

Titel workshop: **De bodem als leverancier van ecosysteemdiensten - Landbouw**

Verslagnummers: *Greet Ruyschaert (ILVO), Bert Reubens (ILVO), Nele Bal (OVAM), Elke Ramon (Dep LV)*

1. Waarover ging de workshop?

In een eerste deel werd een inleiding gegeven over welke ecosysteemdiensten de bodem levert en wat de landbouwer kan doen om ecosysteemdiensten van landbouwbodems te versterken. Uitgangspunt van het tweede deel was dat landbouwers werken in een bepaalde socio-economische context en hun bodembeheerskeuzes (gewassen, bemesting, bewerkingen) niet altijd volledig in de hand hebben. Dit werd geïllustreerd aan de hand van een systeemdenkoefening gemaakt door ILVO. Vervolgens werden enkele trajecten aangereikt voor meer ecosysteemdiensten in landbouw bodems. De vier trajecten die het meest door de deelnemers werden gekozen werden geselecteerd voor een groepsdiscussie (voorbeelden, barrières, kennishiaten, oplossingen en nodige spelers). Meer details in Appendix.

2. Wat zijn de voornaamste conclusies op het einde van de workshop?

De gekozen trajecten zijn divers, er was dus zeker geen consensus bij de deelnemers over welke trajecten de meest beloftevolle zijn. In geen enkele discussie werden kant en klare oplossingen naar voor geschoven. Werken aan meer bodemecosysteemdiensten blijkt geen gemakkelijke opgave te zijn, onder meer omdat de consumenten niet goed op de hoogte zijn van het belang van bodem, de waarde van het voedsel (en dus prijzen voor boeren) te laag is, investeringen een lange terugverdientijd hebben en er voor bodemvriendelijke teelten niet altijd een georganiseerde markt bestaat.

3. Zijn er vernieuwende of verrassende inzichten?

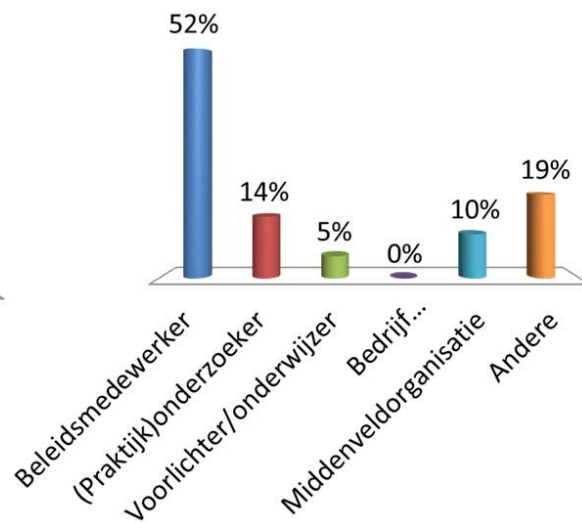
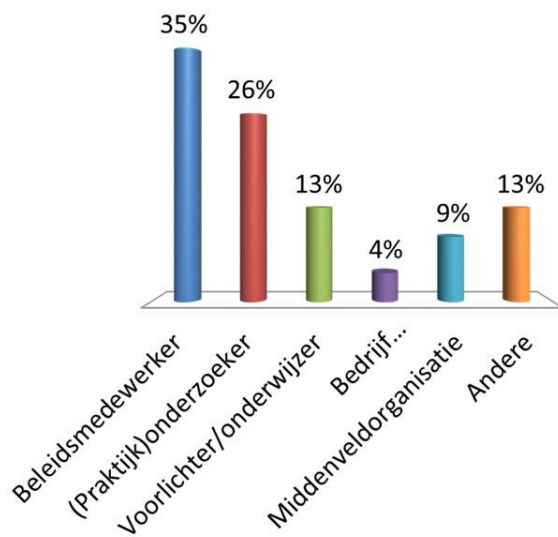
- Er werd gepleit voor een gebiedsgerichte aanpak waarbij verschillende doelstellingen in een gebied tegelijk worden aangepakt. Binnen het PROWATER-project experimenteert men bv met een makelaar die vraag en aanbod van ecosysteemdiensten coördineert en opvolgt.
- Door te werken aan tracering van voedingsproducten zou je meer informatie kunnen geven aan consument over het effect op de bodem en zou je lokale teelten kunnen promoten.
- De vraag werd gesteld of er kan gestreefd worden naar één duurzaamheidslabel voor voedingsproducten. Door een teveel aan labels ziet de consument de bomen door het bos niet meer.

- Een BTW-correctie zou duurzame producten en diensten goedkoper kunnen maken dan niet-duurzame producten en diensten.
- De landbouwer is niet alleen verantwoordelijk, alle spelers in de voedingssector hebben een rol (vb. landbouwer, retail, marketeers, verwerkers). Er is nood aan sectoroverschrijdend overleg.
- Er zou meer ingezet moeten worden op diversere (bodenvriendelijke) teelten, maar dat kan alleen als er ook afnemers zijn of tussenspelers die producten moeten be- of verwerken (vb drogen). Bij het introduceren van nieuwe teelten moet de hele keten betrokken worden (cfr introductie van sojateelt in Vlaanderen).

Appendix I: Wie nam deel en voorkennis.

Op voorhand werd gevraagd wie de deelnemers waren. Keuzes:

- A. Beleidsmedewerker
- B. (Praktijk)onderzoeker
- C. Voorlichter/onderwijzer
- D. Bedrijf landbouw(keten)/retail
- E. Middenveldorganisatie
- F. Andere

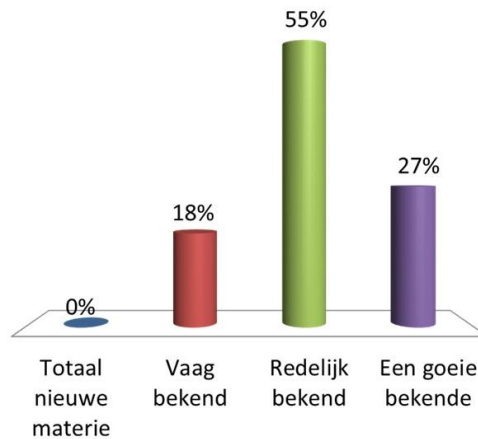
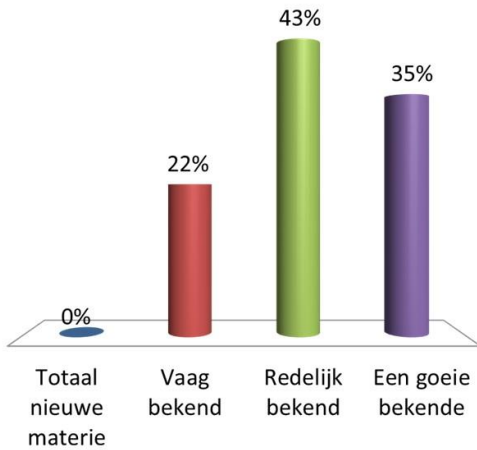


Resultaten sessie 1

Resultaten sessie 2

Vervolgens werd gevraagd hoe vertrouwd de deelnemer is met bodem. Bodem is voor mij...

- A. Totaal nieuwe materie
- B. Vaag bekend
- C. Redelijk bekend
- D. Een goeie bekende (er professioneel mee bezig)



Resultaten Sessie 1

Resultaten sessie 2

Appendix II: Details groepsdiscussies

In groepjes van een 6-8-tal personen werd gereflecteerd over een traject dat zou kunnen leiden tot meer bodemecosysteemdiensten.

De trajectkeuzes, die vooraf werden toegelicht, waren:

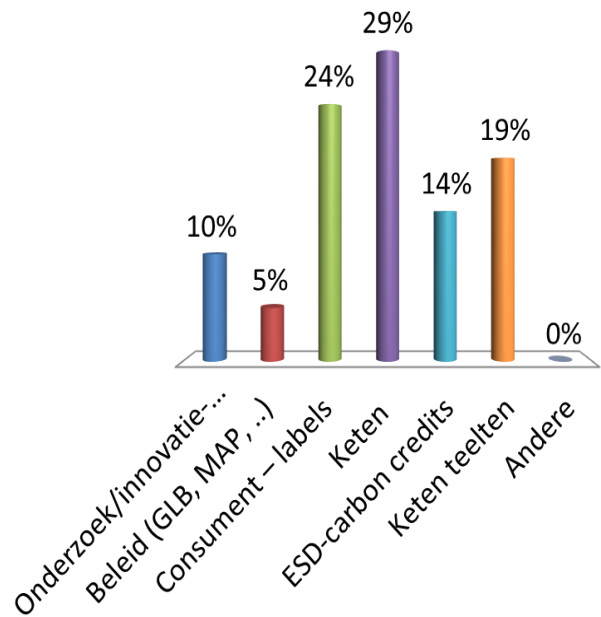
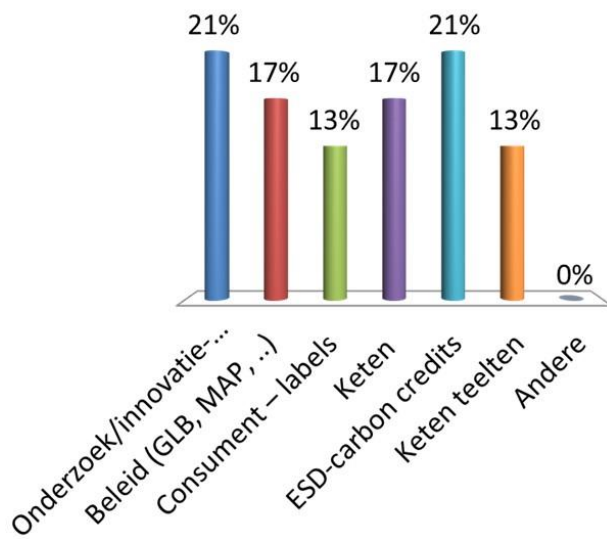
- A. Onderzoek/innovatie in combinatie met onderwijs-voorlichting
- B. Beleid (GLB, MAP, ...)
- C. Consument – labels
- D. Keten (retail/verwerkende industrie)
- E. Betaling voor ecosysteemdiensten – carbon credits
- F. Keten creëren voor bodemvriendelijke teelten
- G. Andere

In elke sessie werd de top vier van de trajectkeuzes geselecteerd voor de groepsdiscussies. De deelnemers namen elk deel aan 1 groepsdiscussie.

De vragen die aan de deelnemers werden gesteld waren:

- In welke mate is dit traject reeds uitgewerkt? - **Goede voorbeelden (VB)**
- Welke zijn de **barrières/obstakels - kennishiaten? (B)**
- **Hoe voorbij barrière – stappen in traject naar verandering (O)**
- Welke **spelers** hebben een rol te vervullen? **(S)**

Resultaten trajectkeuzes:



Resultaten Sessie 1

Resultaten Sessie 2

Uitkomst groepsdiscussies

Sessie 1: Traject onderzoek, innovatie, onderwijs, voorlichting

Moderator: Bert Reubens

Goede voorbeelden:

- Er zijn vele goede voorbeelden. Eén ervan is het project Leve(n)de bodem, met adviesverlening naar landbouwers toe

Barrières – kennishiaten

- Er komt veel tegelijkertijd op de landbouwers af, waardoor ze het vaak niet zien zitten om er nog (nieuwe) dingen bij te nemen.
- Er is reeds veel kennis en informatie, maar het stroomt onvoldoende door naar de landbouwers.
- Het advies wat gegeven wordt, is vaak gekleurd: met het wegvallen van de consulenten vanuit de overheid, wordt het advies nu gegeven door sectororganisaties of toeleveranciers die economische belangen hebben. Hierdoor is het advies niet objectief en zelden innovatief. Men wil niets veranderen.
- Vaak is kennis ook niet beschikbaar in het juiste format.
- Er zijn onvoldoend middelen voor onderzoek en voor de vertaalslag van onderzoek naar praktische handvaten of beleidsadvies.
- Het beleid pikt te weinig de voor handen zijnde onderzoeksresultaten op.

Oplossingen:

- Er dient maximaal ingezet te worden op ALLE niveaus van onderwijs (zowel landbouwopleidingen als hogeschool, universitair,...) met het oog op (1) een groter bewustzijn rond het belang van een kwaliteitsvolle bodem en (2) het laten doorstromen en ontwikkelen van innovatie.

- Er moet een EU regelgeving rond bodem komen
- Overleg met landbouwconsulenten en –organisaties is cruciaal

Spelers:

- Consulenten
- Onderwijs
- Onderzoeksinstituten
- Beleid (domeinoverschrijdend)

Sessie 1: Traject Beleid (GLB, MAP, ...)

Moderator: Elke Ramon

Goede voorbeelden:

- BO Grasklaver omdat dit een in de tijd beperkt verhaal is. Bij een teveel aan grasklaver kan er tijdelijk uitgestapt worden
- MAP: stikstofdepositie daalde duidelijk (hoewel nu een stagnering is)
- Vergroening als principe is goed. De intenties waren positief, doch de uitwerking was minder omdat de invulling van het principe een compromis was

Barrières – kennishiaten

- Beleid is altijd een compromis waardoor resultaten vaak niet optimaal zijn
- Het ontbreekt vaak aan politieke moed om beslissingen te nemen
- De terugverdientijd van een investering is lang waardoor de investering soms niet als rendabel wordt beschouwd
- Verschillende wetgevingen zijn niet op elkaar afgestemd
- Teveel lobby in de sector

O oplossingen:

- Om het voor de landbouwer leefbaar te houden, moet de maatschappij hier een vergoeding tegenover stellen
- Een gebiedsgerichte aanpak is nodig. Dit kan bv. via agrobeheersgroepen
- Meer flexibiliteit inbouwen zodat kan gereageerd worden op problemen, calamiteiten, ...
- Minder kunstmest gebruiken (dus wetgeving hierover aanpassen)
- Werken met een gesloten cyclus (circulaire landbouw)

Spelers:

- Europa (wetgeving en controle)
- Vlaanderen
- Middenveld/landbouwers
- De maatschappij/consument

Sessie 2: Traject consument (incl labels)

Moderator: Bert Reubens

Goede voorbeelden:

- Minder vlees maar betere kwaliteit en een eerlijke prijs voor de landbouwer (bv varkens met buitenloop en beplanting – bomen)
- ...

Barrières – kennishiaten

- Het biolabel is al vrij gekend, maar zou een label evident zijn voor bodem??
- De economie... Met daarbinnen (1) de wereldmarkt, met een beperkt aantal machthebbende spelers, (2) consument die voor laagste prijs kiest, (3) opeenvolging van (teveel) stappen in de keten, (4) zware investeringen voor de landbouwer
- Gebrekkige kennis/bewustzijn bij consument – staat vaak ver af van de landbouw

O oplossingen:

- Streven naar 1 duurzaamheidslabel? Is dat haalbaar?
- Zorg voor een sterk verhaal waarbij de consument bereid is meer te betalen
- Het ganse klimaatgebeuren is een prima momentum om dit aan te grijpen, en voor de burger tastbaar te maken wat het belang van bodem is
- Keten inkorten

Spelers:

- Supermarkt (die bewuste keuzes maakt)
- Consument (zorgen dat die gevoelig is voor wat leeft in de maatschappij)
- Overheid (om te sensibiliseren – via de media)

Sessie 1: Traject Keten (retail/verwerkende industrie) + ook een beetje de Consument

Moderator: Nele Bal

Goede voorbeelden:

- Er is een sterke nood aan meer bewustwording over de impact van (landbouw)-productie op de bodem en dus kan de keten best verbonden worden met de consument en omgekeerd: als de consument duurzamere (bodemvriendelijkere) producten wil kopen, kan de keten ingrijpen en omgekeerd.
- In Nederland was er een online campagne waarbij aan de consument werd gevraagd op basis van welke criteria de hoogte van de melkprijs moest bepaald worden (bv. aantal vakantiedagen voor de boer, ...): <http://veeteelt.nl/nieuws/consument-kan-zelf-kostprijs-van-melk-kiezen-bij-carrefour>
- In Frankrijk wordt de verkoop van lokale en regionale producten (AOC) sterk gepromoot. Dit versterkt de korte keten. Of er aandacht is voor bodemvriendelijke productie is niet bekend, maar als de keten korter is, is het makkelijker om hierop in te grijpen.
- Colruyt koopt een landbouwbedrijf op zodanig dat zij mee de landbouw-methode (bio, geïntegreerd) kunnen bepalen. (Zie ook barrière)

Barrières – kennishiaten

- Als er teveel labels zijn, ziet de consument het bos door de bomen niet meer: bv. hoe kiezen tussen een biolabel en een fairtrade-label?
- De consument wil een lage prijs (voor de kwetsbare bevolkingsgroepen is dit zelfs geen keuze, maar een noodzaak) en wil ook steeds alle producten altijd en overal beschikbaar
- Als Colruyt de volledige keten beheert, krijgen ze (te?) veel macht

- Grote contracten tussen boeren en groothandel drukt de prijs voor de boeren enorm, maar de groothandel zegt dat ze dit doen om tegemoet te komen aan de consument die het hele jaar dezelfde prijs wil betalen.

Oplossingen:

- Meer macht en zeggenschap voor de landbouwer. Maar hoe?
- Lokale producten bevorderen, bv. door op een aantrekkelijke manier te verkopen (voorbeeld van de paardentram)
- Verplichte seizoensgebonden prijzen voor groenten en fruit (en andere landbouwproducten)
- Promotie van diepvriesgroenten en –fruit om schaarste in niet-seizoen op te vangen en om seizoensgroenten en fruit te bevorderen

Spelers:

- Consument
- Supermarkten / groothandel
- Overheid

Sessie 2: Traject Keten (retail/verwerkende industrie)

Moderator: Elke Ramon

Goede voorbeelden:

- Korte keten (mits evenwicht tussen vraag en aanbod)
- CSA
- Nederland: melk van koeien die in de weide staan (met meteen de opmerking dat rond bodemgerelateerde producten weinig gekend is)

Barrières – kennishiaten

- De consument is niet goed op de hoogte van bodem en klimaat en de impact op producten
- De goede producten (klimaatbewust, biologisch) kosten nu meer dan de producten die onder minder goede omstandigheden worden gekweekt of geteeld. Ergens is dit onlogisch
- Kwetsbare bevolkingsgroepen hebben onvoldoende koopkracht
- Het financieel systeem (algemeen)
- De waarde van voedsel is te laag (bv.: een gemiddeld gezin geeft maandelijks evenveel uit aan diesel/benzine als aan voedsel)

Oplossingen:

- Winkels kunnen inspelen op het koopgedrag van consumenten, bv. door seizoensproducten op goed zichtbare plaatsen te leggen
- Sensibiliseren van de consument is belangrijk; deze is nu niet op de hoogte van bodem, klimaat en impact
- Omkeren van het principe dat goede en gezonde voeding meest kost

- De maatschappij moet bijdragen aan goede en gezonde voeding, moet niet altijd van de landbouwer komen. Deze bijdrage hoeft niet altijd via subsidies van de overheid te zijn.
- CSA dichterbij de steden brengen
- Voldoende aanbod voorzien binnen de korte keten

Spelers:

- Retail
- Consument
- (andere wegens tijdsgebrek niet opgenoemd)

Sessie 1: Traject betaling ecosysteemdiensten – carbon credits

Moderator: Greet Ruyschaert

Goede voorbeelden:

- Carbon Farming project (Innovatiesteunpunt, Jana Roels), pas opgestart Interregproject.

Barrières – kennishiaten

- Hoe moet koolstofopslag correct maar kosten efficiënt gemonitord worden?
- Er zou meer nadruk gelegd moeten worden op de voordelen van ESD voor de landbouwer.
- Men zou moeten kijken naar win-wins vb vernatting en C-opslag (*nvdr: het Interreg CarbonConnects project wil zoeken naar mogelijkheden voor het gebruik en vermarkting van biomassa uit vernatte (veen)gebieden door landbouwers*).

Oplossingen:

- Subsidies van overheid laten afhangen van levering ecosysteemdiensten
- Er moeten meer berekeningen komen zodat het financiële plaatje klopt
- Er kan best gebiedsgericht worden gewerkt

Spelers:

- Vlaamse en lokale overheden
- Er moeten win-wins worden gezocht voor de spelers

Sessie 2: Traject betaling ecosysteemdiensten – carbon credits

Moderator: Nele Bal

Goede voorbeelden:

- Interreg-project PROWATER onderzoekt Payment for Ecosystem Services voor grondwater en herstellen van ESD. Ze willen baten creëren zodanig dat compensatieverliezen voor opbrengstverliezen in gewassen kunnen uitgekeerd worden aan landeigenaars die inspanningen doen om ESD te herstellen.
- Upstream thinking (UK) om water ecosysteemdiensten te beschermen: <http://www.upstreamthinking.org/>
- Subsidies voor bebossing aan landbouwers: na 20 jaar lopen deze af, maar dan zijn er nog baten (ESD) voor de maatschappij: wat zou de incentive kunnen zijn om de bomen toch te laten staan en te onderhouden? Wat moet de overheid doen?

Barrières – kennishiaten

- Compost of biomassa afkomstig van beheer van bv. bos, berm is duur en er is veel regelgeving rond: hoe kunnen we de valorisatie verbeteren?
- Wie moet betalen voor de ESD? De keten? Maar die rekent door aan de consument... De overheid?
- Diegenen die de kosten hebben, zijn niet altijd diegenen die de baten ontvangen. Daar is nog weinig bewustzijn rond. Hoe moeten we dit in balans brengen?

Oplossingen:

- Er zou een soort van makelaar moeten zijn die vraag en aanbod van ESD coördineert en opvolgt. In PROWATER gaat men dit uittesten
- Er is nood aan sectoroverschrijdend overleg
- Er is nood aan meer bewustzijn: iedereen moet op de hoogte zijn en mee zijn met hetgeen nodig is.
- Er is nood aan een BTW-correctie zodat de producten/diensten die duurzaam zijn minder kosten dan de producten/diensten die niet-duurzaam zijn. Bv. bio-voedsel kost meer maar zou minder moeten kosten omdat het minder impact heeft op omgeving.

Spelers:

- Landbouwers
- Overheid
- Burgers en maatschappij
- Banken en financierders die kunnen investeren in bepaalde duurzame projecten

Sessie 2: Traject Keten creëren voor bodemvriendelijke teelten

Moderator: Greet Ruyschaert

Goede voorbeelden:

- Food heroes, project Innovatiesteunpunt met als doel om voedselverliezen tegen te gaan. Vraag was wat er nog meer kon gebeuren met prei-overschot. Dit werd aangepakt door een product designer (iemand die dus niet traditioneel van landbouw/voedingssector komt). Als resultaat werd gefermenteerde prei naar voor geschoven.
- Lokale mosterdzaadjes als nicheproduct.

Barrières – kennishiaten

- Welke bodemvriendelijke teelten bestaan er?
- Welke zijn de afzetmogelijkheden?
- Is moeilijk op te lossen op het niveau van het landbouwbedrijf en aangezien het vaak om nicheproducten gaat bestaat al gauw het risico dat er een overschot ontstaat met te lage prijzen als gevolg. Hoe kan landbouwer goede prijs blijven krijgen? Door zelf te verwerken? Door duurzame partnerschappen af te sluiten? Als landbouwer bestaat altijd het risico dat je aan de kant wordt geschoven en men met een andere leverancier werkt.
- Er zijn in de loop van de eeuw veel gewassen en daarmee ook de teeltkennis verloren gegaan. Denk vb aan oude graangewassen.

- Vaak ontbreekt de teelttechnische kennis van nieuwe gewassen, dat gaat gepaard met risico's die de landbouwer neemt bij het telen van nieuwe gewassen.
- Kennis van de consument over diversere gewassen en hun effect is beperkt.

Oplossingen:

- Korte keten. In sommige regio's zijn er wachtlijsten voor CSA bedrijven, dus er is nog marge. Hoe kan korte keten groter marktaandeel halen? Door op te schalen? Zijn coöperaties hiervoor een goed instrument?
- Zich proberen te onderscheiden – marketing is daarin erg belangrijk
- Door voedingsproducten te traceren zou je informatie kunnen meegeven aan de consument over de bodem + lokale teelten promoten.
- Welke zijn plaats-eigen soorten? Belangrijk om ervaring en kennis daarover terug boven te halen, vb luzerne, allerlei graansoorten, knolgewassen, ...

Spelers:

- Flanders Food
- Praktijkcentra
- Onderzoeksinstituten (ILVO)
- Landbouwers (zowel grote als kleine bedrijven)
- Unizo die ondersteuning kan bieden aan start-ups
- Studenten die start-ups kunnen uitwerken, productdesign
- Sommige steden richten specifieke locaties in voor start-ups
- Green deals sluiten