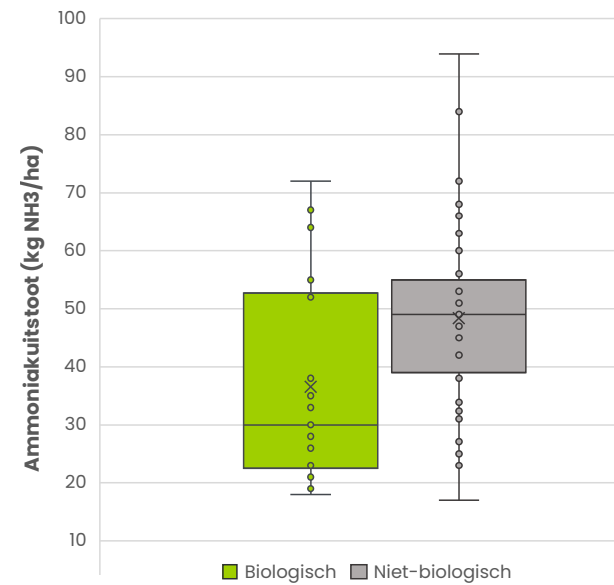
Broeikasgasuitstoot

De duurzaamheidsmonitoren hanteren verschillende manieren om broeikasgasuitstoot uit te drukken. De UMDL drukt broeikasgasuitstoot per hectare (CO₂-eq/ha), terwijl de andere duurzaamheidsmonitoren per kilogram meetmelk gebruiken (CO₂-eq/kg melk).

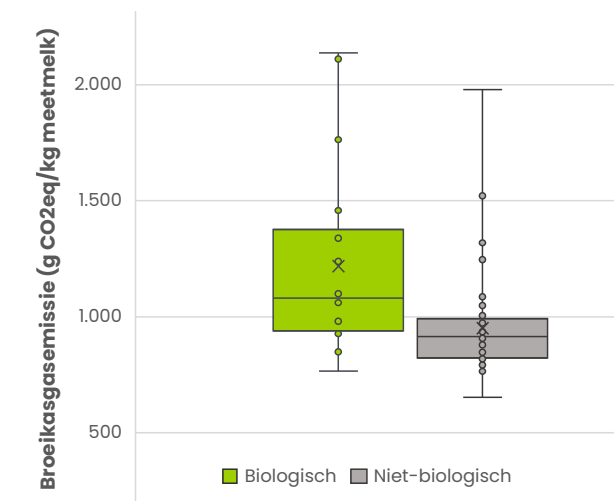
De biologische groep heeft gemiddeld een hogere broeikasgasuitstoot dan de niet-biologische groep wanneer deze wordt uitgedrukt in per kilogram meetmelk (**Figuur 7.1.2**). Binnen de niet-biologische groep wordt de maximale streefwaarde van ≤ 775 CO₂eq/kg melk uit de DBD door 2 bedrijven behaald.

Stikstofbodemoverschot

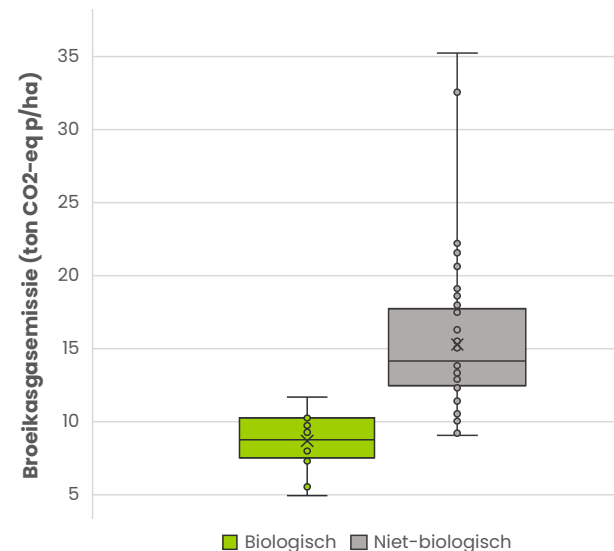
De duurzaamheidsmonitoren tonen een grote spreiding in de maximale streefwaarden, variërend van ≤ 40 tot ≤ 100 kg stikstof per hectare (kg N/ha). **Figuur 7.1.4** laat zien dat de biologische



FIGUUR 7.1.1: AMMONIAKUITSTOOT (KG NH₃/HA) VOOR BIOLOGISCHE EN NIET-BIOLOGISCHE BEDRIJVEN (2023)



FIGUUR 7.1.2: BROEIKASGASUITSTOOT (G CO₂EQ/KG MEETMELK) VOOR BIOLOGISCHE EN NIET-BIOLOGISCHE



FIGUUR 7.1.3: BROEIKASGASUITSTOOT (TON CO₂-EQ/HA) VOOR BIOLOGISCHE EN NIET-BIOLOGISCHE BEDRIJVEN

bedrijven gemiddeld een lager stikstofbodemoverschot hebben dan de niet-biologische bedrijven. Dit komt mogelijk door strengere mestregels voor biologische bedrijven. Zij mogen namelijk geen gebruik maken van derogatie en geen kunstmest strooien. De spreiding is in beide groepen groot en in beide groepen zitten dan ook bedrijven die de maximale streefwaarden behalen (≤ 40 kg N/ha). Zoals eerder in 6.1 Stikstofbodemoverschot is besproken, zijn deze waarden grotendeels afhankelijk van andere factoren, zoals grondsoort.

Aandeel eiwit van eigen land

De maximale streefwaarden van de verschillende duurzaamheidsmonitoren variëren van $\geq 65\%$ tot $\geq 85\%$. In de MDLG en DBD worden verschillende streefwaarden gehanteerd voor grondsoorten. De UMDL heeft een hogere maximale streefwaarde ($\geq 85\%$) dan de BBM ($\geq 70\%$) mogelijk omdat er meer mogelijkheden zijn voor eiwit van eigen land in Utrecht, waar het landbouwgebied voornamelijk uit veen en klei bestaat, waar dat is Noord-Brabant voornamelijk zandgrond is.

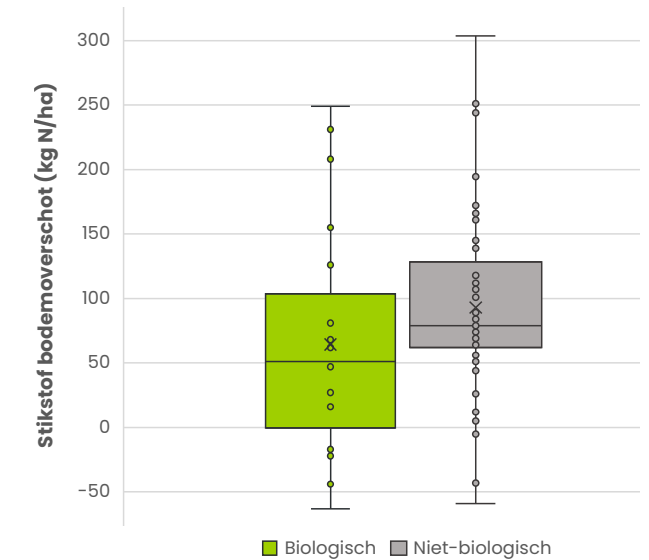
Figuur 7.1.5 illustreert dat de biologische bedrijven gemiddeld meer eiwit van eigen land halen. Voor deze bedrijven, waarvoor krachtvoeraankoop relatief duur is, is het soms gunstiger om zelf krachtvoer te telen.

> Bedrijfsstrategieën

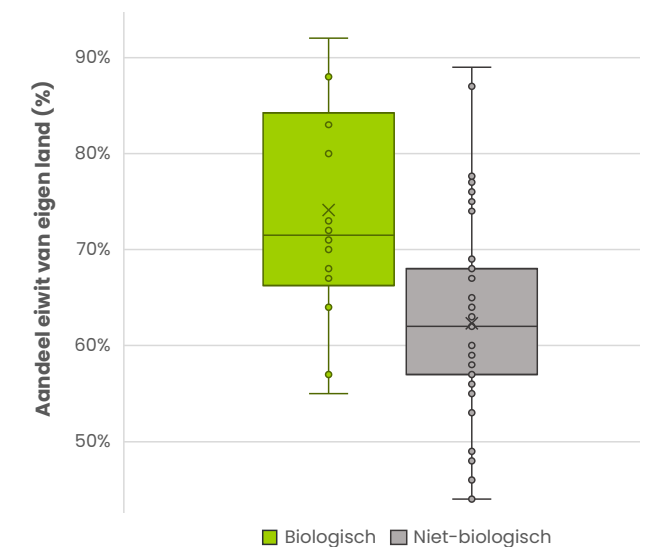
Weidegang

De maximale streefwaarden voor weidegang liggen uit elkaar: waar in de BBM de maximale streefwaarde wordt behaald met ≥ 1.440 uur weidegang, is dit in de UMDL en MDLG pas met ≥ 2.880 uur per jaar. De lage maximale streefwaarde voor de BBM kan deels te verklaren zijn doordat weidegang voor veel bedrijven in Brabant praktisch niet haalbaar is door de kleine huiskavels.

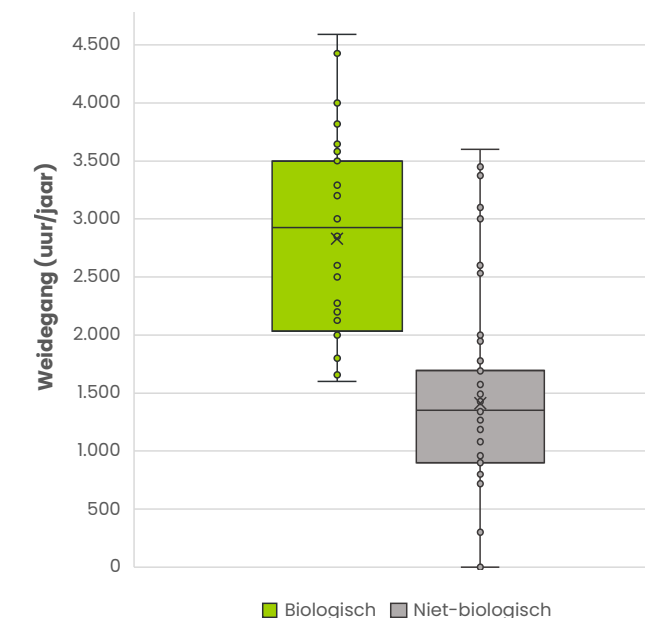
De eis voor weidegang voor biologische certificering is minimaal 720 uur (6 uur en 120 dagen). De meeste deelnemende biologische bedrijven zitten ver daarboven, met gemiddeld 2.830 uur weidegang per jaar (**Figuur 7.1.6**). Een groot deel van de bedrijven uit deze groep zit daarnaast boven de maximale streefwaarde uit de UMDL van ≥ 2.880 uur weidegang per jaar. De niet-biologische bedrijven hebben gemiddeld minder uur weidegang dan de biologische bedrijven, namelijk 1.411 uur per jaar.



FIGUUR 7.1.4: STIKSTOFBODEMVERSCHOT (KG N/HA) VOOR BIOLOGISCHE EN NIET-BIOLOGISCHE BEDRIJVEN



FIGUUR 7.1.5: AANDEEL EIWIT VAN EIGEN LAND VOOR BIOLOGISCHE EN NIET-BIOLOGISCHE BEDRIJVEN

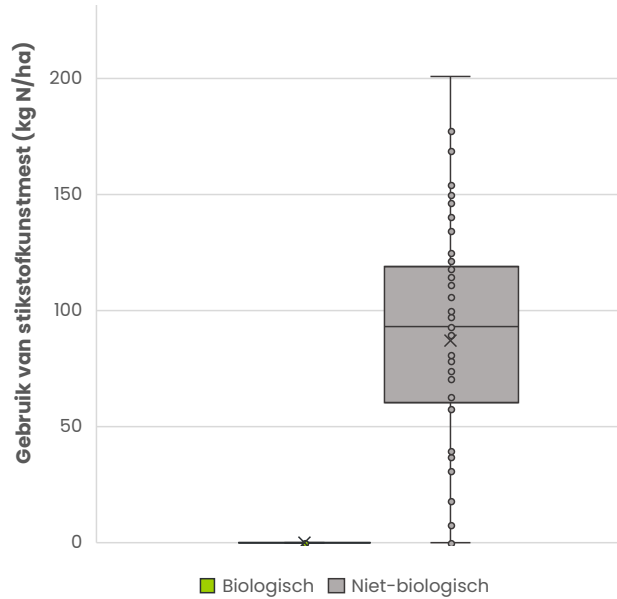


FIGUUR 7.1.6: WEIDEGANG VOOR BIOLOGISCHE EN NIET-BIOLOGISCHE BEDRIJVEN

Gebruik stikstofkunstmest

Binnen de UMDL, MDLG en DBD wordt deze KPI niet opgenomen. In de BBM wordt er maximaal beloond wanneer er geen kunstmest wordt gestrooid met 200 punten.

In **Figuur 7.1.7** zien we een groot verschil in gebruik van stikstofkunstmest omdat de biologische bedrijven überhaupt geen kunstmest mogen gebruiken, vandaar dat deze gehele groep de maximale streefwaarde van de BBM behaalt. In de groep niet-biologische deelnemers is de spreiding groot, maar gebruikt het overgrote deel wel kunstmest.

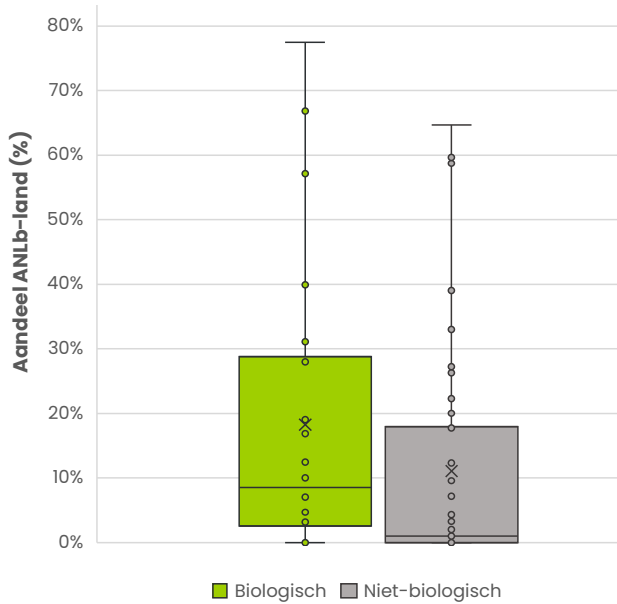


FIGUUR 7.1.7: GEBRUIK VAN STIKSTOFKUNSTMEST VOOR BIOLOGISCHE EN NIET-BIOLOGISCHE BEDRIJVEN

Natuurbeheer (Land met beheerpakketten)

Binnen de duurzaamheidsmonitoren worden verschillende maximale streefwaarden gehanteerd, variërend van $\geq 10\%$ (MDLG) tot $\geq 25\%$ (BBM). Deze KPI wordt niet meegenomen in de DBD. Een verklaring voor de lage maximale streefwaardes of het niet opnemen van deze KPI kan worden verklaard door de beschikbaarheid van ANLb in een regio. In de provincies Drenthe en Gelderland bijvoorbeeld is het aandeel land waar een ANLb pakket kan worden afgesloten aanzienlijk lager dan in de provincies in West-Nederland.

Zoals **Figuur 7.1.8** laat zien ligt het gemiddelde aandeel land met beheerpakketten iets hoger bij de biologische bedrijven (18%) dan bij de niet-biologische bedrijven (11%). Binnen beide groepen zijn er bedrijven met een aandeel ANLb-land van meer dan 30%. Dit zijn voornamelijk bedrijven die gevestigd zijn in West en Noord-Nederland.

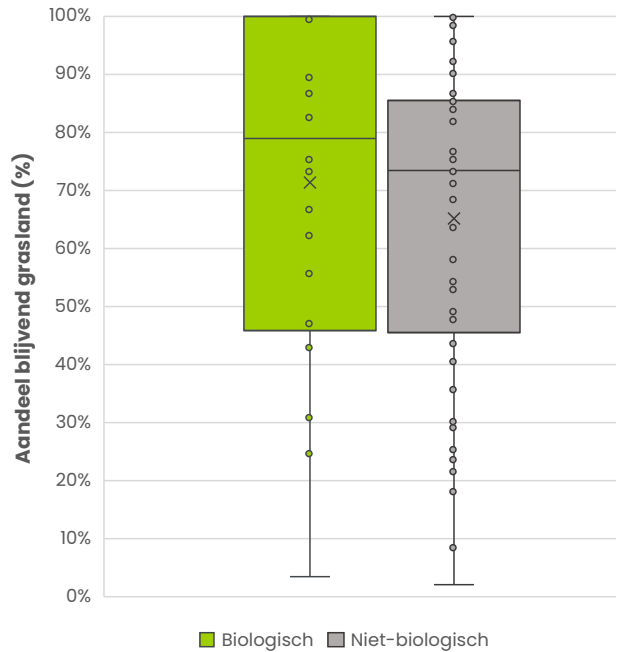


FIGUUR 7.1.8: AANDEEL LAND MET BEHEERPAKKETTEN VOOR BIOLOGISCHE EN NIET-BIOLOGISCHE BEDRIJVEN

Langjarig grasland

De maximale streefwaarden van de verschillende duurzaamheidsmonitoren variëren van $\geq 80\%$ tot $\geq 100\%$ langjarig grasland. In Gelderland wordt er gewerkt met een puntensysteem wat andere streefwaarden hanteert voor de grondsoorten zand, klei en veen. Op veen zijn de streefwaarden hoger, mogelijk omdat blijvend grasland goed toepasbaar en wenselijk is op veengronden. Mogelijk zijn daarom de streefwaarden in de UMDL ook hoger vergeleken met de BBM door het aandeel zandgronden in Brabant.

Bij beide groepen bestaat het merendeel van hun areaal uit langjarig grasland, zoals weergegeven in **Figuur 7.1.9**. Bij de biologische bedrijven is dit 71% en bij de niet-biologische bedrijven 67%. We zien hier dus geen grote verschillen tussen de groepen en de maximale streefwaarden worden door bedrijven in beide groepen behaald.

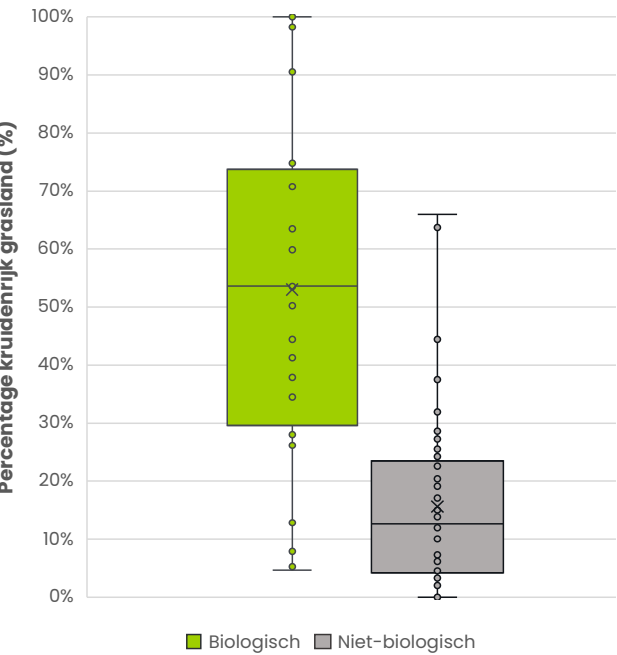


FIGUUR 7.1.9: AANDEEL LANGJARIG GRASLAND VOOR BIOLOGISCHE EN NIET-BIOLOGISCHE BEDRIJVEN

Kruidenrijk grasland

De maximale streefwaarden voor kruidenrijk grasland verschillen sterk, met $\geq 20\%$ in de UMDL en $\geq 80\%$ in de MDLG. Hierbij moet worden opgemerkt dat in de UMDL enkel extensief kruidenrijk grasland mag worden meegeteld, waarbij de andere monitoren geen onderscheid maken tussen productief en extensief. Deze KPI is niet opgenomen in de DBD.

Figuur 7.1.10 geeft laat zien dat de biologische bedrijven een hoger aandeel kruidenrijk grasland hebben (53%) in vergelijking met de niet-biologische bedrijven (16%). De maximale streefwaarde van $\geq 80\%$ kruidenrijk grasland uit de MDLG wordt door 6 biologische bedrijven behaald en binnen de niet-biologische groep door geen enkel bedrijf.



FIGUUR 7.1.10: AANDEEL KRUIDENRIJK GRASLAND VOOR BIOLOGISCHE EN NIET-BIOLOGISCHE BEDRIJVEN

7.2 ECONOMISCHE PRESTATIE

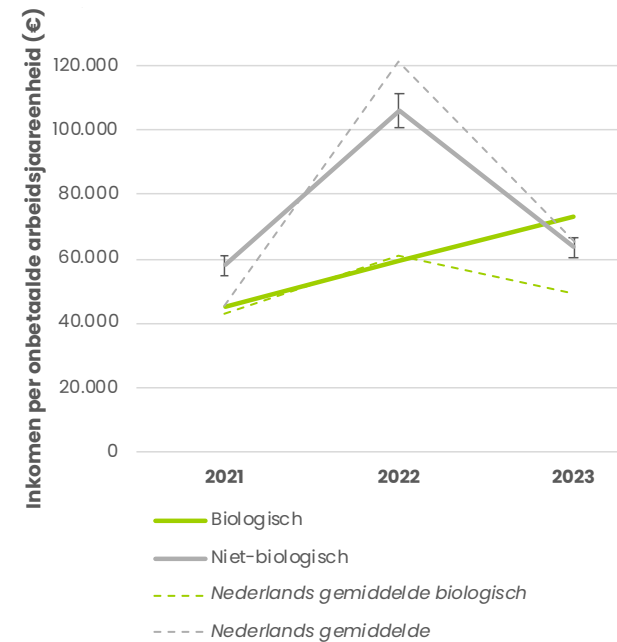
> 7.2.1 Inkomen en resultaat

Het inkomen per onbetaalde arbeidsjaareenheid (oaje) is een kengetal dat bedrijven met verschillende groottes onderling vergelijkbaar maakt. Dit wordt ook jaarlijks door Wageningen University & Research vastgesteld voor de sector. Het wordt berekend door het bedrijfsresultaat te delen door het aantal onbetaalde arbeidsjaareenheden dat daarvoor wordt ingezet.

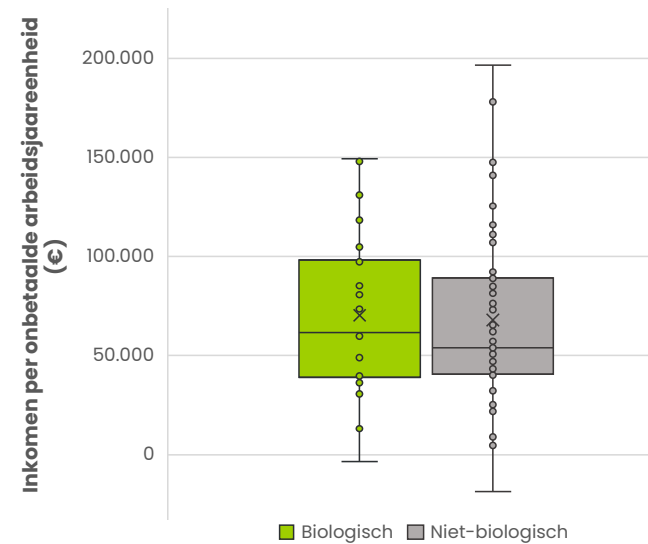
Het inkomen per oaje voor de niet-biologische bedrijven fluctueert sterk over de jaren, enigszins vergelijkbaar met de landelijke trend, zoals zichtbaar in [Figuur 7.2.1](#). De biologische bedrijven behalen in 2021 en in 2022 resultaten die vergelijkbaar zijn met het landelijk gemiddelde. Het inkomen per oaje stijgt in 2023 echter door naar gemiddeld €72.000, waar het landelijke gemiddelde (voorlopig) €49.400 is. Deze grafiek bevestigt het beeld dat de biologische deelnemers een stabielere verdienvermogen. Hierbij is echter wel belangrijk om te benoemen dat het inkomen per oaje niet gelijk staat aan de vrije kasstroom: aflossingen (bijvoorbeeld voor grond) zijn hier niet in opgenomen.

Het resultaat gewone bedrijfsuitoefening gehele bedrijf wordt berekend door de toerekende en niet-toegerekende kosten van de opbrengsten af te trekken. In [Figuur 7.2.2](#) wordt de spreiding van dit resultaat in 2023 weergegeven. [Figuur 7.2.3](#) toont de spreiding binnen de groepen van het inkomen per oaje in 2023.

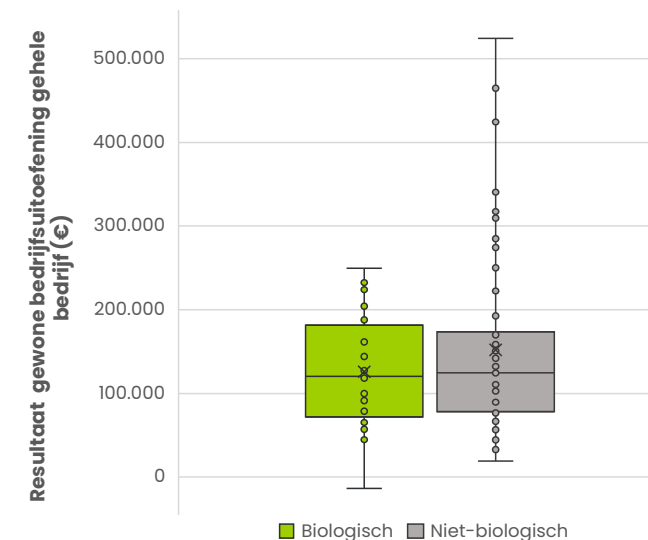
In 2023 was er nauwelijks verschil in het gemiddelde resultaat uit de gewone bedrijfsuitoefening tussen biologische en niet-biologische bedrijven. [Figuur 7.2.3](#) laat echter zien dat er enkele uitschieters zijn met een resultaat van meer dan €250.000. Ook het gemiddelde inkomen per oaje is vergelijkbaar tussen beide groepen, al zijn er binnen de niet-biologische groep enkele bedrijven met een inkomen per oaje van boven de €150.000.



FIGUUR 7.2.1: INKOMEN PER ONBETAALDE ARBEIDSJAAREENHEID (2021-2023)



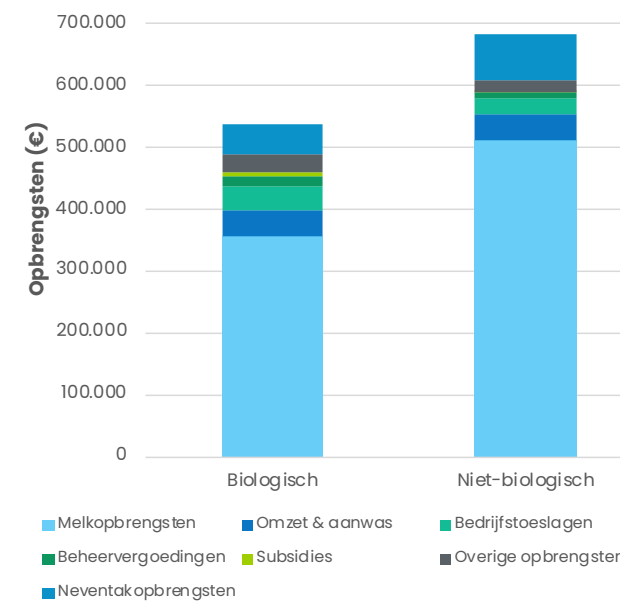
FIGUUR 7.2.2: INKOMEN PER ONBETAALDE ARBEIDSJAAREENHEID (2023)



FIGUUR 7.2.3: RESULTAAT GEWONE BEDRIJFS-UITOEFENING GEHELE BEDRIJF (2023)

> 7.2.2 Opbrengsten

De gemiddelde opbrengsten op bedrijfsniveau zijn hoger voor de niet-biologische bedrijven dan voor de niet-biologische bedrijven, respectievelijk €680.000 tegenover €540.000. Uit [Figuur 7.2.4](#) blijkt dat dit verschil vooral te verklaren is door de hogere melkopbrengst in de niet-biologische groep, €509.599, tegenover €355.612 in de biologische groep.

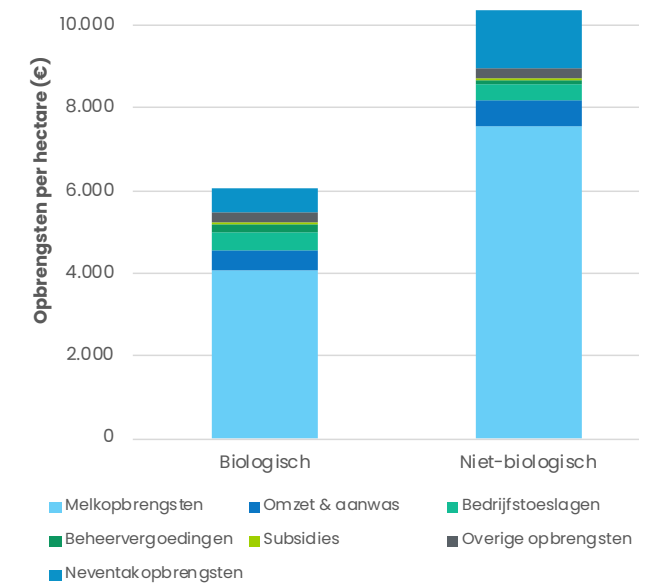


FIGUUR 7.2.4: GEMIDDELTE OPBRENGSTEN OP BEDRIJFSNIVEAU (2023)

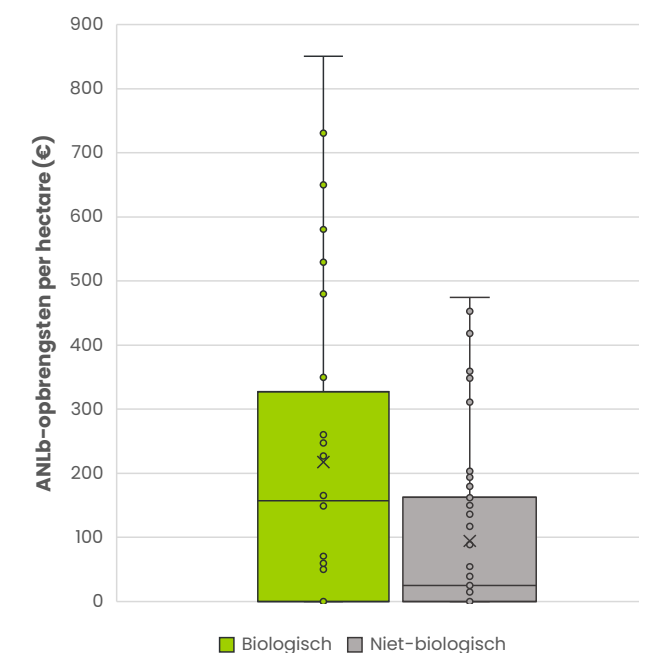
ANLb-vergoedingen

Biologische bedrijven ontvangen over het algemeen hogere opbrengsten uit het Agrarisch Natuur- en Landschapsbeheer (ANLb), met enkele uitschieters van meer dan €500 per hectare ([Figuur 7.2.6](#)). In de biologische groep ontvangen 18 van de 28 bedrijven ANLb-vergoedingen. Gemiddeld beheren zij 13,4 hectare ANLb-grond, wat neerkomt op ongeveer 18% van hun totale bedrijfsoppervlakte. Bij de niet-biologische bedrijven zijn deze cijfers lager: gemiddeld 8,4 hectare ANLb-land, goed voor 11% van het totale areaal.

De biologische bedrijven behalen ook een lagere opbrengst per hectare ([Figuur 7.2.5](#)). Deze bedrijven beheren gemiddeld meer hectares land, waardoor de lagere opbrengst verspreid wordt over een groter areaal.



FIGUUR 7.2.5: GEMIDDELTE OPBRENGSTEN PER HECTARE (2023)



FIGUUR 7.2.6: ANLB-OPBRENGSTEN PER HECTARE (2023)

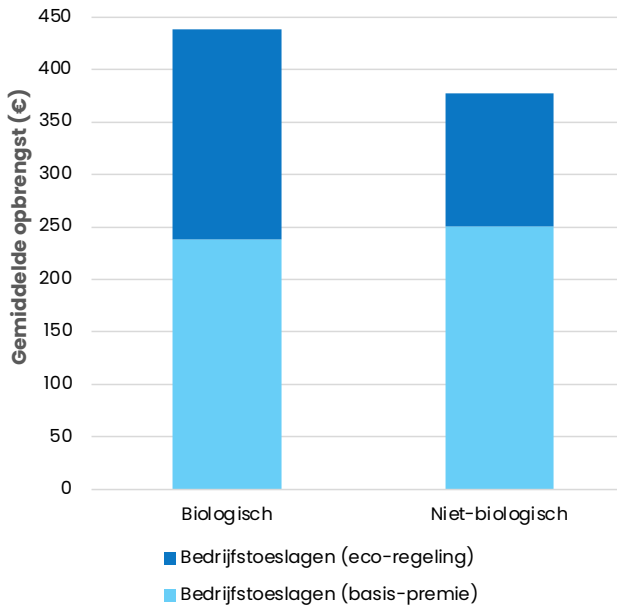
Bedrijfstoeslagen

Binnen het Gemeenschappelijk landbouwbeleid (GLB) kunnen boeren, naast de basis-premie, een extra betaling per hectare krijgen voor eco-activiteiten die bijdragen aan het verbeteren van klimaat, bodem en lucht, water, landschap en biodiversiteit⁴³. Vanaf 2023 gelden er 3 beloningsniveaus: brons (€60 per hectare), zilver (€100 per hectare) en goud (€200 per hectare), afhankelijk van het aantal punten die voor de eco-activiteiten zijn behaald. Een biologische certificering zorgt ervoor dat het bedrijf direct niveau goud haalt.

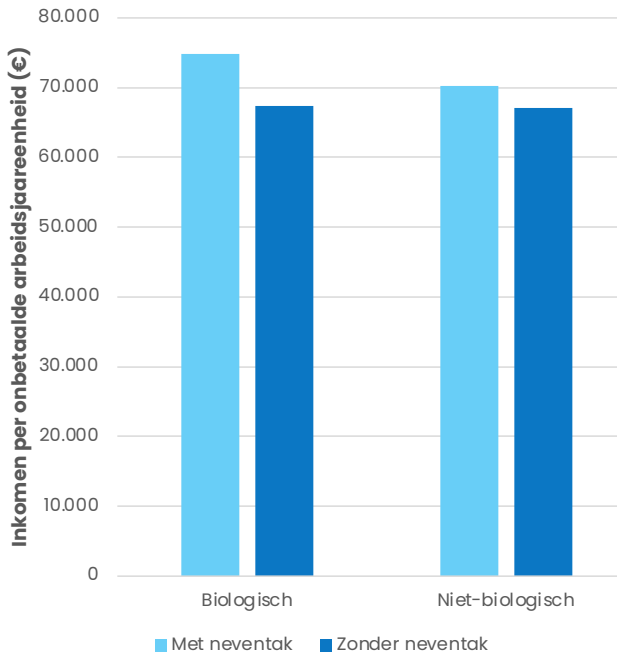
De biologische bedrijven halen gemiddeld een hogere opbrengst uit de eco-regelingen per hectare dan de niet-biologische bedrijven: respectievelijk €200 tegenover €128 per hectare (Figuur 7.2.7). In de niet-biologische groep halen 16 van de 53 bedrijven niveau goud. De basis-premie is gemiddeld gezien iets hoger voor de niet-biologische groep. Dit is te verklaren door de bonus die wordt uitbetaald boven op de basispremie tot aan 40 hectare. Vanwege het feit dat veel biologische bedrijven een groter areaal bezitten dan 40 hectare, krijgen deze bedrijven gemiddeld gezien een lagere basis-premie per hectare. Het gemiddelde verschil tussen de twee groepen in de basisbetaling is €12 per hectare.

Neventak

Het gemiddelde inkomen per oaje van bedrijven met een substantiële neventak is hoger dan voor bedrijven zonder substantiële neventak, in zowel de biologische als de niet-biologische groep. Uit Figuur 7.2.8 blijkt dat het inkomen voor de bedrijven zonder een substantiële neventak is tussen de beide groepen ongeveer gelijk. Van de 28 biologisch(-dynamische) bedrijven hadden er 11 een substantiële neventak (39%). Voor de niet-biologische bedrijven was dit 15 van de 53 (28%).



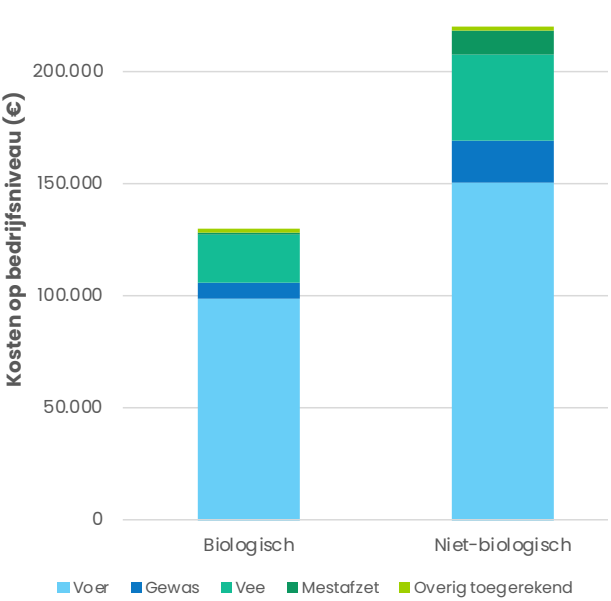
FIGUUR 7.2.7: GEMIDDELDE OPBRENGST BEDRIJFSTOESLAGEN PER HECTARE (2023)



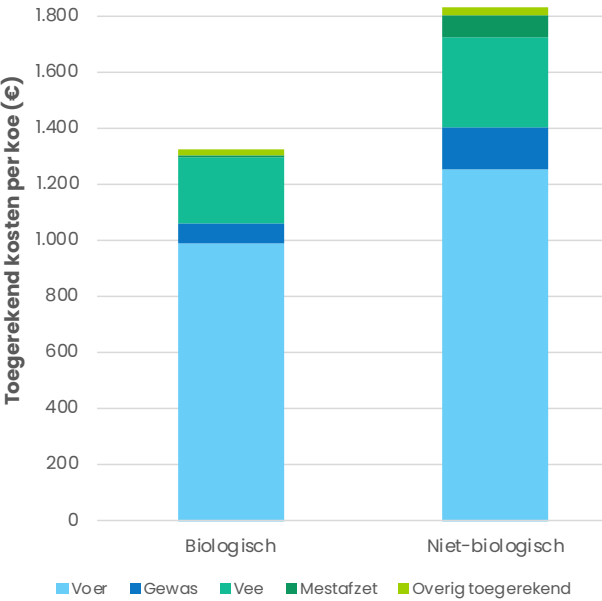
FIGUUR 7.2.8: INKOMEN PER OAJE VOOR BEDRIJVEN MET OF ZONDER SUBSTANTIËLE NEVENTAK (2023)

7.2.3 Toegerekende kosten

De toegerekende kosten op bedrijfsniveau zijn voor de biologische groep aanzienlijk lager dan voor de niet-biologische groep. In Figuur 7.2.9 is te zien dat dit grotendeels door de voerkosten komt, die voor de biologische groep ongeveer €50.000 lager zijn. De andere kosten zijn daarnaast ook lager. De toegerekende kosten per koe liggen dichterbij elkaar, zoals blijkt uit Figuur 7.2.10.



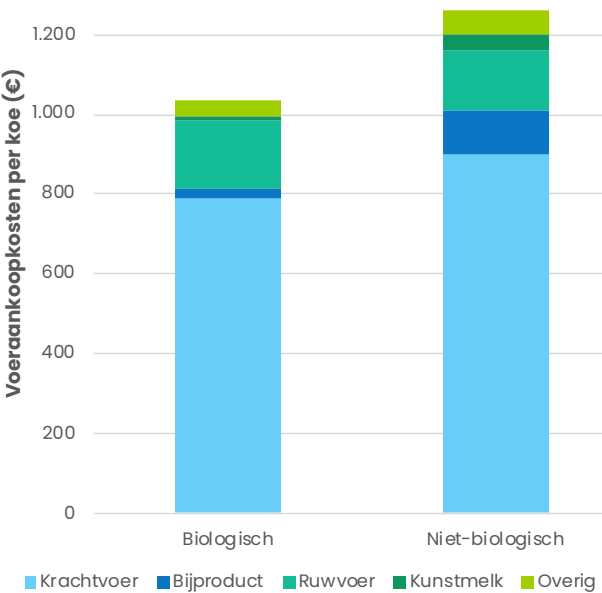
FIGUUR 7.2.9: GEMIDDELDE TOEGEREKENDE KOSTEN OP BEDRIJFSNIVEAU (2023)



FIGUUR 7.2.10: GEMIDDELDE TOEGEREKENDE KOSTEN PER KOE (2023)

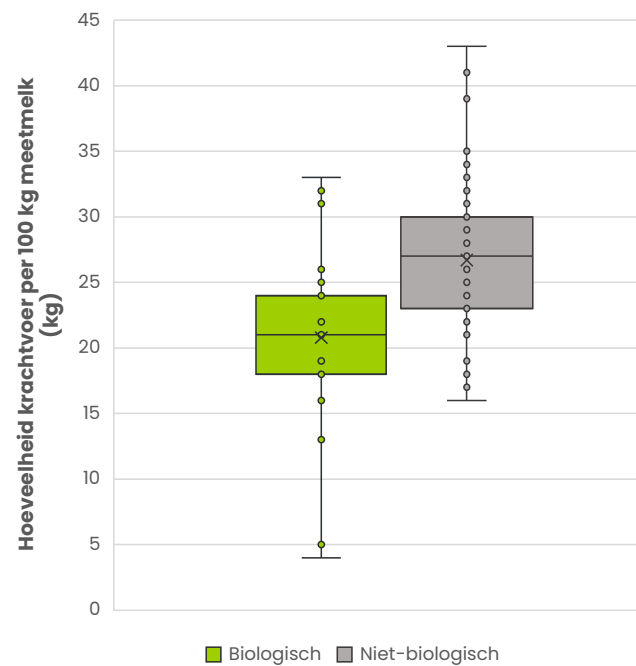
Voerkosten

De voeraankoopkosten per koe zijn voor de biologische groep lager dan voor de niet-biologische groep (Figuur 7.2.11). Dit verschil is voornamelijk toe te schrijven aan lagere uitgaven voor krachtvoer, bijproducten en kunstmelk. In 2023 bedroeg de gemiddelde krachtvoergift bij biologische bedrijven 21 kilogram per 100 kilogram meetmelk, terwijl dit bij de niet-biologische bedrijven gemiddeld 27 kilogram was (Figuur 7.2.12). Deze lagere krachtvoergift ging, zoals verwacht, gepaard met een lagere melkproductie per koe: gemiddeld 6.699 kilogram meetmelk bij de biologische bedrijven tegenover 9.088 kilogram bij de niet-biologische bedrijven (Figuur 7.2.13).

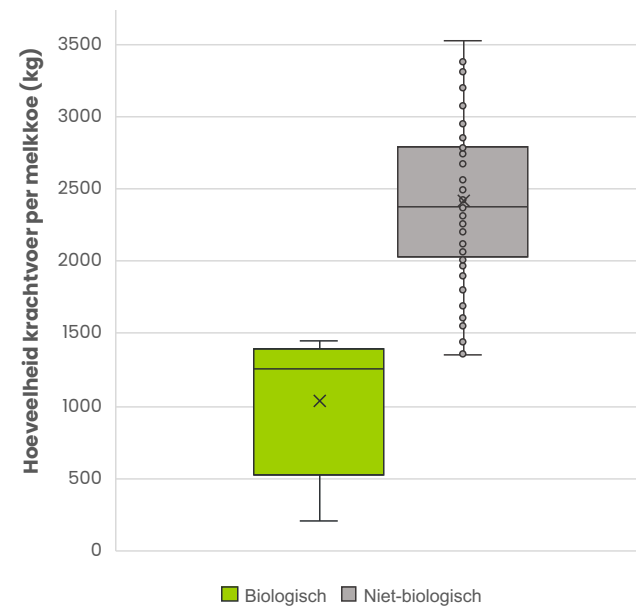


FIGUUR 7.2.11: GEMIDDELDE VOERAANKOOPKOSTEN PER KOE (2023)

43 RVO, 2025. Eco-regeling 2025.



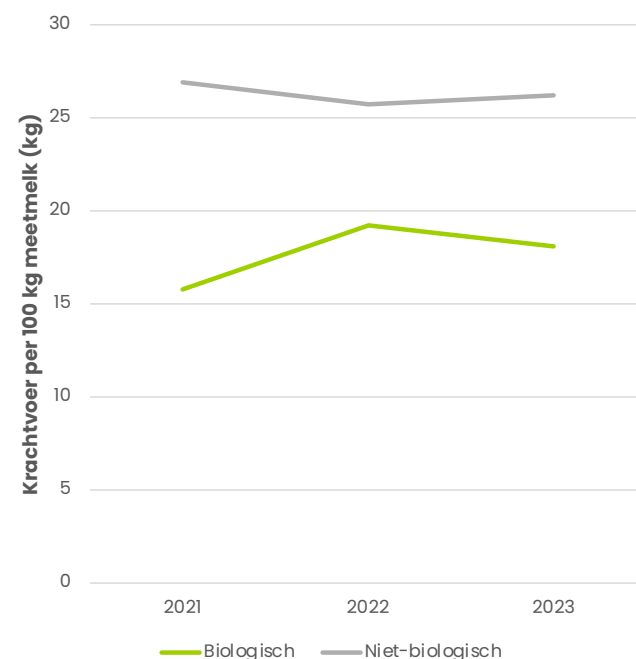
FIGUUR 7.2.12: HOEVEELHEID KRACHTVOER PER 100 KILOGRAM MEETMELK (2023)



FIGUUR 7.2.13: HOEVEELHEID KRACHTVOER PER KOE (2023)

Opvallend is dat binnen de biologische groep sinds 2022 gemiddeld meer krachtvoer is gevoerd dan in 2021 (Figuur 7.2.14). Deze stijging is grotendeels het gevolg van een gewijzigde groepssamenstelling in de jaren 2022 en 2023 ten opzichte van 2021. In 2023 bleef het niveau van krachtvoergift vergelijkbaar met dat van 2022. Als gevolg van de toegenomen krachtvoergift steeg ook de gemiddelde meetmelkproductie per koe in de biologische groep. Voor de niet-biologische bedrijven bleef zowel de krachtvoergift als de meetmelkproductie per koe in de periode 2021 tot 2023 relatief stabiel.

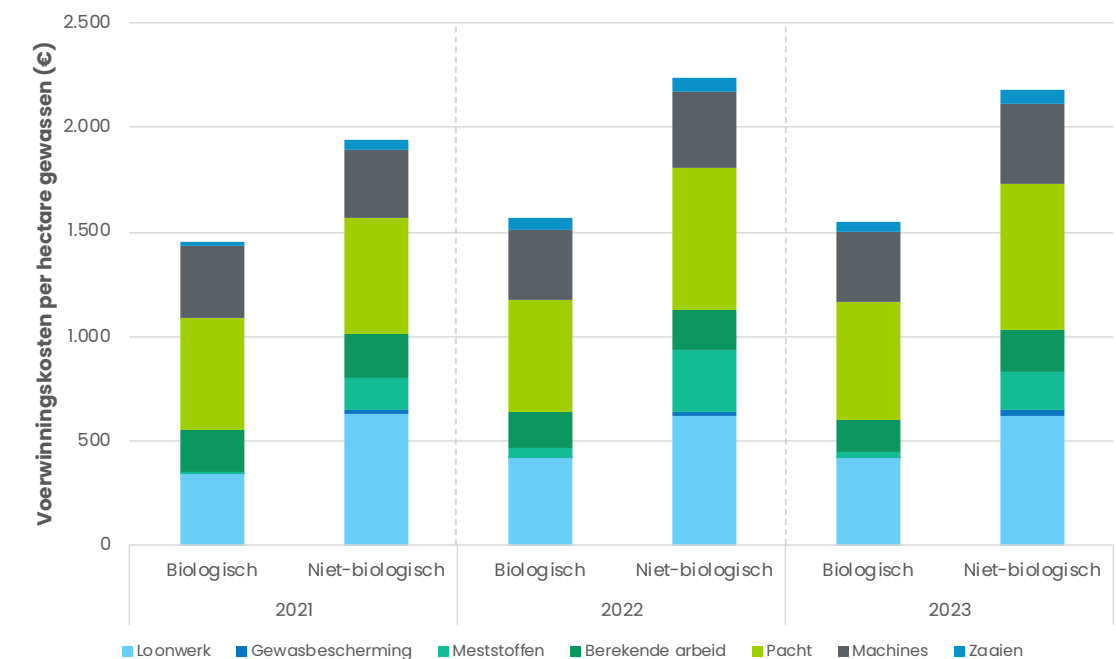
Naast krachtvoerkosten zijn ook de ruwvoerkosten in de periode 2021 tot 2023 toegenomen. Dit gold voor beide groepen, al lagen de ruwvoerkosten per koe gemiddeld hoger bij de biologische bedrijven.



FIGUUR 7.2.14: HOEVEELHEID KRACHTVOER PER 100 KILOGRAM MEETMELK (2021-2023) VOOR BEDRIJVEN DIE AL DRIE JAAR DEELNAMEN

Voerwinningskosten

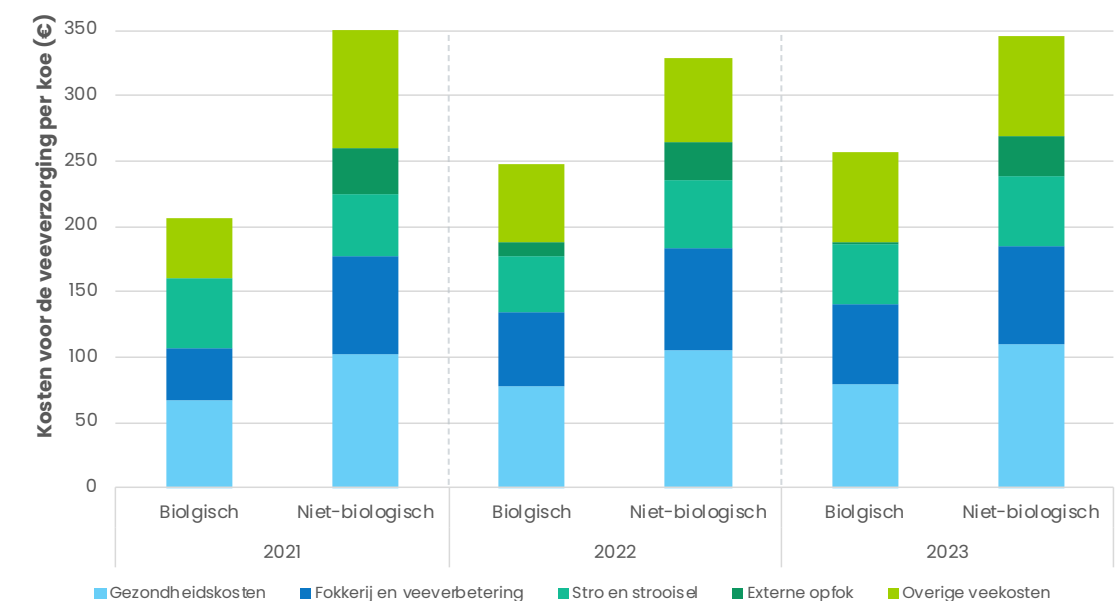
De gemiddelde voerwinningskosten per hectare zijn lager voor de biologische bedrijven dan voor de niet-biologische bedrijven (Figuur 7.2.15). De kosten voor loonwerk en meststoffen verschillen hierin het meest. Deze kosten stijgen wanneer het land intensiever wordt bewerkt en zijn daarom voor de niet-biologische bedrijven hoger.



FIGUUR 7.2.15: GEMIDDELDE VOERWINNINGSKOSTEN PER HECTARE GEWASSEN (2023)

Veeverzorgingskosten

De verzorgingskosten per koe zijn lager voor de biologische bedrijven dan voor de niet-biologische bedrijven. Dit verschil wordt voornamelijk veroorzaakt door lagere gezondheidskosten en lagere kosten voor externe opfok. Opvallend is dat de totale veeverzorgingskosten per koe over de jaren 2021 tot 2023 voor de niet-biologische groep vrijwel gelijk zijn gebleven. De kosten voor de biologische groep nemen jaarlijks toe.



FIGUUR 7.2.16: GEMIDDELDE VEEVERZORGINGSKOSTEN PER KOE (2021-2023)

Mestafzetkosten

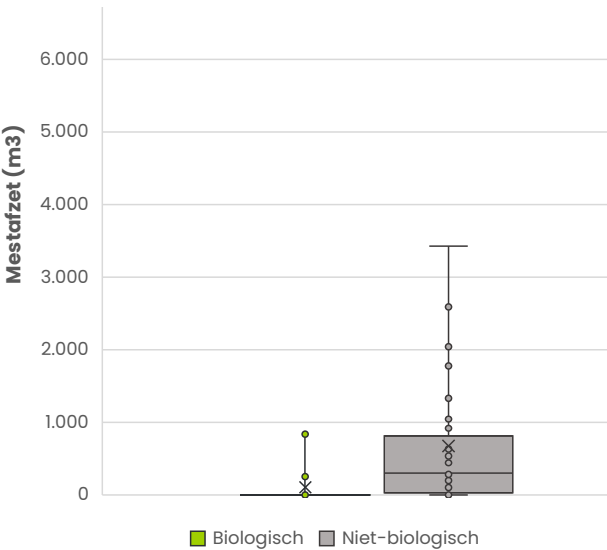
Biologische bedrijven hebben weinig tot geen mestafzet, in tegenstelling tot niet-biologische bedrijven (Figuur 7.2.17). Binnen de biologische landbouw geldt de norm dat maximaal 170 kg stikstof uit dierlijke mest per hectare mag worden uitgereden. Omdat biologische bedrijven al binnen deze grens opereren, ondervinden zij geen gevolgen van de afbouw van de derogatie.

Bij de niet-biologische bedrijven vindt in de meeste gevallen mestafzet plaats, met een gemiddelde van 600 kuub per bedrijf. In 2023 kwamen de gemiddelde kosten voor mestafzet in deze groep uit op ongeveer €10.000. Zoals te zien is in Figuur 7.2.18, zijn er echter enkele uitschieters met mestafzetkosten van meer dan €20.000, die het gemiddelde omhoogtrekken. De mediaan ligt lager, rond de €6.000.

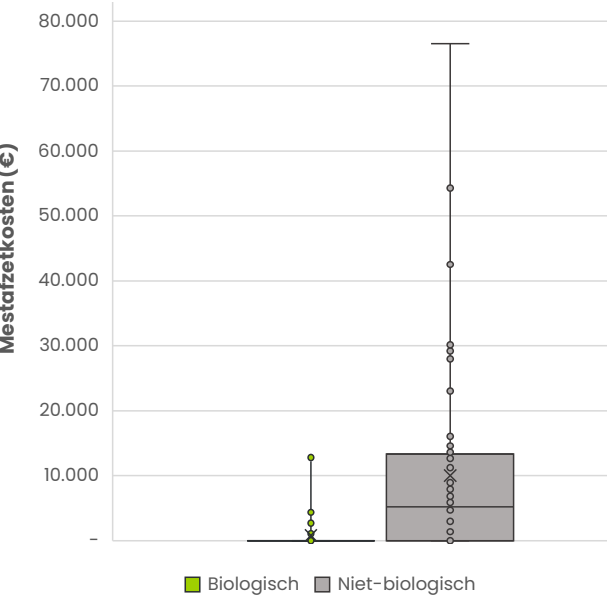
> 7.2.4 Niet-toegerekende kosten

Het verschil in de gemiddelde niet-toegerekende kosten tussen de biologische en niet-biologische bedrijven is relatief klein. Over het algemeen zijn de totale kosten iets hoger voor de niet-biologische bedrijven. Dit hogere kostenniveau kan vooral worden toegeschreven aan de hogere algemene kosten, energiekosten en loonwerkkosten die in deze groep werden gemaakt.

Van 2021 tot 2023 nam het niveau van de niet-toegerekende kosten in vergelijkbare mate toe voor beide groepen (Figuur 7.2.19). Gedurende deze periode bleven de gemiddelde niet-toegerekende kosten voor de niet-biologische groep altijd net iets hoger dan voor de biologische bedrijven. De verhouding tussen de verschillende kostenposten bleef in beide groepen vrijwel constant.

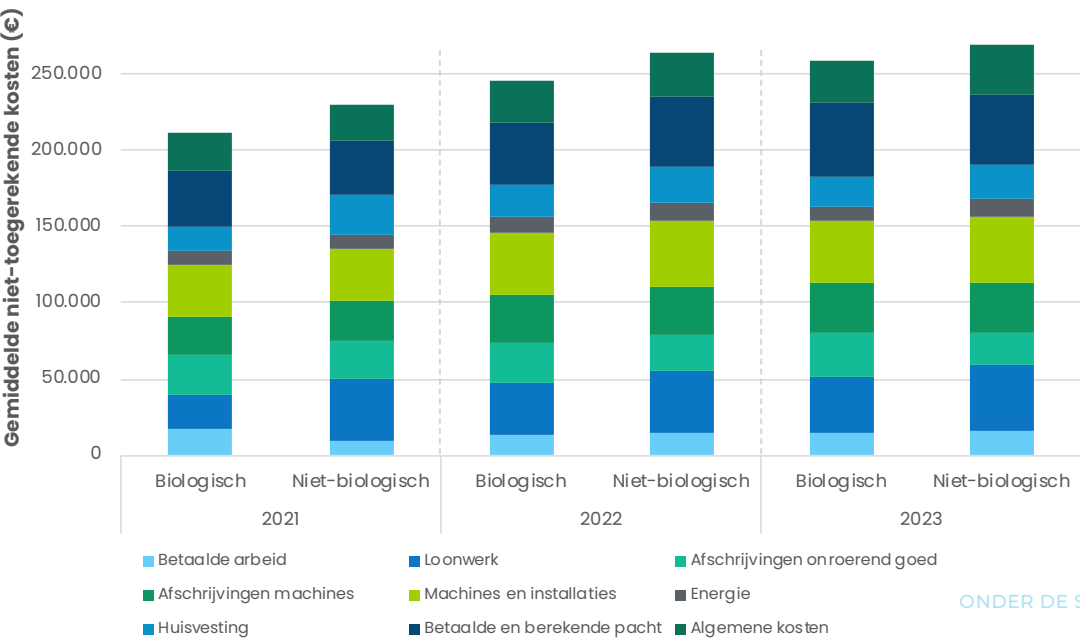


FIGUUR 7.2.17: MESTAFZET OP BEDRIJFSNIVEAU (2023)



FIGUUR 7.2.18: MESTAFZETKOSTEN OP BEDRIJFSNIVEAU (2023)

FIGUUR 7.2.19: TOTALE NIET-TOEGEREKENDE KOSTEN OP BEDRIJFSNIVEAU (2021-2023)



7.3 CASE STUDY – OMSCHAKELING NAAR BIOLOGISCH IN NOORD

> Hans Kroodsmma

Jannum in regio Noord

In het Friese Jannum runt Hans een biologisch melkveebedrijf. Zijn betrokkenheid bij het weidevogelbeheer en aandacht voor de natuur vormden het vertrekpunt voor een bredere transitie richting een meer natuurinclusieve bedrijfsvoering. De omschakeling naar biologisch in 2022 was daarin een belangrijke stap, evenals het aanpassen van de veestapel met andere rassen en het intensieve weidevogelbeheer. Deze keuzes zijn niet alleen ingegeven door bedrijfseconomische motieven, maar vooral door een persoonlijke overtuiging: boeren mét de natuur.



101 ha
Jannum



124 melkvee
52 jongvee



6.937 kg
meetmelk/ha

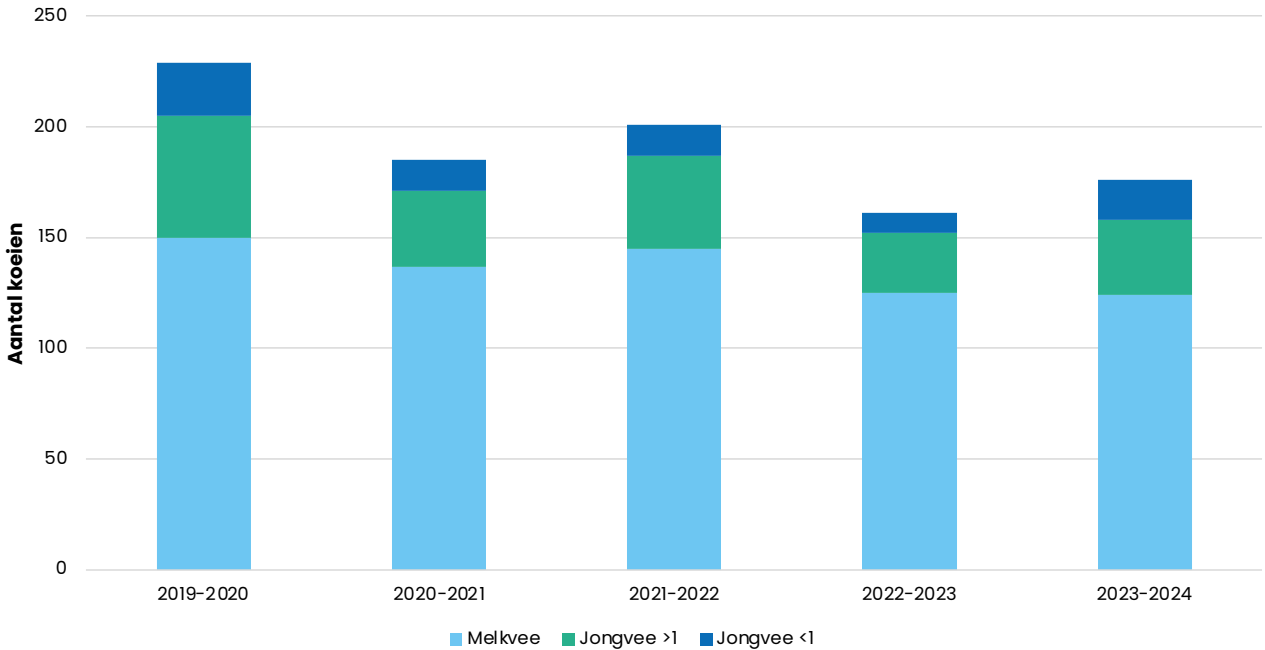
Belangrijkste keuzes

- Omgeschakeld naar biologisch nadat hij al jaren stappen had gezet, zoals werken aan bodemverbetering, inzaaien van kruidenrijk grasland en afbouwen van kunstmestgebruik.
- Overgestapt op Jersey koeien vanwege hun lage voederbehoefte. Dit is niet abrupt gegaan, maar geleidelijk over de jaren.
- Extensivering op een natuurlijke manier, door minder kalveren aan te houden en extra pachtgrond hoeft er geen mest afgevoerd te worden en geen ruwvoer aangekocht.
- Sinds dit jaar heeft hij een samenwerking met een akkerbouwer in omschakeling naar biologisch, die krachtvoer (zoals veldbonen, voederbieten, gerst en tarwe) gaat telen voor zijn koeien.

Hans focust zich veel op het sluiten van kringlopen, op het bedrijf en regionaal. Daarnaast is hij begonnen met het produceren van kaas. De samenwerking met de akkerbouwer die krachtvoer gaat telen voor zijn koeien, past goed bij het verhaal van zijn kaas: een biologisch en volledig regionaal geproduceerd product.

Verandering in kosten en opbrengsten

- Biologisch krachtvoer is duurder dan gangbaar krachtvoer. De kosten van krachtvoer zijn na de omschakeling eerst gestegen maar daarna juist gedaald omdat hij minder krachtvoer is gaan voeren.
- De melkproductie is afgenomen, doordat hij minder krachtvoer is gaan voeren en door de lage ruwvoer kwaliteit van percelen met uitgesteld maai-beheer. Hij heeft de afgelopen jaren gezocht naar een gezond evenwicht tussen de krachtvoergift en de melkopbrengsten.
- Extra kosten voor pachtland om te extensiveren.
- De opbrengsten zijn diverser geworden. Hans wilt minder afhankelijk zijn van alleen melkproductie en zo een schommelende melkprijs. Daarom heeft hij ervoor gekozen om zich ook te richten op Agrarisch Natuur en Landschapsbeheer, verwaarden van eigen zuivel en werk buiten de deur als bestuurslid. Dit biedt stabiliteit en ruimte om het bedrijf natuurinclusiever in te richten.
- Minder kosten voor inputs, zoals kunstmest.
- Jaarlijkse kosten voor certificering bij SKAL. Deze bedragen voor dit bedrijf ongeveer €1.000 tot €2.000 en brengen ook administratief werk met zich mee.



FIGUUR 7.3.1: OPBOUW VEESTAPEL (2019-2024)

Eenmalige kosten en opbrengsten

Tijdens de omschakeling naar biologisch worden eerst de percelen omgeschakeld (1-2 jaar) en vervolgens het vee (half jaar). Tijdens de omschakelperiode voor vee, moet er biologisch worden gewerkt maar mogen de producten nog niet als biologisch worden verkocht. Deze periode kan uitdagend zijn gezien de hogere kosten en de uitblijvende hogere opbrengsten. Tijdens de omschakelperiode op het bedrijf van Hans (in 2022) was de gangbare melkprijs relatief hoog en vergelijkbaar met de biologische melkprijs. Daarnaast heeft hij via A-ware een premie van €2 per 100 kilogram meetmelk op de gangbare melkprijs ontvangen tijdens deze periode. Dit heeft ervoor gezorgd dat de omschakeling economisch relatief gunstig is verlopen.

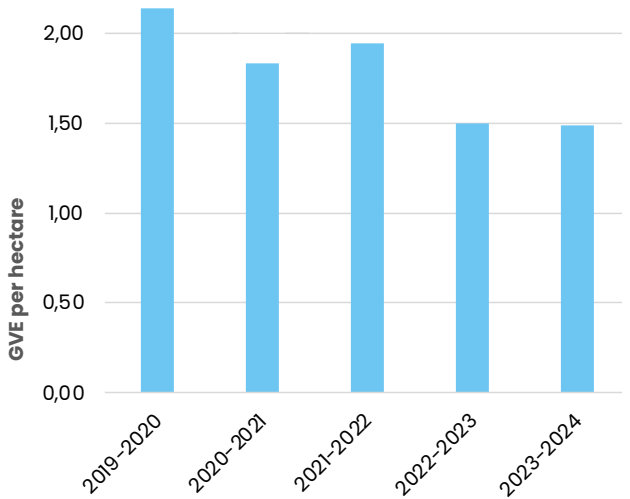
Om hoge kosten voor de omschakeling te vermijden is Hans al gestart met de voorbereidingen in de jaren voor de “officiële” omschakeling naar biologisch. Hij denkt zelf dat deze periode tussen de 5 en 10 jaar geduurd heeft. Zo zaaide hij de percelen al eerder in met kruidenrijk graszaad en stopte hij met kunstmest, om tegenvallende oogsten en kosten te verspreiden. Ook paste hij in de jaren ervoor de veestapel geleidelijk aan. Dit zorgde voor een stabielere ruwvoerpositie en een natuurlijk verloop richting extensiever werken.

Uitdagingen

Adviseurs, banken en boekhouders raadden Hans de omschakeling naar biologisch af. Hij had veel extra inzet nodig om financiering en erkenning te krijgen, mede doordat financiering vaak gebaseerd is op productie per liter melk. Het proces vraagt om ondernemers met veel doorzettingsvermogen, de niet terugdeinzen voor onzekerheid en uitdagingen. Hij denkt dat een financieringstraject wat meer aansluit bij de biologische landbouw of deze transitie stimuleert hem in die tijd had kunnen helpen. Een voorbeeld hiervan is een eenvoudig aan te vragen lening tegen een gereduceerd rentetarief, zoals mogelijk is via het Investeringsfonds Duurzame Landbouw (IDL⁴⁴) voor bedrijven die gaan omschakelen.

Tegelijkertijd zijn de regelingen die nu beschikbaar zijn voornamelijk gericht op nieuwe investeringen, die je tegen een aantrekkelijk tarief kan financieren. Maar in het geval van Hans en veel andere bedrijven gaat het soms juist om een aanpassing in de bedrijfsstrategie, maar niet per se om een nieuwe investering. De bestaande financieringen van het bedrijf kunnen niet in deze regelingen geherfinancierd worden. Daarnaast zijn de aanvraagprocedures ook ingewikkeld, al helemaal om als boer zonder adviseur te doorlopen.

De omschakeling kostte hem ook veel uitzoekwerk – veel informatie over biologische melkveehouderij vond hij lastig vindbaar. Hans vond uiteindelijk zijn weg via een omschakelgroep, SKAL en een betrokken voerleverancier. Een kennisportaal met praktische en economische kengetallen, informatie over toeslagen, teeltmethodes en regelgeving zou hem in die tijd hebben geholpen. Daarnaast pleit hij voor laagdrempelige begeleiding en advies tijdens het omschakeltraject, zodat ondernemers hierin niet alleen staan.

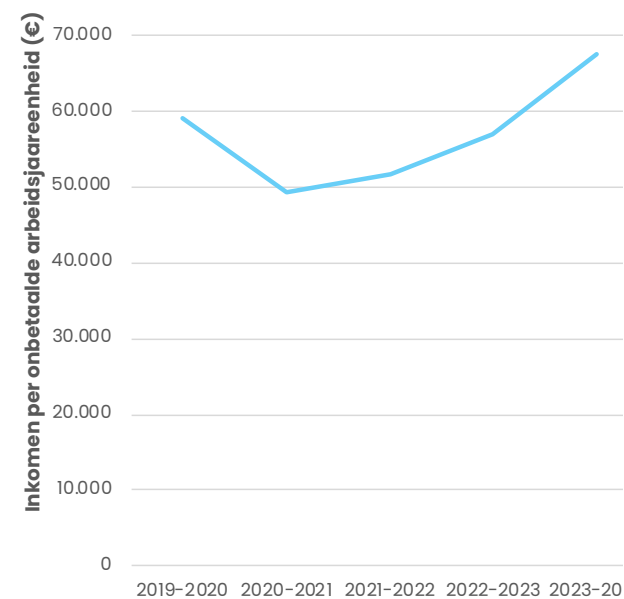


FIGUUR 7.3.2: GVE PER HECTARE (2019-2024)

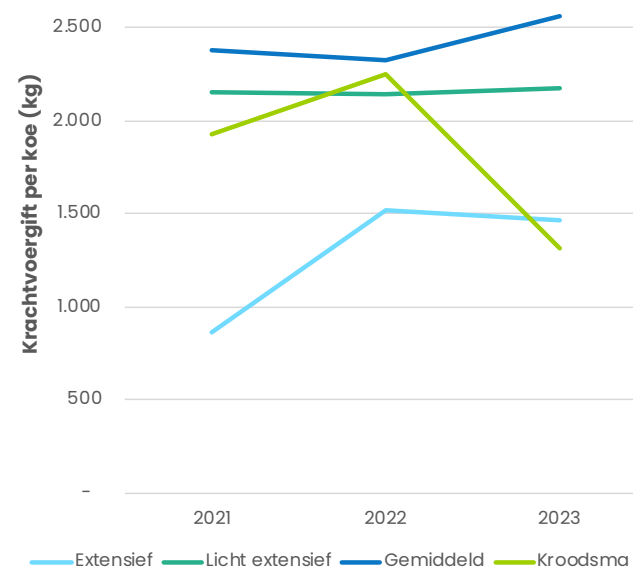
JAAR	KRACHTVOERGIFT PER KOE	MEETMELK-PRODUCTIE PER KOE
2021	1.924	6.871
2022	2.256	7.279
2023	1.314	5.477

TABEL 7.3.1: KRACHTVOERGIFT EN MEETMELKPRODUCTIE PER KOE (2021-2023)

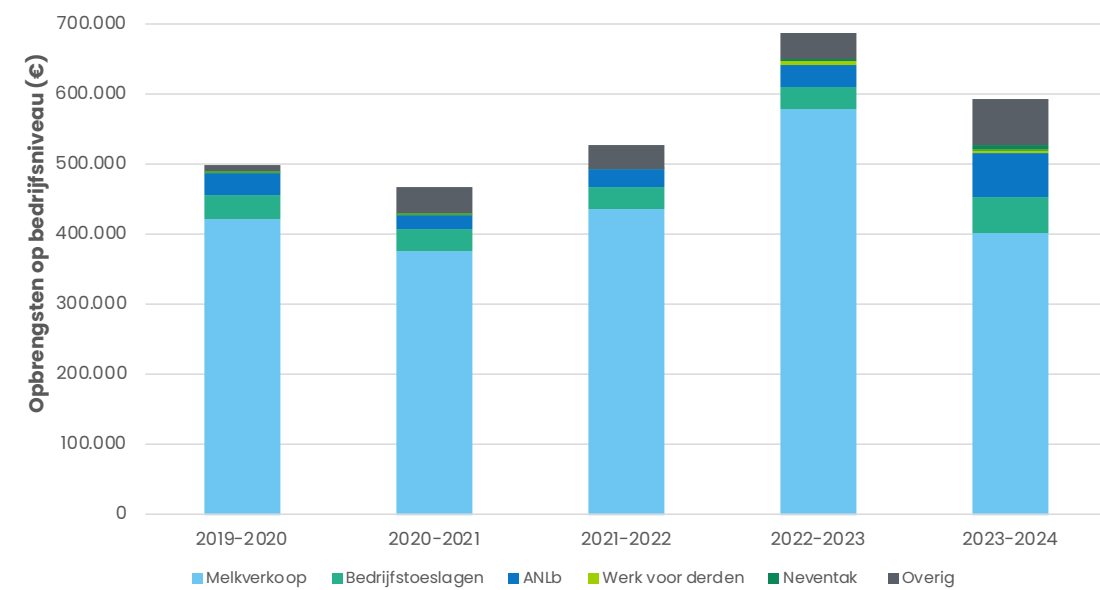
⁴⁴ Lening Investeringsfonds Duurzame Landbouw (IDL) is een regeling van de Nederlandse overheid om investeringen in duurzame landbouwpraktijken te stimuleren.



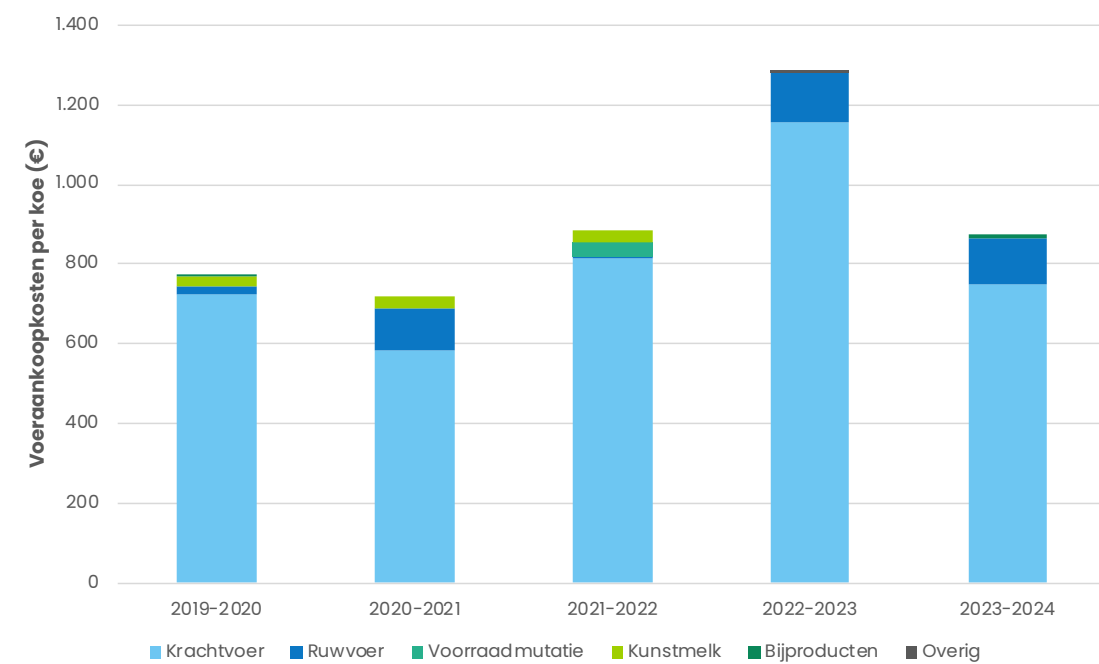
FIGUUR 7.3.3: INKOMEN PER OAJE (ZONDER DE INKOMSTEN ALS BESTUURSLID) (2019-2024)



FIGUUR 7.3.4: GEMIDDELTE KRACHTVOERGIFT PER KOE PER JAAR (2021-2023)



FIGUUR 7.3.5: GEMIDDELTE OPBRENGSTEN OP BEDRIJFSNIVEAU (2019-2024)



FIGUUR 7.3.6: VOERAANKOOP PER KOE (2019-2024)

BIJLAGE I – AFKORTINGENLIJST

AFKORTING	DEFINITIE
ANLb	Agrarisch Natuur- en Landschapsbeheer
BBM	Brabantse Biodiversiteitsmonitor Melkveehouderij
CO ₂ -eq	Koolstofdioxide-equivalent
DBD	Duurzaam Boeren Drenthe
GVE	Grootvee-eenheid
GLB	Gemeenschappelijk Landbouwbeleid
ha	Hectare
KBA	Kosten-Baten Analyse
KPI	Kritieke Prestatie Indicator
LNVN	(Ministerie van) Landbouw, Visserij, Voedselzekerheid en Natuur
MDLG	Monitor Duurzame Landbouw Gelderland
NH ₃	Ammoniak
N	Stikstof
OAJE	Onbetaalde arbeidsjaareenheid
ODS	Onder de Streep
OTWTPP	On the way to PlanetProof
P ₂ O ₅	Fosfaat
SKAL	Stichting Keur Alternatief voorgebrachte Landbouwproducten
RE/kg ds	Ruw eiwit per kilogram droge stof
TBO	Terreinbeherende organisaties
UMDL	Utrechtse Monitor Duurzame Landbouw
VLOG	Verband Lebensmittel Ohne Gentechnik
WUR	Wageningen University & Research

BIJLAGE 2 – OVERZICHTSTABEL BEREKENINGSWIJZE KENGETALLEN

SOORT	ACTIVITEIT	SALDO	RESULTAAT GEWONE	BEDRIJFS- ECONOMISCH BEDRIJFS- RESULTAAT	RESULTAAT UIT WINST- EN VERLIES- REKENING
Opbrengsten	Melkverkoop	•	•	•	•
	Omzet en aanwas	•	•	•	•
	Bedrijfstoelagen	•	•	•	•
	Beheersvergoedingen en subsidies	•	•	•	•
	Overige opbrengsten		•	•	•
	Neventak saldo (opbrengsten - kosten)		•	•	•
	Energieverkoop		•	•	•
Toegerekende kosten	Voer	•	•	•	•
	Vee	•	•	•	•
	Gewas	•	•	•	•
	Overig	•	•	•	•
Niet-toegerekende kosten	Betaalde arbeid		•	•	•
	Loonwerk		•	•	•
	Afschrijvingen (excl productierechten)		•	•	•
	Machines & werktuigen		•	•	•
	Huisvestingskosten		•	•	•
	Betaalde pacht			•	•
	Algemene kosten		•	•	•
	Huur productierechten			•	•
	Afschrijvingen productierechten		•	•	•
	Berekende en betaalde pacht voor voerwinning		•		
Bedrijfs- economisch	Berekende arbeid			•	
	Berekende rente over assets			•	
Financiële	Rentebaten				•
	Rentelasten				•
Overig	Incidentele baten				•
	Incidentele lasten				•



◀ SCAN DE QR OM DE DIGITALE VERSIE
VAN HET RAPPORT TE OPENEN

Initiatiefnemers



Met financiële bijdrage van



Met medewerking van

