

Zoektocht naar beter verdienmodel akkerbouw

De Tweede Kamer wil een eerlijker verdienmodel voor de landbouw. Staatssecretaris Dijkma heeft toegezegd de komende maanden te komen met plannen om het verdienmodel voor boeren en tuinders te ondersteunen. Ze daagt de landbouw uit om zelf met ideeën te komen. De NAV pakt de handschoen op. Naar een beter verdienmodel voor de akkerbouw met toekomst.

Het huidige verdienmodel akkerbouw is voor het overgrote deel gericht op kostprijsleiderschap voor de bulkproducten. Daarnaast ontvangen akkerbouwers een bedrijfs toeslag ter compensatie van de lage prijzen als gevolg van de door de EU in gang gezette liberalisering. Je zou kunnen zeggen dat het huidige verdienmodel bestaat uit inkomsten uit verkoop van hoofproduct en bijproduct (bijv. stro), inkomsten uit bedrijfstoelagen en inkomsten uit hergebruik van bijproducten van andere sectoren (o.a. mest). Naast dit dominante verdienmodel komen in de akkerbouw aanvullende verdiensten voor zoals inkomsten uit groene en blauwe diensten (natuur- en landschapsproductie), recreatie, groenteabbonementen, levering van specials (o.a. biologische producten, 'Gijs' (keurmerk Plus supermarkt)), werk voor derden, enz.

BUITEN LANDBOUW

Met het oog op de toekomst kan het interessant zijn om eens buiten de landbouw te kijken naar verdienmodellen. Bij supermarkten zie je een verschil in verdienmodel tussen enerzijds Aldi en Lidl en aan de andere kant Jumbo en Albert Heijn. Aldi en Lidl verdienen de kost met een beperkt assortiment, hoge omloopsnelheid, kleine marge en weinig service. Het zijn prijsvechters die razend snel 'dozen' schuiven met zo laag mogelijke kosten. Jumbo en Albert Heijn daarentegen hebben een uitgebreid assortiment, bieden comfort en service en pakken een veel hogere marge per eenheid product. De kosten zijn hoger en de consument is bereid meer te betalen voor keuze, gemak, comfort en service.

Nog een heel andere tak van sport: de software business. Zo is het populaire iTunes (muziek, films, games, boeken) van Apple gratis. Apple verdient royaal aan iTunes door advertenties en promotie voor muziek, films, games en boeken op de website en in nieuwsbrieven. Daarnaast rinkelt de kassa door provisie op de verkoop van deze digitale producten via de iTunes Store aan honderden miljoenen klanten 'all over the world'. Een heel kleine marge op een song maar als je in een klein half jaar 5 biljoen(!) songs verkoopt en daarnaast nog de andere producten, dan weet je dat het een super verdienmodel is.

VERANDERENDE WERELD

Bij het zoeken naar een verdienmodel voor de akkerbouw in de toekomst moeten we beseffen dat we leven in een veranderende wereld. Was in het verleden voedselzekerheid een hot item, in de toekomst zullen voedselveiligheid, voedselkwaliteit en gezondheid dat zijn. Meer dan ooit is vertrouwen in het product cruciaal voor de consument. Het product moet niet alleen 100% veilig zijn, maar moet ook gezond (o.a. minder koolhydraten) zijn en op verantwoorde wijze (kritiek op soja o.a. vanwege genetische modificatie) zijn geproduceerd. De wereld wordt meer en meer een dorp. At iedereen vroeger dag in dag uit aardappelen, nu staan pastagerechten op het menu naast de traditionele aardappelgerechten. En niet langer alleen maar gekookte aardappelen (kruimig, vastkokend, Opperdoezer Ronde, e.d.) en frites, maar ook krieltjes, schijfjes, wokjes, puree, enz. Diversiteit is het sleutelwoord voor de toekomst. Naast bulk is er een groeiende behoefte aan producten die zich onderscheiden: glutenvrij, minder koolhydraten, van NL- of EU-origine, biologisch, kleine CO2-footprint, enz. De Nederlandse akkerbouw kan een rol spelen in de 'veranderende wereld' door vroeg in te spelen op wat er nu en in de toekomst leeft in de samenleving en onder consumenten.

BULK OF HOOGWAARDIG

De komende jaren zal een beperkt deel van de akkerbouw de ontwikkeling door kun-

nen maken van bulk naar hoogwaardiger producten. De kansen verschillen per product. Voor granen blijven we vanwege de kwaliteit onder NL-weersomstandigheden grotendeels aangewezen op de bulkmarkt voor veevoer. Suiker is ook typisch een bulkproduct met weinig onderscheidingsmogelijkheden. Aardappelzetmeel: Avebe ziet mogelijkheden om de laagwaardige bulkmarkten (papier en textiel) te verlaten, maar zetmeel blijft uiteindelijk een bulkmarkt. Consumptieaardappelen bieden meer mogelijkheden voor hoogwaardige marktsegmenten. Hetzelfde geldt voor uien. Voor pootaardappelen zijn er mogelijkheden voor hoogwaardige marktsegmenten als we er in slagen de plantgezondheid te blijven garanderen. Eiwitgewassen: mogelijkheden voor hoogwaardige foodtoepassingen. Daarnaast: bulkmarkt voor veevoer met als profilering 'EU-origine'. Vezelgewassen zoals vlas, hennep en miscanthus passen uitstekend in een biobased economy. Hoogwaardiger markten bieden zeker enige kansen voor de Nederlandse akkerbouw. Het overgrote deel van de NL-akkerbouw zal echter afzet moeten blijven vinden op bulkmarkten.

VERDIENMODELLEN AKKERBOUW

De diversiteit van de akkerbouw zal groter worden. We kunnen naar de toekomst toe een aantal verdienmodellen onderscheiden. Te denken valt aan:

- Produceren voor laagwaardige bulkmarkten
- Produceren voor hoogwaardige markten
- Verticale integratie in de keten (volgchakels naar ons toe halen)
- Concentratie op special crops (bijv. telen voor glutenvrij marktsegment)
- Akkerbouw als 1e tak + 2e tak
- Akkerbouw als 2e tak + 1e tak
- Akkerbouw als 1e tak + baan
- Akkerbouw als 2e tak + baan

Er is hiervoor niet gestreefd naar een volledig overzicht. Elke teler zal zelf een verdienmodel kiezen passend bij zijn bedrijf en zijn kwaliteiten en interesses.

lees verder op pagina 2

Na een koude en trage start van het voorjaar ontwikkelt het groeiseizoen zich nu al weerbarstig. Enerzijds hebben de zomergranen en de fijne zaden, mede dankzij de voortreffelijke structuur van de toplaag, snel kunnen ontkiemen, zodat deze gewassen een vlotte start kennen. Anderzijds heeft de vliegende voorjaarsstorm van 18 april vooral op de lichte gronden van Noord- en Centraal Nederland veel stuifschade veroorzaakt. In de prille jeugd fase van een gewas bestaat dit risico natuurlijk op de zandige grondsoorten, maar het is teleurstellend dat mogelijke beschermingsmaatregelen met drijfmest op een muur van bureaucratie stuiten. De marktvooruitzichten van de belangrij-

ste handelsgewassen graan, aardappelen en uien worden nu nog bepaald door de te verwachten weersomstandigheden. Al naar gelang het marktbelang van de nieuwsverspreiders zullen termijnnoteringen variëren... Dus wat granen betreft: late inzaai en overvloedige regen in de Amerikaanse Midwest, of uitwintering in Rusland. Tegen het einde van het Europese opslagseizoen in juni zal er meer duidelijkheid ontstaan over de al dan niet krappe voorraadpositie en oogstprognose. Voor aardappelen en uien geldt precies hetzelfde, al spreken we hier veel meer over een (West) Europese markt. Het belang van inzage in marktverhoudingen is hiermee duidelijk aangetoond. Ondertussen zet de NAV vol in op de

politieke belangenbehartiging voor de lange termijn. Dus primair streven naar een verdienmodel met faire prijzen uit de markt, met een evenwichtige handelspositie in deze markten en met werkbare en gelijke randvoorwaarden o.a. voor bemesting en gewasbescherming ten opzichte van de buurlanden. In dit kader tracht de NAV in Nederland de krachten in de akkerbouwbelangenbehartiging te bundelen en de noodzakelijke teeltverordeningen in stand te houden. Maar het is net als met de pas gezaaide en geplante gewassen: er moet nog veel arbeid verricht worden om ook hier een koude start te overwinnen en om tot een goede oogst te komen.

Teun de Jong

GLB in 2014

Het nieuwe EU-landbouwbeleid zou eigenlijk in 2014 in moeten gaan maar is vertraagd. Het Europees Parlement, de Europese Commissie en de Raad van EU-landbouwministers moeten het de komende maanden nog eens zien te worden over zaken als EU-suikerbeleid, bedrijfs-toeslagen, vergroening, versterken positie producenten, de verdeling van het budget over landen, enz. Rond 1 juli zou er een akkoord moeten liggen, maar dat is te laat om het nieuwe GLB-beleid al op 1 januari 2014 te kunnen laten ingaan. Eurocommissaris Ciolos ziet 2014 als een overgangsjaar: het oude beleid wordt voortgezet maar met het nieuwe, lagere EU-budget. Concreet houdt dit in dat er in 2014 een lager budget beschikbaar is voor bedrijfs-toeslagen en dat akkerbouwers lagere bedrijfstoelagen zullen ontvangen. NAV

Deutsche Bank in gebreke stellen

Als u zaken doet met de Deutsche Bank dan hebt u onlangs waarschijnlijk een brief in de bus gekregen waarin de bank aangeeft wat de gevolgen zullen zijn van hun aangescherpte strategische focus. Oftewel, dat de Deutsche Bank zich 'niet langer de geschikte bank' acht om u nog langer producten en diensten aan te bieden en u niet meer als klant wenst. De gezamenlijke vakbonden, waaronder de NAV, adviseren u: Leg deze brief niet naast u neer! De brief naast u neerleggen kan worden uitgelegd als een stilzwijgende aanvaarding van de beëindiging van de relatie met alle juridische gevolgen van dien. De juridische adviseur in deze, mr. M.H. Adema van Fruytier Lawyers in Business, is van mening dat de bank hiermee aangeeft dat zij zich zal onttrekken aan haar verplichtingen uit hoofde van de bestaande duurovereenkomst.

De gezamenlijke vakbonden raden u aan om tegen de opzegging bezwaar aan te tekenen om uw rechten te beschermen. Dit door de bank in gebreke te stellen en aansprakelijk te stellen voor alle geleden en te lijden schade als gevolg van hun gewijzigde beleid.

U kunt uw rechtsbijstandsverzekering vragen een bezwaar in te dienen of via het coördinatiepunt van de vakbonden een ingebrekestelling laten maken: 06-12149964 of meldpuntdb@nmv.nu. Kosten € 75,- ex BTW.

voor de meest recente informatie zie:
www.nmv.nu

NAV

vervolg van pagina 1

'Zoektocht naar beter verdienmodel akkerbouw'

VOORWAARDEN SCHEPPEN

De akkerbouw en in feite de hele landbouw is op een aantal punten sterk afwijkend van de rest van de economie, zoals sterke afhankelijkheid van het weer, inelasticiteit van de vraag en de onmogelijkheid van de individuele producent om het aanbod af te stemmen op de vraag. En niet te vergeten de zwakke positie van de primaire producenten tegenover de sterk geconcentreerde, machtige afnemers (handel en industrie) en de machtige inkooporganisaties van de

retail. De primaire producent is daardoor in de rol van prijsnemer gemanoeuvreed.

Er zijn twee aanvullende maatregelen noodzakelijk om voor de akkerbouw tot een verdienmodel te komen waarin telers in NL en andere EU-landen zonder algemene bedrijfstoelagen uit pijler 1 tot faire, kostendekkende prijzen voor hun producten kunnen komen, namelijk:

- Een beter EU-landbouwbeleid dat voorwaarden schept om faire opbrengstprijzen te realiseren. Namelijk datgene doen wat de individuele teler niet kan: voor de stapelbare producten (granen, zetmeel, suiker, plantaardige

eiwitten) de markt managen. D.w.z. het aanbod in EU-verband afstemmen op de vraag en bescherming bieden tegen importen van buiten de EU en eisen dat geïmporteerde goederen onder dezelfde voorwaarden zijn voortgebracht als de producten die in de EU zijn geteeld (gelijk speelveld voor hier geteelde en geïmporteerde goederen);

- Telers de bevoegdheid geven om in producentenorganisaties prijs-, volume en kwaliteitsafspraken (w.o. duurzaamheid) te maken. NAV

Liberalisering pachtwet leidt niet tot meer pacht, wel tot hogere pachtprizen

Voor agrarisch gebruik van grond is het niet noodzakelijk over het eigendom van de grond te beschikken. Pacht is een goed alternatief voor eigendom. Voor de akkerbouw kan pacht aantrekkelijk zijn omdat er minder in grond geïnvesteerd hoeft te worden. Op verzoek van de NAV verduidelijkt voorzitter Piet van der Eijk van de Bond van landpachters en eigen-grondgebruikers (BLHB) de betekenis van pacht en de pacht-prijzontwikkeling.

Pacht en ook erfpacht zijn uitstekend geschikt om een akkerbouwbedrijf uit te breiden of over te nemen. Zeker in deze tijd waarin banken terughoudend zijn met financiering kan omzetting van een deel van het eigendom van grond in een pacht- of erfpachtrecht aantrekkelijk zijn om vermogen vrij te maken voor bedrijfsuitbreiding of bedrijfsovername. Daarbij heeft pacht als voordeel dat allerlei zaken, zoals de hoogte van de pachtprijs, indeplaatsstelling en melioratierecht (vergoeding voor door de pachter aangebrachte verbeteringen), wettelijk geregeld zijn. Voor erfpacht zijn slechts enkele bepalingen in het Burgerlijk Wetboek opgenomen.

DUURZAAM GRONDGEBRUIK

Pacht heeft zich ontwikkeld tot een duurzame vorm van grondgebruik. De pachter heeft zekerheid over de continuïteit, en de verpachter heeft een zeker rendement uit pachtinkomsten en uit waardeverhoging van de grond. Enerzijds is er vanuit de landbouw een grote behoefte aan extra grond tegen betaalbare prijzen, anderzijds zoeken vermogende particulieren en beleggers een veilige belegging voor hun geld. Dan zou het niet moeilijk moeten zijn om tot een evenwichtig systeem te komen. De praktijk heeft echter laten zien dat overheidsregulering daarbij onmisbaar is. Grond is in Nederland een schaars artikel waarvoor sommige boeren geneigd zijn een prijs te betalen waarbij ze niets meer verdienen.

STERFT PACT UIT?

Van de 1,8 miljoen hectare landbouwgrond in Nederland is ruim 1 miljoen hectare eigendom. Volgens de door het LEI bewerkte CBS Landbouw telling is het totale areaal pacht inclusief teelt pacht, eenmalige pacht en geliberaliseerde pacht in de periode

2005-2010 licht gestegen tot ruim 500.000 hectare. Hiervan is 350.000 hectare reguliere pacht, de rest is teelt pacht, eenmalige pacht en geliberaliseerde pacht. Daarnaast is nog meer dan 260.000 (!) hectare op basis van overige gebruikstitels, waaronder grondgebruiksverklaringen ('grijze pacht'), in gebruik.

LIBERALISERING PACT

Op pachtgebied is het zeker niet rustig. In 2007 zijn de pachtwetgeving en het systeem van pachtbepaling op initiatief van (oud-) minister Veerman herzien en in sterke mate geliberaliseerd. Hoewel dat wel de bedoeling was, heeft de liberalisering van de pachtwet niet bijgedragen aan een toename van het pachtareaal en evenmin aan de afname van het areaal 'grijze pacht'. Het is juist de 'liberale pacht' die de reguliere pacht wegdukt. De inbreng van de BLHB heeft er mede toe geleid dat de pachtwetgeving binnenkort zal worden geëvalueerd.

PACTPRIJZONTWIKKELING

In de akkerbouwgebieden van Zuidwest-, Centraal- en Noord(west)-Nederland zijn de pachtprizen in de periode 2007-2012 vrijwel verdubbeld. Deze sterke stijging wordt door velen als problematisch ervaren, vooral omdat de extra inkomsten in een goed jaar als het ware worden overgeheveld naar de verpachter in de daaropvolgende jaren. Als voorbeeld de situatie in 2012. Met uitzondering van de Veenkoloniën werden akkerbouwers na het slechte inkomensjaar 2011 geconfronteerd met een voortzetting van de forse pachtstijging van de jaren daarvoor. Dit komt vooral omdat 2010 een relatief goed akkerbouwjaar was dat in 2012 voor het eerst meetelde in de berekening van de gemiddelde grondbeloning. Samen met 2006, dat eveneens een goed jaar was, telden dus twee goede jaren in de periode 2006-2010 mee voor de pachtprizen 2012. Het jaar 2006 telde voor de vijfde (en laatste) keer mee, waarmee al zo'n 60% van de in dat jaar behaalde 'extra' inkomsten 2006 naar de verpachter vloeiden. Ook dit leidt tot onbegrip en irritatie bij pachters.

In het juninummer van Genoeg is Beter wordt nader ingegaan op wat er volgens de BLHB mis is met de huidige pachtregelgeving en welke aanpassingen gewenst of noodzakelijk zijn.

Wat is BLHB?

De Bond van landpachters en eigen-grondgebruikers in Nederland (BLHB) stelt zich als doel het behartigen van de belangen van pachters, erfpachters en eigen-grondgebruikers in Nederland. Daarbij staat de grondgebonden landbouw centraal. De BLHB biedt haar ca. 1.800 leden specifieke deskundigheid op het gebied van (erf) pacht en grondgebruik. Daarnaast levert de BLHB een bijdrage aan het maatschappelijk debat over de pachtwetgeving en wendt de BLHB haar invloed aan in de politieke discussie over pacht.

Meer info: www.blhb.nl

NAV

Plant Power

Medio april is bij zes akkerbouwers in Overijssel ca. 10 ha lupine gezaaid voor de vleesvervangers die Enkco Vivera, gevestigd te Holten, eind 2013 op de markt wil brengen op basis van lupine. Enkco is een grote speler op de markt van vleesvervangers en is gemotiveerd om soja de komende jaren te vervangen door lupine uit de regio Overijssel. Tegelijkertijd is in Noordoost Nederland voor andere afnemers ook lupine gezaaid. In totaal ca. 30 ha lupine voor menselijke voeding. Daarnaast wordt zo'n 40 ha lupine, deels in mengteelt, geteeld voor diervoeding en zijn er proefvelden aangelegd in Klazienaveen en Valthermond.

In april is tevens het project LupinSilver van start gegaan in Groningen. Doel: het ontwikkelen van smakelijke, gezonde en eenvoudig te bereiden voeding voor de ouder wordende mens in de intra- en extramurale zorg op basis van regionale lupinegrondstoffen en ingrediënten. Lupine afkomstig van regionale teelt is hierbij van belang omdat lupine een aantal gezondheidsbevorderende aspecten heeft zoals:

- Voorkomt obesitas (overgewicht);
- Voorkomt type II diabetes;
- Voorkomt hart- en vaatziekten;
- Verbeterd darmgezondheid.

Zorgcentrum BCM uit Stadskanaal werkt mee aan het project. Lupinebrood en lupinevleesvervangers komen op het menu van het zorgcentrum. De initiatiefnemers, waaronder Kiemkracht, Universiteit Groningen en provincie Groningen, zien de markt voor speciale voeding voor de ouder wordende mens als een groeiende markt.

NAV

Mengprijsstelsel haalt rendement bietenteelt overhoop

De suikerbietenteelt heeft de afgelopen twee jaar een leuk rendement behaald. Ook voor het komende jaar lijken de vooruitzichten goed. Na 2015 lijkt dit beeld te gaan veranderen. Het is niet meer de vraag of de suikerquotering wordt afgeschaft, maar wanneer. Dit tot ongenoegen van de NAV.

Ergens tussen 2015 en 2020 lijkt te suikerquotering te worden afgeschaft door de EU. Cosun is al druk bezig om hier op vooruit te lopen en de geesten rijp te maken voor aanzienlijk lagere marges. Cosun denkt dat Nederland in 2020 klaar zal zijn om de concurrentie met Brazilië aan te kunnen. Waar dat precies op gebaseerd is, heeft meer met interne berekeningen van Cosun of het CIBE (Europese bietentelersorganisatie) te maken dan met transparantie. De Nederlandse bietenteler zal zich volgens de NAV echter door maar één ding moeten laten leiden en dat is voldoende rendement voor de lange termijn.

MEER SURPLUSBIETEN

Cosun lijkt de teelt van surplusbieten de komende jaren alvast fors te willen gaan stimuleren: voor industriedoeleinden en wellicht de wereldmarkt. De prijs voor industriële verwerking ligt al jaren op of onder de wereldmarkt. De Cosun-ledenraad moet in mei beslissen over het voorstel om de door Cosun gewenste hoeveelheid surplusbieten vanaf 2014 mee te laten wegen in de berekening van de toewijzing voor het opvolgende jaar. De NAV meent dat iedere teler zich zal moeten realiseren dat de € 28,- per ton standaardbiet voor surplusbieten beneden het saldo van de tarweteelt ligt. Daarnaast zal ook nog eens bekeken moeten worden of een dergelijk bietensaldo wel past bij een over het algemeen behoorlijk intensief Nederlands bouwplan.

LEVERPLICHT

De surplusbietenteelt zoals Cosun voorstelt biedt de teler de eerste paar jaar de mogelijkheid om het jaar erop een deel extra quotumbieten (lees mengprijs van quotum en surplusprijs) te kunnen telen. Dat maakt de verleiding wellicht groter om de gewenste hoeveelheid surplusbieten toch maar te gaan telen. Op deze wijze went Cosun de teler langzaam aan een groter areaal suikerbieten met een lager saldo en wellicht niet alleen een toewijzing met een leverrecht, maar ook een leverplicht. Die leverplicht zit nu op aan-

delen, maar volgens de huidige informatie wil men die loskoppelen van de toewijzing.

VERSCHUIVING

Wat de rol van de aandelen in Cosun gaat worden is nog onduidelijk. Maar het heeft er alle schijn van dat ook de beloning op aandelen uiteindelijk losgekoppeld gaat worden van de suikerbietenteelt als de suikerreferentie losgekoppeld wordt van de oorspronkelijke quotumbieten. Hoe dit er precies na de afschaffing van het suikerquotum komt uit te zien, is nog onduidelijk. Maar dat bieten voor veel lagere marges geteeld moeten worden, lijkt duidelijk. De ledenraad zou in mei wel eens een historisch besluit kunnen nemen dat voor de suikerbietenteelt drastische verschuivingen in de regio's teweeg zou kunnen brengen.

RENDEMENT

Voor iedere teler zou het rendement zoals de NAV dat al jaren berekent voor de diverse gewassen, het uitgangspunt moeten zijn, dit ook in relatie met de bodemvruchtbaarheid. Intensieve hakvruchten hebben nu al in menig bouwplan soms te veel de overhand. Terughoudendheid met meer bieten in het bouwplan kan gewenst zijn. Elke teler zal goed na moeten denken of het wel wenselijk is meer bieten te telen voor elke (wereldmarkt)prijs. NAV

NAV 20 jaar

Op 2 juni 2013 bestaat de NAV al weer 20 jaar. Geen reden voor een groot feest of manifestatie maar wel een feit om even bij stil te staan. Dat doen we met een speciaal katern in het juninummer van Genoeg is Beter. Leden en (ex) voorzitters blikken in de achteruitkijkspiegel en kijken vooruit naar de akkerbouw en de NAV in 2023. Als Post NL meewerkt ligt Genoeg is Beter met het katern op zaterdag 1 juni in uw brievenbus. NAV

Volg mij op Twitter

Sinds najaar 2012 is de NAV actief op Twitter. In maximaal 140 tekens vertellen we wat de NAV bezighoudt en waar we mee bezig zijn. We gebruiken Twitter om u te informeren en contact met u te onderhouden. Op https://twitter.com/NAV_AkkerBouwer kunt u de NAV volgen.

Nu lid worden

Nu lid worden van de NAV

Nog geen lid van de enige echte, onafhankelijke en sectorale vakbond van en voor akkerbouwers, de NAV? Word dan lid. Da's nu heel aantrekkelijk: Het hele jaar 2013 lid voor maar € 100,-.

Of: u bent al lid maar uw buurman of vriend nog niet? Help de NAV versterken en overtuig uw collega van het goede en nuttige werk van de NAV. Ook voor uw collega geldt: het hele jaar 2013 lid voor slechts € 100,-.

De NAV is puur sectoraal voor het akkerbouwbelang en stelt het inkomen van akkerbouwers centraal. Belangenbehartiging kan plaatsvinden zonder concessies te doen aan andere sectoren. De NAV zet zich in voor faire opbrengstprijzen, dat wil zeggen integrale kostprijs (dus inclusief vergoeding voor eigen arbeid en eigen vermogen) plus ondernemersmarge. De vakbond strijdt voor betere toekomstkansen dan degenen die de akkerbouw willen overleveren aan de grillen van de (wereld)markt.

U ziet het: de NAV is uniek.

Lid worden kan via het inschrijfformulier op www.nav.nl of pak de telefoon (0168 – 329 130).

Contactpersonen

Voorzitter

Teun de Jong
0518 - 400 081

Regio Noord

Jelte Wiersma
0594 - 688 804

Regio Noordoost

Jos Steenhuis
0591 - 349 468

Regio Flevoland

Keimpe van der Heide
0320 - 213 611

Regio Noord-Holland

Joop de Heer
0224 - 541 277

Regio Zuidwest

Kees van Dijk
0167 - 502 211

Regio Zuid

Kees van Dijk
0167 - 502 211

Nederlandse

Akkerbouw Vakbond

Groeneweg 62
4759 BB Noordhoek

tel : 0168 - 329 130

fax : 0168 - 328 735

e-mail : info@nav.nl

website : www.nav.nl

twitter : [@NAV_AkkerBouwer](https://twitter.com/NAV_AkkerBouwer)

ederlandse
kkerbouw
akbond
NAV