

Om voor een vergroeningsbetaling bovenop de basisbetaling in aanmerking te komen, wil de Europese Commissie aan boeren vergroenings-eisen (o.a. 7% van areaal ecologisch) stellen. Deze betalingen komen na 2014 in de plaats van de huidige toeslagrechten. Een duurzaamheidscertificaat zou het alternatief voor deze eisen kunnen zijn als hiermee aan vergroening of verduurzaming wordt gewerkt. De NAV ziet wel wat in het duurzaamheidscertificaat.

Het idee van certificering als grondslag voor vergroening is niet exclusief Nederlands. Volgens Brand van het ministerie van EL&I gebeurt in Engeland heel veel vanuit de grote supermarkten. Andere lidstaten willen dat streekproducten er onder vallen, en de Franse overheid is bezig een certificeringssysteem te ontwikkelen voor de gehele land- en tuinbouw op drie niveaus: niveau 1 is de basis waaraan iedereen moet voldoen,

Duurzaamheidscertificering als alternatief voor 7% ecologisch

en niveau 2 en 3 zouden dan in aanmerking kunnen komen voor de vergroeningspremie.

BUREAUCRATIE VOORKOMEN

De NAV ziet duurzaamheidscertificering als een goed alternatief voor de vergroeningsmaatregelen die eurocommissaris Ciolos eerder aankondigde. Door deze te koppelen aan bestaande certificeringssystemen als GlobalGAP of VVAK kan volgens de NAV extra bureaucratie worden voorkomen. Datzelfde zou kunnen gelden voor Veldleeuwerik. Het enige Europees erkende certificaat is nu dat van de biologische landbouw. Nederland pleit in Brussel voor erkenning van meer (nationale) certificaten.

ZELF BEPALEN

Van belang is volgens de NAV dat in duurzaamheidscertificering wordt gewerkt met doelschriften in plaats van met middelvoor-

schriften. Wouter de Jong van Boerenverstand geeft een voorbeeld. De Europese Commissie zegt nu: wij willen biodiversiteit realiseren en klimaatverandering terugdringen, en met deze middelen moet je dat doen. Volgens De Jong kan de Europese Commissie ook zeggen: realiseer biodiversiteit en dring klimaatverandering terug, en bepaal zelf hoe je dat doet. De NAV vindt organische stof belangrijk om de bodemvruchtbaarheid op peil te houden. De Europese Commissie zou dan aan boeren over moeten laten hoe ze dat doen.

DISCUSSIE

Certificering als alternatief voor vergroeningseisen is nog volop in discussie. Meer informatie op <http://certificering-glb.nl>. Hier kunt u ook uw mening kwijt.

NAV

Leveranciers AH en Jumbo: ga niet akkoord met kortingen!

Leveranciers moeten bij Albert Heijn en Jumbo aangeven dat zij niet akkoord gaan met resp. 2% betalingskorting en 1,25% Hallo Jumbo-bijdrage. De agrarische vakbonden en DDB - als belangenbehartigers van de producenten - verzoeken de leveranciers door te geven in hoeverre ze er in slagen de kortingen van tafel te krijgen.

Dit staat in een brief die de Nederlandse Akkerbouw Vakbond (NAV), Nederlandse Melkveehouders Vakbond (NMV), Nederlandse Vakbond Varkenshouders (NVV), Nederlandse Vakbond Pluimveehouders (NVP) en de Dutch Dairy Board (DDB) naar (vers)leveranciers van Albert Heijn verstuurd. De NAV zond de brief naar ca. 50 afnemers van akkerbouwproducten.

VER ONDER KOSTPRIJS

De NAV en de andere genoemde organisaties vinden de 2% betalingskorting van AH

en de 1,25% Hallo Jumbo-bijdrage plus een langere betalingstermijn onacceptabel. De prijzen die agrariërs ontvangen liggen veelal ver onder de kostprijs en de organisaties vrezen dat de extra kortingen uiteindelijk weer voor rekening van de primaire producenten zullen komen.

FAIRE PRIJZEN

De agrarische organisaties strijden voor een gelijkwaardige positie van de primaire producent in de keten en faire, kostendekkende opbrengstprijzen. Ze hebben door acties druk gezet op AH om af te zien van de betalingskorting. Nu is het aan de leveranciers van AH en Jumbo om 'nee' te zeggen tegen de kortingen, om zodoende druk op de opbrengstprijzen van de primaire producenten te voorkomen.

NAV

Zelf de hand aan de ploeg

Kennelijk schatten supermarkten hun positie in de markt zodanig sterk in dat zij zonder overleg, eenzijdig kortingen door kunnen voeren. De supermarkten maken gebruik van de ruimte die ze van de andere schakels in de keten krijgen. Hebben wij, akkerbouwers, onze krachten te weinig gebundeld om een gelijkwaardige partner te kunnen zijn t.o.v. de grote inkoopkracht van de supermarkten? In de supermarktbranche heeft een sterke concentratie plaats gevonden. Daarin zijn wij als primaire producenten niet mee gegaan. En een tweede punt is dat wij voor veel producten te veel produceren en leveren. Als het aanbod groter is dan de vraag is de kans op een goede prijs in de markt uiterst klein. De NAV hoopt dat het kortingsincident de hele landbouw tot zoveel nadenken stemt dat er een brede discussie komt over het verder bundelen van het aanbod, het aanbod in balans brengen met de vraag en het bedienen van (nieuwe) hoogwaardige markten. Met als doelen faire, kostendekkende opbrengstprijzen en een sterke, gelijkwaardige positie van de primaire producent in de keten van grond tot mond. De NAV wil verder komen dan klagen over de supermarkten. We kunnen alleen onze positie verbeteren als we zelf de hand aan de ploeg slaan!

'De aap komt uit de mouw' bij de groot winkelbedrijven. Het naar buiten komen van de eenzijdige kortingsacties van Albert Heijn en Jumbo toont de ware machtsverhoudingen in de voedselketen. Acties waarbij je als het ware voor honderd euro winkelt maar dan voor 98 wilt afrekenen druisen in tegen het fatsoenlijk zaken doen en staan in schril contrast tot de show van grootgrutter AH met de aan haar gelieerde productiebedrijven waarin duurzaamheid de boventoon voert. Het is duidelijk dat deze brute kortingsactie niet getuigt van economische duurzaamheid!

De gedachte van de supermarktkopers om eenzijdig kortingen op bestaande overeenkomsten af te kunnen dwingen, maakt ook duidelijk dat er in de voedselmarkt geen evenwicht heerst tussen verkopers en de inkopers. Kennelijk is de aanbodzijde te zeer versplinterd tegenover de geconcentreerde inkoopmacht, anders zou immers zulk monopolistisch gedrag direct afgestraft worden. Vandaar ook dat de druk van boeren zich niet enkel richt op de supermark-

ten, maar ook op de eigen verkooporganisaties. In sectoren als zuivel en suiker kunnen we toch niet spreken van een versnipperd aanbod en zouden onze eigen coöperaties met gezonde koopmansgeest toch voldoende tegenwicht moeten bieden. In andere sectoren maakt de actie van de supermarkten maar weer eens duidelijk dat de boeren zelf ook aan de slag moeten door bundeling van krachten richting afnemers...

Van de overheid vragen we als NAV ruimere mogelijkheden om tot krachtenbundeling te komen. Daarbij zou de mededingingstoezichhouder NMa meer oog voor de (kleine) producent moeten hebben en niet alleen maar voor de consument. Vanzelfsprekend zullen boeren de ruimte dan wel moeten benutten door het aanbod te bundelen middels gemeenschappelijke verkoop en gecontroleerd productievolume. Tegelijkertijd moet er verder gewerkt worden aan productdifferentiatie om uit de sfeer van pure bulkproductie te komen. Dit is een duidelijke opdracht voor afzetcoöperaties.

Naast de perikelen over de supermarkten houdt de ontwikkeling naar een nieuw GLB (Gemeenschappelijk Landbouwbeleid) vanaf 2014 ons nog steeds bezig. De onderhandelingen gaan vooral over de invulling van de vergroeningseisen, waarbij er nu ruimte lijkt te komen richting een keuzemenu waaruit de individuele teler kan kiezen. Bovendien lijkt er ruimte te zijn de vergroening te zien als bonus van 30% op de (verlaagde) bedrijfstoelag in plaats van als voorwaarde voor de hele toeslag. Dit zijn winstpunten. Echter een keuzemenu kan verschillen tussen lidstaten in de hand werken en daarmee het gelijke speelveld in de EU aantasten. Het blijft natuurlijk een 'achterhoedegevecht' dat de discussie over het GLB gaat over de verdeling van de toeslagen over de lidstaten en over de boeren en om deze uitgaven maatschappelijk te verdedigen. Veel beter zou een GLB zijn waarbij een duurzaam inkomen geheel uit de markt komt in plaats van te lage opbrengstprijzen aangevuld met toeslagen onder regie van een wispelturige politiek!

Teun de Jong

Spanningsveld kortere en langere termijn mestbeleid

De discussies over het mestbeleid 2014- 2018 zijn nog volop bezig. De financiële belangen in de veehouderij om voldoende afzetruimte te creëren na het afschaffen van de melkquotering en de dierrechten in 2015 zijn groot. Dat er haastwerk nodig is om het beleid voor die tijd op orde te hebben lijkt logisch, maar is ook riskant. De beperkte ervaring met mestverwerking en de onzekerheden over het inzetten van 'mest' als kunstmestvervangers kunnen voor teleurstellingen zorgen.

Het lijkt voor de akkerbouw op korte termijn gunstig. Akkerbouwers hebben grond en dus afzetruimte. Toch zullen zowel veehouderij en akkerbouw zich dienen af te vragen wat wenselijk is voor de sector. Voor de veehouderij is niet alleen de mestafzet maatgevend, maar ook de mogelijkheden van ruwvoerwinning en de maatschappelijke acceptatie van de aantallen dieren die men tolereert op het platteland. Daarnaast spelen factoren als de afzetruimte voor een acceptabele prijs.

BODEMVRUCHTBAARHEID

Voor de akkerbouw zijn de groeimoge-

lijkheden beperkt in Nederland vanwege de grondgebondenheid en het intensieve bouwplan dat al aanwezig is. Daarnaast zal de akkerbouwer zich steeds meer afvragen welke mestproducten de bodemvruchtbaarheid en de bewerkbaarheid van de grond het best dienen. Het bewustzijn groeit om vooral meer in de organische stofvoorziening te investeren. Door mestverwerking lijkt de beschikbaarheid van meststoffen met ruim organische stof echter eerder af te nemen. Ook de soort mest en de mineralensamenstelling, naast stikstof en fosfaat, zal veel meer meegewogen moeten worden om de juiste balans in de grond voor het gewas beschikbaar te krijgen.

WAAR VANDAAN?

Certificeringseisen leiden ertoe dat ook fyto-sanitaire zaken, risico's van besmetting met bacteriën en aaltjes, steeds meer meegewogen en verantwoord moeten worden. Weten waar de mest vandaan komt, wordt daardoor belangrijker en zou een stimulans moeten opleveren om juist meer te werken met vaste afnemers en zo weinig mogelijk tussenkomst van onnodige hindernissen in het tussentraject. Dat is uiteraard niet altijd mogelijk, maar wel meer dan nu het geval is. Veehouderij- en akkerbouwsectoren, die

zich op duurzaamheid willen richten (zoals projecten Kringloop in de veehouderij en Veldleeuwewerik in de akkerbouw) zouden kunnen kijken hoe zij het mestbeleid verder kunnen verduurzamen.

NAV

Volg mij op Twitter

Sinds kort is de NAV actief op Twitter om te vertellen wat er gebeurt. 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. Twitteren, of in goed Nederlands kwetteren, komt neer op communiceren via een microweblog op een pc, gsm, smartphone of andere mobiele apparaten met een internetaansluiting. Op https://twitter.com/NAV_AkkerBouwer kunt u de NAV volgen. En even uw eigen account aanmaken en melden dat u de NAV wilt volgen. Zo gepiept. Kleine moeite, groot plezier.

NAV

Niet eenzijdig spelregels veranderen..., zo ga je niet met elkaar om!

Örjan Schrauwen (40), akkerbouwer in Zevenbergen, is boos na de brief van Albert Heijn waarin deze grootgrutter zonder overleg, dus eenzijdig, een korting oplegt van twee procent! 'Zo ga je niet met elkaar om. Ik heb meteen mijn afnemers gebeld!'

'Nadat het bericht over de korting bekend werd was ik boos. Vooral over het feit dat afspraken niet nagekomen worden. Ook het eenzijdig opleggen, dus zonder overleg, maakt me erg boos. Ik heb meteen een van mijn afnemers, Nedato, waarvan ik weet dat zij aan AH mijn product leveren, gebeld en gevraagd of het klopte dat zij een brief hadden gekregen. Dit was inderdaad het geval. Eigenlijk kun je zeggen dat elke teler die lid is van een coöperatie de AH brief indirect heeft gehad. Ook werd me gezegd dat ook de inkopers van AH hiervan niet vooraf in kennis zijn gesteld. Zij werden eveneens met een voldongen feit geconfronteerd. Verder vraag ik me af of de AH-telers meegedaan hadden aan de open dagen als ze hadden geweten van deze betalingskorting.'

BOERENPRIJS

'De 2% korting die AH onze afnemers oplegt, wat betekent dat voor onze prijs? Wordt de korting doorberekend aan ons? Zo ja, dan krijgen wij al gauw 4 à 5% minder. Onder het mom van uitbreiding van winkels elders, zouden wij meer kunnen leveren en dus meer kunnen gaan verdienen. Maar dan wel meer leveren voor een lagere prijs terwijl de productiekosten en duurzaamheidseisen toenemen? Wie garandeert dat er voor ons meer afzet komt en blijft? Ook is er een enorme strijd tussen de aanbieders om te mogen leveren aan de supermarkten. Ik was er altijd trots op als ik een zak tafelaardappelen met mijn telersnummer erop bij de plaatselijke AH zag liggen, dat is nu wat minder geworden.'

EINDBESTEMMING ONBEKEND

'Mijn granen worden afgezet door de coöperaties, CZAV en Agrifirm. Hoe meer handel er is, des te interessanter en hoger de prijzen. Zelf heb ik weinig tot geen invloed op de opbrengstprijzen. Ook ken ik de eindbestemming van mijn granen niet. Suikerbieten worden aan

Suikerunie geleverd, eindbestemming eveneens onbekend. Zowel mijn tafelaardappelen worden door coöperatie Nedato vermarkt. Deze bestemming ken ik wel. Tafelaardappelen gaan weg voor export en naar AH, maar ik heb zelf geen invloed op de prijs van deze eindbestemming. Wel is de kwaliteit van deze aardappelen die ik lever aan de coöperatie, bepalend voor mijn uitbetalingsprijs.

Fritesaardappelen, ras Agria wordt via Nedato geleverd aan Aviko en het ras Asterix komt via FarmFrites (FF) bij de supermarkten terecht. Ook levert FF onder de eigen merknaam. De prijs waartegen Nedato deze fritesaardappelen aan de eindbestemming levert is mij onbekend. Uien lever ik aan de tussenhandel, uiteindelijke bestemming is mij onbekend. Witlofwortels worden rechtstreeks aan een tuinder geleverd. Na het trekken levert deze tuinder via de veiling in Mechelen (België), daarna bestemming onbekend. Knolselderij leveren we ook aan de tussenhandel. Na opslag in de koeving wordt er geleverd voor de industrie, de versmarkt en de export. Uiteindelijke bestemming: onbekend. Zo is dat ook het geval met winterpeen. Graszaad (voor gazon en sport) wordt geleverd aan Inno-seeds, eindbestemming: graszaadbedrijven. In algemene zin hebben we als boeren weinig zicht en invloed op de eindbestemming en de prijs.'

STRIJDBAAR VERDER?

Consumenten stellen voor om terug te vechten met een eis van 2% meer, of gaan onderhandelen met inzet: dit is de prijs, dit is mijn kostprijs. Wat vind je daarvan? Örjan: 'Prima idee. Ook kunnen we niet leveren, maar dat zal niet gebeuren. Met z'n allen kunnen we wel meer bereiken door een vuist te maken. We willen zeker geen slachtofferrol, zoals Marc Janssen schrijft



Örjan met dochter Lotte

in Boerderij. Wel moet de overheid wettelijke mogelijkheden creëren via de NMA zodat we een eerlijke kans krijgen onze onderhandelingspositie te versterken. En we moeten ons vooral niets eenzijdig laten opdringen! Minder product, maar van (zeer) goede kwaliteit, maakt onderhandelen kansrijker. Dit kan alleen als de graanprijs goed blijft: de andere prijzen worden er immers van afgeleid! Hoe ver ik ga in mijn onderhandelingen? Ver, maar het mag niet ten koste gaan van mijn bedrijf! Maar als de graanprijs hoog is heb je een betere onderhandelingspositie.' Marije vult aan: 'En wij hebben nog veel uit te leggen aan de burgers wat er allemaal gebeurt met ons product voordat het bij de consument is.' Dus volop werk aan de winkel.

NAV

BEDRIJFSGEGEVENS:

Örjan Schrauwen, NAV-bestuurslid regio zuid, is getrouwd met Marije. Ze zijn de trotse ouders van dochter Lotte (1). Örjan werkt in maatschap met zijn vader Harry (74). Het bedrijf is NAV-lid van het eerste uur. Bouwplan: 49 ha wintertarwe, 10 ha tafelaardappelen, 23 ha fritesaardappelen, 16 ha suikerbieten, 10,5 ha wintergerst, 9 ha zaai-uien, 6,5 ha winterpeen, 6 ha graszaad, 4 ha witlof, 4 ha knolselderij en 4 ha plantuien. Ze boeren op kleigrond van gemiddeld 30% afslibbaar.

Good Food March Veevoer en soja

Op 19 september vond de Good Food March (GFM) in Brussel plaats. Hiervoor waren honderden mensen vanuit een groot aantal EU-landen soms al dagen van te voren uit hun land naar Brussel getrokken. Het doel van de Good Food March: bij Europees Parlement en Europese Commissie pleiten voor een duurzamer en groener landbouwbeleid met faire prijzen voor consument en producent. De deelnemers zijn ervan overtuigd dat de vrije markt dit niet gaat regelen en dat voor een ander en beter beleid een overheid nodig is die bereid is om te reguleren en regionaliseren. In ons eigen land vertrok een groep op de fiets op zondag 16 september vanuit Breda richting Brussel na eerst op een manifestatie in Breda aandacht te hebben gevraagd voor het doel van de Good Food March. Op 19 september hadden zeven vertegenwoordigers een gesprek met Eurocommissaris Ciolos en enkele Europarlementariërs waarin ze de boodschap indringend hebben kunnen overbrengen. **NAV**

Maandag 1 oktober vond in de congreszaal van Innovatoren op de Floriade in Venlo de TV-talkshow 'Floriade, veevoer en soja' plaats. De NAV in de persoon van Hans van Kessel trad op in het debat over het thema ecologische impact van soja. Het vertrekpunt voor de discussie was een korte film van Wiek Lenssen over de impact van de groot-schalige export van soja in Brazilië voor het milieu, de kleine boeren en de inheemse bevolking. De NAV bracht naar voren dat Europese boeren graag een groot deel van de Europese behoefte aan plantaardige eiwitten tegen een faire, kostendekkende prijs zouden kunnen en willen produceren. Klaas Bruinissen van Milieudefensie zou dit, overigens uit andere overwegingen, een goede zaak vinden. Ook Henk Flipsen, directeur van de Nederlandse Vereniging Diervoederindustrie (Nevedi) vond het een goede ontwikkeling dat actief gezocht wordt naar in Europa geteelde eiwitgewassen als vervanging voor de importsoja. De bijeenkomst werd door TV Limburg opgenomen en zal op hun zender worden uitgezonden. **NAV**

En de winnaar is



Tijdens de Bildtse aardappelweken testte de NAV de kennis van de aanwezigen over het aandeel tarwe in brood en het aandeel gerst in een pilsje. Mevrouw Timmermans uit Raamsdonkveer schatte het aandeel gerst in pils het best. Ze ontving uit handen van NAV-bestuurslid Joop van de Wiel als beloning een krat gerstenat van een oerhollandse brouwer. Proost! De beste kennis van brood had mevrouw Jes uit St. Annaparochie. NAV-voorzitter Teun de Jong overhandigde haar een taart. Eet smakelijk! **NAV**

Akkerbouw-aandeel

De prijzen zijn uitgereikt, maar hoe groot is nou het akkerbouwaandeel in pils en brood? In een brood van 750 gram zit ongeveer 680 gram tarwe. Bij een tarweprijs van 20 eurocent per kg is het tarwe-aandeel in de kostprijs 13,6 eurocent. Bij een tarweprijs van 25 eurocent is dat 17 eurocent. In een brood van € 2,- is tarwe-aandeel dus ongeveer 7%. In een pilsje van 200 cc zit ongeveer 35 gram gerst. Bij een gerstprijs van 20 eurocent per kg is het gerst-aandeel in de kostprijs 0,7 eurocent. Bij een gerstprijs van 25 eurocent is dat 0,9 eurocent. In een pilsje van € 2,-

is het gerst-aandeel dus minder dan 0,5%. En nu we toch bezig zijn: uit een kilo aardappelen bakken fritesbakkers drie bakjes frites. Bij een aardappelprijs van vijf eurocent per kilo is het aardappel-aandeel in de prijs van een bakje frites dus nog geen twee eurocent, bij een aardappelprijs van 21 eurocent zijn de aardappelkosten in het bakje frites zeven eurocent. Geen enkele reden dus voor bakkers en brouwers om ach en wee te roepen nu de graan- en aardappelprijzen eindelijk op kostendekkend niveau liggen. **NAV**

Nu lid worden

Gratis kennis maken met 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: tot 1 januari 2013 betaalt u € 0,-.

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: tot 1 januari 2013 is de contributie slechts € 0,-.

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

ederlandse
kkerbouw
akbond
NAV

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