



Nood aan noot: Verdienmodellen



Op basis van de [markstudie](#) en een industrieanalyse werden vier potentieel interessante veranderingen in verdienmodellen van notentelers beschreven. Deze veranderingen werden tijdens [twee workshops](#) afgetoetst met notentelers en geïnteresseerden om te achterhalen:

- Wat mogelijke [drijfveren](#) zijn voor een notenteler om dergelijke verandering in zijn verdienmodel door te voeren;
- Welke mogelijke [belemmeringen](#) er voor kunnen zorgen dat een notenteler deze verandering niet doorvoert;
- Welke factoren de [verandering](#) zouden kunnen [vergemakkelijken](#) of juist [bemoeilijken](#).

De resultaten worden kort weergegeven in deze fiche. Waar mogelijk worden de nieuwe kosten, inkomsten en potentiële rendabiliteit van de verandering weergegeven.



Verdienmodellen & rendabiliteit

Het business model canvas (BMC)

Indien je een verandering wil doorvoeren in je verdienmodel, is het belangrijk om goed na te denken over de impact van deze verandering op de rest van het verdienmodel. Een gebruikelijke manier om verdienmodellen te beschrijven is het Business Model Canvas (BMC) framework, waarbij een verdienmodel wordt opgedeeld in negen componenten:



In deze fiche gebruiken we ook dit framework om de (veranderingen in) verdienmodellen voor te stellen. Om iets te zeggen over rendabiliteit, kunnen verschillende economische indicatoren worden gebruikt. Het bruto saldo, familiaal arbeidsinkomen en netto bedrijfsresultaat komen terug in deze fiche en worden hiernaast kort gedefinieerd.

De resultatenrekening

Bruto saldo

= totale inkomsten - variabele kosten

(Familiaal) arbeidsinkomen

= bruto saldo - vaste kosten (excl. eigen arbeid)

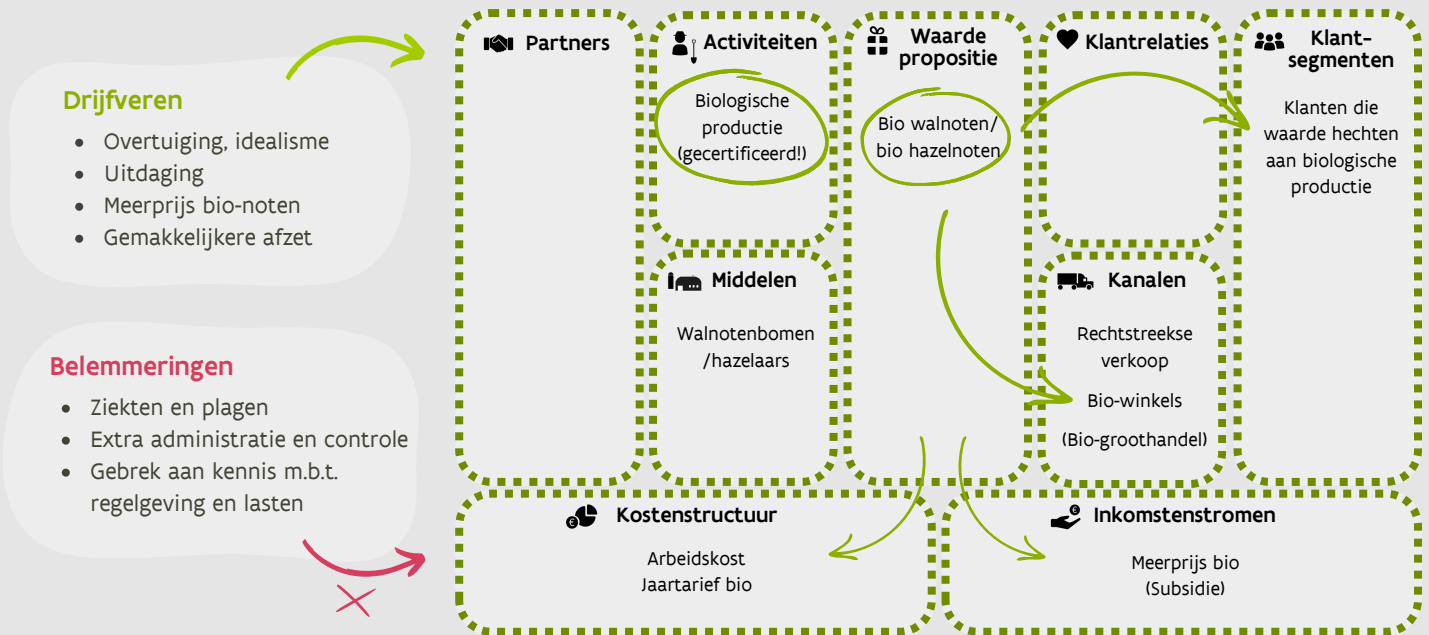
Netto bedrijfsresultaat

= arbeidsinkomen - vergoeding voor de eigen arbeid

Biologische productie

Beschrijving verandering in verdienmodel

Een notenteler kiest ervoor om over te schakelen naar biologische productie en zijn producten officieel te laten certificeren als bio. Door de omschakeling naar bio kunnen bio-winkels als nieuw verkoopkanaal worden aangewend. Indien men over relatief grote volumes beschikt, kunnen de noten ook afgezet worden aan bio-groothandelaars. Kosten die er bij komen zijn een arbeidskost (door o.a. extra administratie) en een jaartarief dat betaald dient te worden. Een nieuwe inkomst is de meerprijs die men kan verkrijgen voor het bio-product. Indien men voldoet aan de voorwaarden, kunnen er ook subsidies verkregen worden.



Een potentiële meerprijs en de vlotheid van je afzet zijn afhankelijk van de locatie van je bedrijf. Dit is een factor die deze verandering zowel kan vergemakkelijken als bemoeilijken: over het algemeen verloopt de afzet van bio-producten beter in stedelijke gebieden (met meer welgestelde burgers en afzetmogelijkheden), dan in bv. landelijke dorpen waar je ver moet rijden om voldoende verkoopkanalen en klanten te bereiken. De belangrijkste belemmering om over te schakelen naar bio is de sterke opmars van ziekten en (invasieve) plagen. Daarbij is geen enkel bestrijdingsmiddel tot nog toe erkend binnen de bio-notenteelt; deze vraag moet door een wetenschappelijke of voorlichtende instantie gesteld worden aan de erkenningscommissie. Daarnaast is goede marketing op zowel bedrijfs-, sector-, als omgevingsniveau erg belangrijk om consumenten te overtuigen om te kiezen voor bio. De convergentie van de gangbare teelt naar bio-teelt zorgt er enerzijds voor dat de stap om over te schakelen kleiner wordt; anderzijds wordt deze omschakeling misschien een minder grote troef.

Vergemakkelijkende factoren

- Locatie bedrijf
- Contact met afnemer(s), breed netwerk
- Netwerk van gelijkgezinden
- Collega voorbeeldbedrijf, partner, peter
- Bedrijfsadviseur (gesubsidieerd)
- Goede marketing
- Weinig verschil tussen bio en niet-bio notenteelt in Vlaanderen
- Bio-winkels open voor nieuwe producten
- Subsidies voor biologische teelt
- Overheid zou vraag naar bio kunnen verhogen (bv. via eigen catering en campagnes)
- Gangbare landbouw sterk opgeschoven richting biologische landbouw
- Biologische sector zelf zou meer aan marketing kunnen doen

Bemoeilijkende factoren

- Locatie bedrijf
- Ontbreken erkenning voor biologische bestrijdingsmiddelen
- Weinig verschil tussen bio en niet-bio notenteelt in Vlaanderen
- Bio-landbouwers zelf moeten maatregelen tegen residuen nemen
- Spanningen tussen conventioneel en bio in sommige streken
- Gangbare landbouw sterk opgeschoven richting biologische landbouw
- (Economische) crisissen



Nieuwe inkomsten

| | |
|-------------------|-----------|
| Meerprijs bio | € 0-3/kg |
| Subsidie (ECO) | € 200/ha |
| Subsidie controle | € 365,79* |

* Afhankelijk van het vaste tarief van je controleorgaan.



Nieuwe kosten

Variabel:

Let op voor nieuwe verkoopkosten

Vast:

Jaartarief bio € 435**

** Minimaal jaartarief (1 ha). Per ha hoogstam of laagstam komt hier respectievelijk € 50,45 of € 63,07 bij.



Extra arbeid

Administratie 16 u

Let op voor additionele arbeidsuren voor verkoop en gewasbescherming

Wat brengt het op?

Inkomsten en uitgaven zijn erg bedrijfsspecifiek, net zoals de benodigde (eigen) arbeid. Om een mogelijke verandering in een verdienmodel te kwantificeren, is een partiële doorrekening dan ook zinniger. Hierbij wordt enkel gekeken naar de inkomsten, kosten en arbeid die erbij komen als gevolg van de verandering, en de impact van deze nieuwe inkomsten- en kostenposten op de rendabiliteit. Wij bekeken de mogelijke verandering in bruto saldo, arbeidsinkomen en netto bedrijfsinkomen (per ha) na overschakeling naar bio (>3 jaar), bij verschillende meerprijzen en oogstverliezen. Voor zowel wal- als hazelnoot wordt in deze fiche uitgegaan van volwassen, professionele aanplanten met een netto opbrengst van 2000 kg droge noten per hectare.

Nieuwe inkomsten

De meerprijs die men kan verkrijgen voor bio-noten hangt af van verschillende factoren, waaronder de locatie van het bedrijf. Over het algemeen kan men voor zowel bio wal- als hazelnoten ongeveer 8-9 euro/kg verkrijgen van de consument. Bij afzet via (bio)-winkels betaalt men hierop ongeveer 30% commissie. Groothandelsprijzen worden bepaald op basis van vraag en aanbod, waardoor deze sterker fluctueren en in de buurt kunnen komen van de afzetprijzen voor niet-bio noten (2-6 euro/kg). Mogelijke bijkomende bronnen van inkomsten zijn subsidies voor de omschakeling naar de biologische productiemethode (AMKM), toepassing van de biologische productiemethode (ECO) en controlekosten biologische productiemethode (de-minimis). Deze eerste subsidie bedraagt 1700 euro/ha (voor fruit) gedurende de drie jaar waarin men omschakelt. Na omschakeling heeft men recht op 200 euro/ha voor de eerste 5 ha, 100 euro/ha voor de volgende 70 ha en 50 euro/ha voor elke hectare daarboven. Daarnaast kan het vaste gedeelte van de controlekosten (tot 400 euro) worden terugbetaald.

Nieuwe kosten

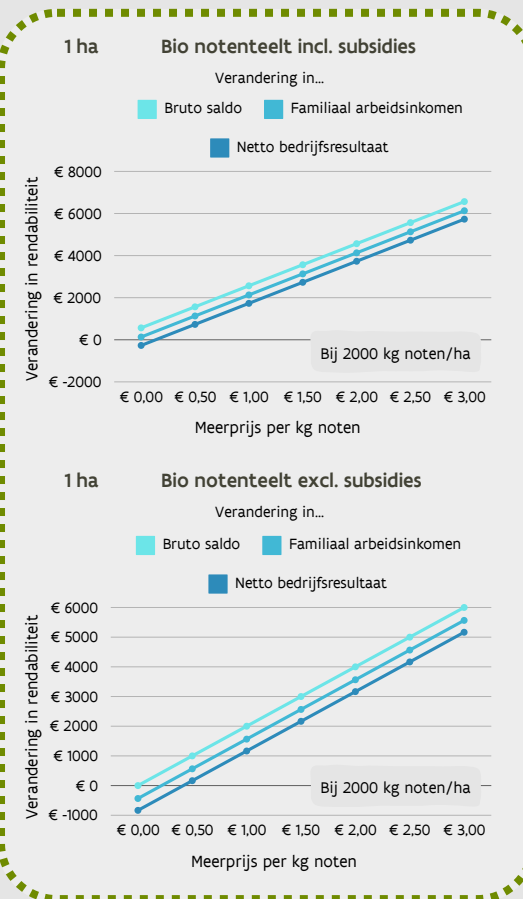
Een bijkomende vaste kost voor biologische telers is het jaartarief dat betaald dient te worden. Inbegrepen hierin zijn de kosten voor de controles, administratie, analyses en certificaten. Dit tarief verschilt lichtjes afhankelijk van het controleorgaan dat men kiest (hier werd gerekend met het tarief van Certisys). Meer informatie hierover vindt u op de websites van Certisys, TÜV Nord Integra en Foodchain ID. Indien men een nieuw afzetkanaal kiest (bv. een bio-winkel), komen er nieuwe verkoopkosten bij (waaronder transportkosten). Indien dit kanaal een ander vervangt, vallen er ook verkoopkosten weg. Deze kosten zijn dus erg situatie-specifiek en werden daarom niet meegenomen.

Extra arbeid

Bij biologische productie komt extra administratie en controle te kijken. Bio-telers die hier ervaring mee hebben, stellen dat dit eigenlijk heel goed meevalt. Een schatting geven is natuurlijk moeilijk, maar tijdens de workshop kwam men uit bij ongeveer twee dagen aan extra werk per jaar. Indien de teler zijn noten gaat leveren aan een nieuw afzetkanaal, komen er ook extra arbeidsuren bij. Afhankelijk van de plaagdruk kan er extra tijd kruipen in plaagbeheersing; dit valt echter erg moeilijk te voorspellen. Voor de eigen arbeid werd hier gerekend met een bruto uurloon van 25 euro.

Verandering in rendabiliteit

Omdat bovenstaande veranderingen in kosten en inkomsten onder de beschreven assumpties gelijk zijn voor 1 ha walnoten en hazelnoten, hoeft hiernaast geen onderscheid gemaakt te worden tussen de twee teelten. Onder de beschreven omstandigheden komt de overstap naar bio wal- of hazelnotenteelt al goed uit wanneer de teler een meerprijs van 0,15 euro/kg noten kan verkrijgen, of van 0,50 euro/kg indien de subsidies niet meegenomen worden.



- Assumpties**
- Geen verandering in verkoopkosten
 - Geen verandering in bestrijdingskosten
 - Fictief uurloon: 25 €/u
 - 2000 kg walnoten/hazelnoten per ha
 - Geen daling in productie door omschakeling



Daling netto productie

In bovenstaande rekenvoorbeelden gingen we er van uit dat de netto opbrengst aan noten niet daalt door de overschakeling naar bio. Wat als dit wel het geval is, bv. omdat de teler een bepaald bestrijdingsmiddel niet meer mag gebruiken tegen een plaag waar hij last van heeft? Hieronder wordt de impact van eventuele oogstverliezen op de verandering in het arbeidsinkomen na overstap weergegeven. Hierbij gaan we er van uit dat er kosten voor gewasbescherming* wegvallen. Bij hoge oogstverliezen (>690 kg walnoten, >620 kg hazelnoten indien incl. subsidies; >630 kg walnoten, >570 kg hazelnoten indien geen subsidies) kan zelfs een meerprijs van 3 euro/kg noten de daling in productie niet meer compenseren. Lichte oogstverliezen kunnen gemakkelijker gecompenseerd worden door het vragen van een meerprijs.

* Walnoot: van Reuler et al. (2020), aangepast voor 100 bomen/ha
Hazelnoot: Notenteelt.com, aangepast voor 600 bomen/ha



Assumpties oorspronkelijk verdienmodel

- Walnoot: 6 €/kg, 2000 kg/ha
- Hazelnoot: 7,3 €/kg, 2000 kg/ha

Assumpties bio

- Geen extra verkoopkosten
- Bestrijdingskosten walnoot (€50/ha) en hazelnoot (€300/ha) vallen weg



Verandering in inkomsten

| | |
|---------------------------|------------|
| Meerprijs bio | € 0-3/kg |
| Subsidie (ECO) | € 200/ha |
| Subsidie controle | € 365,79** |
| Verlies verkoop walnoot | - € 6/kg |
| Verlies verkoop hazelnoot | - € 7,3/kg |

** Afhankelijk van het vaste tarief van je controleorgaan.



Verandering in kosten

Variabel:

| | |
|----------------------------------|------------|
| Let op voor nieuwe verkoopkosten | |
| Gewasbescherming walnoot | - € 50/ha |
| Gewasbescherming hazelnoot | - € 300/ha |

Vast:

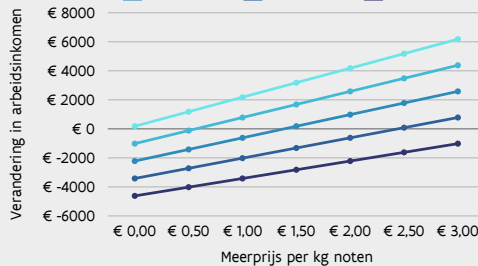
| | |
|----------------|----------|
| Jaartarief bio | € 435*** |
|----------------|----------|

*** Minimaal jaartarief (1 ha). Per ha hoogstam of laagstam komt hier respectievelijk € 50,45 of € 63,07 bij.

Bio walnotenteelt incl. subsidies

Netto opbrengst:

| | |
|---------------------------|------------|
| 2000 kg/ha (geen verlies) | 1800 kg/ha |
| 1600 kg/ha | 1400 kg/ha |
| 1200 kg/ha | |

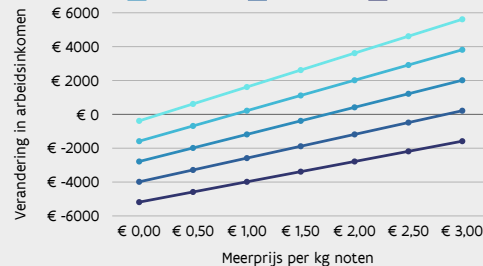


1 ha

Bio walnotenteelt excl. subsidies

Netto opbrengst:

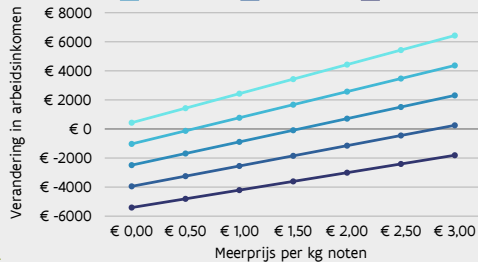
| | |
|---------------------------|------------|
| 2000 kg/ha (geen verlies) | 1800 kg/ha |
| 1600 kg/ha | 1400 kg/ha |
| 1200 kg/ha | |



Bio hazelnotenteelt incl. subsidies

Netto opbrengst:

| | |
|---------------------------|------------|
| 2000 kg/ha (geen verlies) | 1800 kg/ha |
| 1600 kg/ha | 1400 kg/ha |
| 1200 kg/ha | |

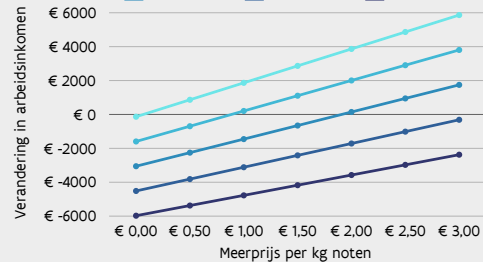


1 ha

Bio hazelnotenteelt excl. subsidies

Netto opbrengst:

| | |
|---------------------------|------------|
| 2000 kg/ha (geen verlies) | 1800 kg/ha |
| 1600 kg/ha | 1400 kg/ha |
| 1200 kg/ha | |



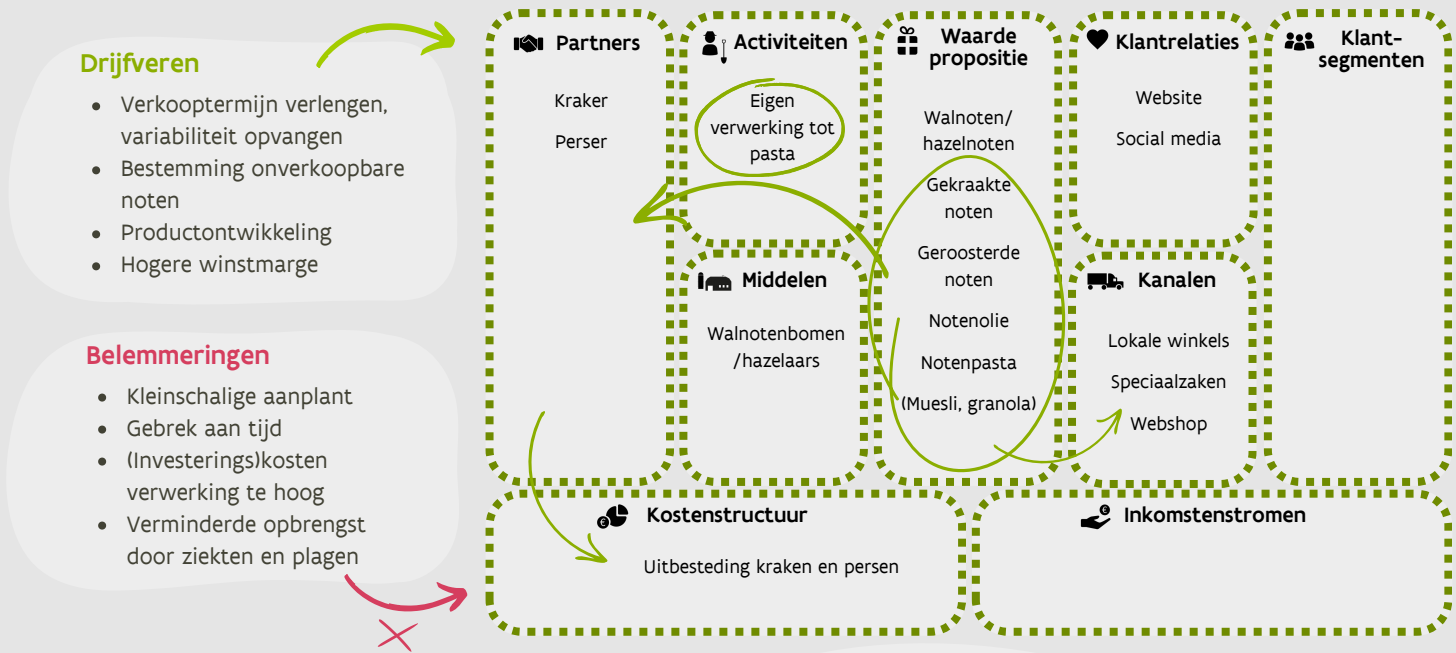
Let op: de doorrekeningen werden uitgevoerd voor een aanplant van 1 ha. Hoe groter de schaal (en hoe hoger de productie per ha), hoe hoger het arbeidsinkomen excl. subsidies en het netto bedrijfsresultaat (vorige pagina) per ha. Eventuele oogstverliezen zoals hiernaast worden dan ook draagbaarder. Vanaf 2,7 ha walnoten en 3 ha hazelnoten zorgen de twee subsidies er voor dat de overstap naar biologische productie (onder de beschreven assumpties!) ook positief uitkomt zonder een meerprijs te vragen.



Diversificatie

Beschrijving verandering in verdienmodel

Een notenteler kiest ervoor om zijn aanbod te diversifiëren. In het initiële voorbeeld werden notenpasta en walnotenlikeur voorgesteld als verwerkte producten, maar op basis van de discussie tijdens de workshop werd walnotenlikeur vervangen door gekraakte noten, geroosterde noten en notenolie. Er zijn nog verschillende opties (maar deze zijn op dit moment moeilijker doorvoerbaar). Het kraken en persen van de noten wordt uitbesteed. De notenteler zet zijn bedrijf en producten in de kijker via zijn website en sociale media, en biedt zijn producten aan via diverse verkoopkanalen.



De grootte, locatie en het type van je bedrijf bepalen hoe gemakkelijk of moeilijk het diversifiëren van je aanbod zal verlopen. Voor verwerkte producten heb je relatief grote hoeveelheden noten nodig. Een grotere schaal betekent daarnaast een hogere winstmarge en maakt mechanisatie mogelijk. De locatie van je bedrijf bepaalt tot welke verwerkers, verkoopkanalen en klantsegmenten je je kan wenden, en hoeveel inspanningen je hiervoor moet leveren. Indien je een gemengd bedrijf (bv. een voedselbos) hebt, kan je gemakkelijker kiezen voor innovatievere producten zoals granola en muesli (zeker indien er al bepaalde installaties aanwezig zijn). In ieder geval is het op voorhand goed uitrekenen welke verwerkingsmethodes de investering waard zijn voor jouw bedrijf, en wat je kan laten uitbesteden, erg belangrijk. Een kleinschaligere manier om verwerkte producten aan te bieden is om je klanten zelf noten te laten verwerken tijdens workshops. Een voordeel aan verwerkte producten zoals notenpasta is dat ze vaak gemakkelijker verkocht raken, zeker indien je ze kan aanbieden in een one-stop-shop; de gemiddelde consument lijkt immers weinig tijd te hebben. Nog twee producten waar notentelers potentieel in zien zijn vleesvervangers en gefermenteerde noten. In Vlaanderen zijn hier echter nog geen tussenschakels voor.

Vergemakkelijkende factoren

- Grootte bedrijf
- Type bedrijf
- Locatie bedrijf
- Bestaande verkoopkanalen
- Kosten-baten analyse van investeringen en uitbesteding
- Verwerkte producten via workshops
- Verwerkte producten in geschenkverpakking
- Merkbekendheid
- Contact met afnemer(s), breed netwerk
- Product aanbieden in one-stop-shop
- Consumenten kopen eerder verwerkte producten
- Branding
- Granola en muesli: hippe producten
- Eiwittransitie, vleesvervangers
- Noten fermenteren: chocoladevervanger

Bemoeilijkende factoren

- Grootte bedrijf
- Type bedrijf
- Locatie bedrijf
- Bestaande verkoopkanalen
- Walnotenlikeur: niche, gemakkelijk zelf te maken
- Allergenen: strenge [regels](#) m.b.t. voedselveiligheid
- Alcohol: [accijnswetgeving](#)
- (Economische) crisissen



Inkomsten

| | |
|-------------------|------------|
| Walnoten in dop | € 6/kg |
| Walnootkernen | € 17,08/kg |
| Walnootolie | € 40/L |
| Hazelnoten in dop | € 7,3/kg |
| Hazelnootkernen | € 25,5/kg |
| Hazelnootolie | € 40/L |



Nieuwe kosten

Variabel:

| | |
|---------------------|------------|
| Uitbesteding kraken | € 2/kg |
| Uitbesteding persen | € 2,89/kg* |
| Verpakking kernen | € 0,73/kg |
| Verpakking olie | € 5,16/L |

* Per kg kernen.

Wat brengt het op?

Ook hier is een partiële doorrekening het meest relevant. Bij gebrek aan betrouwbare data m.b.t. de kosten en arbeidsuren die komen kijken bij het verwerken van noten tot notenpasta, rekenen we hier enkel het opnemen van gekraakte noten en notenolie in een verdienmodel door. De prijzen waarmee gerekend werd (zie links) zijn gebaseerd op ervaringen van telers en verschillende (online) bronnen. Aangezien er bij deze verandering voornamelijk verwerkings- en verpakingskosten (= variabele kosten) bij komen, bekeken wij hier de mogelijke verandering in bruto saldo na diversificatie.

Verandering in inkomsten

Voor ongekraakte, droge walnoten kan via korte keten ongeveer 6 euro/kg verkregen worden; voor ongekraakte hazelnoten 7,30 euro/kg. Als uitgangssituatie nemen we een teler die al zijn noten op deze manier afzet. Het rendement voor het kraken van walnoten en hazelnoten ligt respectievelijk rond de 33% en 48%. Voor wal- en hazelnootkernen kunnen dan ook hoge prijzen verkregen worden: 17,08 euro/kg en 25,50 euro/kg. Uit 1 kg kernen kan ongeveer 0,5 L olie worden geperst. De prijzen voor notenolie variëren; hier werd gerekend met 40 euro/L.



Verandering in kosten

Voor de verwerking werd gerekend met de prijzen die notenverwerker Veld4 in Nederland hanteert. Het wassen, drogen en kalibreren kan men laten uitbesteden voor 1 euro/kg (droge) noten. Deze kost verandert niet wanneer men er voor kiest om (een deel van) zijn noten verder te laten verwerken en hoeft dus niet te worden opgenomen in de doorrekening. Noten laten kraken en uitsorteren kan voor 2 euro/kg (droge) noten, en om noten te laten persen tot olie betaalt u 2,89 euro/kg gepelde noten. Ongekraakte noten kunnen rechtstreeks uit fruitkisten worden verkocht en vereisen dus geen verpakking. Notenkernen worden best wel verpakt: hier werd aangenomen dat ze per 150 g worden afgezet in blokbodemzakjes, die de teler in bulk aankoopt voor 0,11 euro/stuk. Voor het verkopen van olie dient men nog zelf glazen flesjes aan te schaffen en te voorzien van een etiket: hiervoor werd 1,29 euro per flesje van 250 ml gerekend. Omdat veranderingen in verkoopkosten erg situatie-specifiek (en tegelijk van een veel kleinere grootte-orde) zijn, werden deze niet meegenomen.

Verandering in bruto saldo

Hiernaast wordt de verandering in bruto saldo weergegeven bij verschillende verhoudingen van eindproducten. Onder de beschreven assumpties rendeert het voor de walnotenteler niet om over te schakelen naar de verkoop van walnootkernen en/of -olie. In het geval van de hazelnotenteler kan het inzetten op de verkoop van hazelnootkernen een goede keuze zijn. Hoe rendabel deze verandering echt is, hangt natuurlijk nog af van de benodigde hoeveelheid extra arbeid. In dit fictief scenario zal dit vooral gaan om de tijd die men nodig heeft om de kernen (en olie) te verpakken, en eventueel om een extra rit naar de verwerker.

Ter illustratie wordt hieronder de verandering in bruto saldo per kg (droge) noten uitgezet tegenover verschillende prijzen voor walnootkernen en -olie. Indien een teler zijn ongekraakte walnoten verkocht krijgt voor 6 euro/kg, heeft inzetten op walnootkernen onder de beschreven omstandigheden pas zin indien hij deze kan afzetten voor meer dan 25 euro/kg, wat een erg hoge prijs is. Indien de teler zijn ongekraakte walnoten tegen gemiddeld 4 euro/kg verkoopt, kan het verkopen van walnootkernen interessant zijn indien hij er minstens 19 euro/kg voor krijgt. De grafiek voor walnootolie kan op dezelfde manier afgelezen worden.

Verandering in bruto saldo per ha walnoot

| | | % walnoten verkocht als kern | | | | | | | | | | | |
|------------------------------|------|------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--|
| | | 0% | 10% | 20% | 30% | 40% | 50% | 60% | 70% | 80% | 90% | 100% | |
| % walnoten verkocht als olie | 0% | 0 | -510 | -1020 | -1531 | -2041 | -2551 | -3061 | -3572 | -4082 | -4592 | -5102 | |
| | 10% | -631 | -1142 | -1652 | -2162 | -2672 | -3182 | -3693 | -4203 | -4713 | -5223 | | |
| | 20% | -1263 | -1773 | -2283 | -2793 | -3304 | -3814 | -4324 | -4834 | -5344 | | | |
| | 30% | -1894 | -2404 | -2914 | -3425 | -3935 | -4445 | -4955 | -5466 | | | | |
| | 40% | -2525 | -3036 | -3546 | -4056 | -4566 | -5076 | -5587 | | | | | |
| | 50% | -3157 | -3667 | -4177 | -4687 | -5198 | -5708 | | | | | | |
| | 60% | -3788 | -4298 | -4808 | -5319 | -5829 | | | | | | | |
| | 70% | -4419 | -4930 | -5440 | -5950 | | | | | | | | |
| | 80% | -5051 | -5561 | -6071 | | | | | | | | | |
| | 90% | -5682 | -6192 | | | | | | | | | | |
| | 100% | -6313 | | | | | | | | | | | |

Assumpties

- 2000 kg droge noten/ha
- Oorspronkelijk verdienmodel: 100% verkoop als ongekraakte (droge) walnoot aan € 6/kg, onverpakt
- Rendement kraken = 33%
- Rendement persen = 50%

Verandering in bruto saldo per ha hazelnoot

| | | % hazelnoten verkocht als kern | | | | | | | | | | | |
|--------------------------------|------|--------------------------------|-------|-------|-------|------|------|------|------|------|------|------|--|
| | | 0% | 10% | 20% | 30% | 40% | 50% | 60% | 70% | 80% | 90% | 100% | |
| % hazelnoten verkocht als olie | 0% | 0 | 518 | 1035 | 1553 | 2070 | 2588 | 3106 | 3623 | 4141 | 4658 | 5176 | |
| | 10% | -465 | 52 | 570 | 1088 | 1605 | 2123 | 2640 | 3158 | 3676 | 4193 | | |
| | 20% | -930 | -413 | 105 | 623 | 1140 | 1658 | 2175 | 2693 | 3211 | | | |
| | 30% | -1395 | -878 | -360 | 157 | 675 | 1193 | 1710 | 2228 | | | | |
| | 40% | -1860 | -1343 | -825 | -308 | 210 | 728 | 1245 | | | | | |
| | 50% | -2326 | -1808 | -1290 | -773 | -255 | 262 | | | | | | |
| | 60% | -2791 | -2273 | -1756 | -1238 | -720 | | | | | | | |
| | 70% | -3256 | -2738 | -2221 | -1703 | | | | | | | | |
| | 80% | -3721 | -3203 | -2686 | | | | | | | | | |
| | 90% | -4186 | -3668 | | | | | | | | | | |
| | 100% | -4651 | | | | | | | | | | | |

Assumpties

- 2000 kg droge noten/ha
- Oorspronkelijk verdienmodel: 100% verkoop als ongekraakte hazelnoot aan € 7,3/kg, onverpakt
- Rendement kraken = 48%
- Rendement persen = 50%

Voorbeeld berekening (walnoot)

Oorspronkelijk: 100% walnoten verkocht in dop
Verandering: 50% verkoop als kern, 20% als olie (resterende 30% in dop) = 600 kg in dop, 333 kg kernen en 67 L olie

Verandering in inkomsten

Inkomsten voor verandering - inkomsten na verandering = € 12000 - € 11960 = - € 40

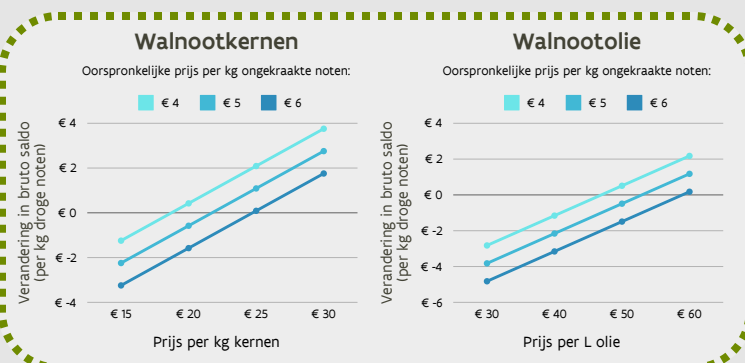
Verandering in kosten

Alle noten moeten gewassen en gedroogd worden, dus er vallen geen kosten weg.

Nieuwe kosten:

- Loonwerk: 1400 kg noten moeten gekraakt worden, 133 kg kernen moeten geperst worden
- Aankoop verpakking voor 333 kg kernen en 67 L olie = € 3185 + € 588 = € 3774

Verandering in bruto saldo: - € 40 - € 3774 = - € 3814



Agroforestry op gedeelde grond

Beschrijving verandering in verdienmodel

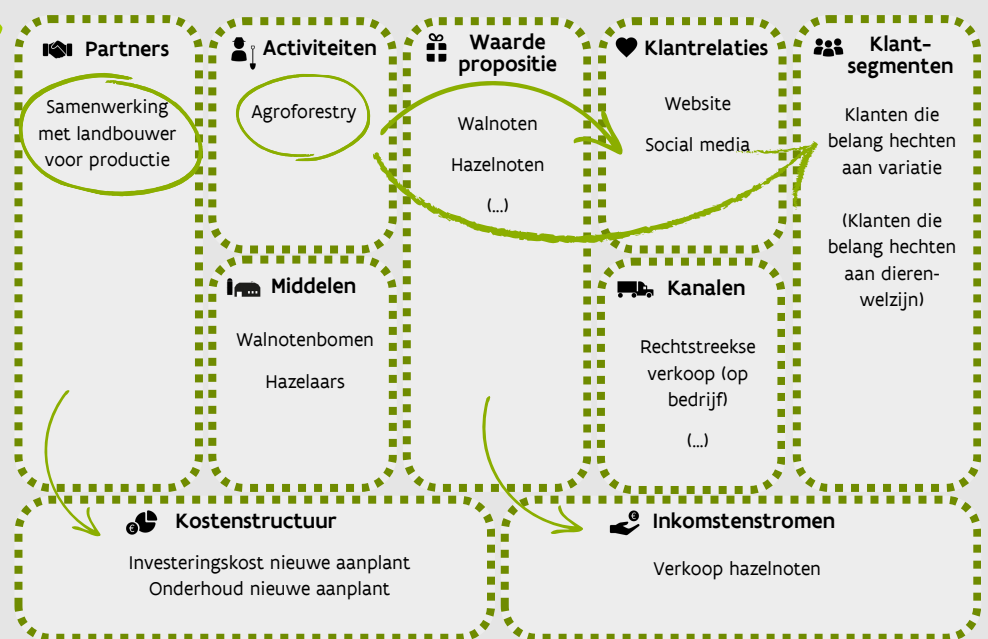
Een (walnoten)teler plant hazelaars aan op een perceel van een andere landbouwer, waarop deze vee teelt. Op deze manier doen zij samen aan agroforestry en hebben ze een uniek verhaal, dat ze delen via hun website en sociale media. Op het bedrijf kunnen nu zowel het oorspronkelijke product (bv. eieren of vlees) als noten verkocht worden. Er ontstaan kansen om nieuwe klantsegmenten aan te boren, bv. mensen die belang hechten aan variatie, of mensen die begaan zijn met dierenwelzijn. De notenteler neemt de verzorging van de hazelaars en de oogst van de noten op zich.

Drijfveren

- Hogere winstmarge (schaalvergroting)
- Productdifferentiatie
- Goedkope grond
- Idealisme
- Duurzaamheid & biodiversiteit als criteria bij afnemers

Belemmeringen

- Geen loopbaancontract
- Onzekerheid over hoe lang grond beschikbaar blijft
- Past niet in ritme bedrijf
- Locatie bedrijf
- Rechtsonzekerheid



Uit de workshop bleek dat dit type verdienmodel niet erg realistisch is. Notenbomen zijn een langetermijninvestering: hazelaars plant je voor 25 jaar (walnotenbomen voor 50-100 jaar). Als ondernemer wil je er zeker van zijn dat je de grond over heel deze periode (of tot aan je pensioenleeftijd) kan blijven gebruiken. De grondeigenaar moet er dus ook zeker van zijn dat de komende generatie het perceel niet nodig heeft. Daarnaast heerst bij veel landbouwers de bezorgdheid dat een agroforestry-aanplant in de toekomst onder de noemer bos zou kunnen vallen; dit kan ook belemmerend werken. De voorgestelde samenwerking roept heel wat vragen op m.b.t. het eigenaarschap, en dus ook de aansprakelijkheid in het geval van schade of andere problemen. Indien men er toch in slaagt om dergelijke samenwerking vorm te geven, is het op voorhand uitdenken van een goed plant-, teelt- en oogststelsel essentieel om tot een rendabel verdienmodel te komen. Het combineren van vee met notenbomen biedt voordelen, maar er zijn ook enkele aandachtspunten: meer informatie hierover vindt u [hier](#). Informatie over de economische kant van agroforestry, waaronder het combineren van notenteelt met vee (weliswaar op eigen grond), vindt u [hier](#).

Vergemakkelijkende factoren

- Goed samenwerkingscontract
- Deel van inkomsten voor eigenaar grond
- Landbouwers zijn goed bevriend
- Locatie bedrijven
- Schaal aanplant
- Plant-, teelt- en oogststelsel
- Kapitaalcrachtige teler
- Financiering door afnemer
- Persoonlijkheid ondernemer(s)
- Goede boombescherming
- Minder maaien & onkruid bestrijden dankzij vee
- Vee kan helpen met plaagbeheersing
- Goede marketing
- Toename aandacht voor duurzaamheid en biodiversiteit, agroforestry
- Vergoedingen voor ecosystemediensten (bv. [subsidies](#))

Bemoeilijkende factoren

- Vragen m.b.t. eigenaarschap bomen
- Verschillen in werkwijze/ideeën die leiden tot frustraties
- Locatie bedrijven
- Schaal aanplant
- Plant-, teelt- en oogststelsel
- Persoonlijkheid ondernemer(s)
- Grond moet vlak zijn voor machinale oogst (<>vee)
- Vraat door wilde dieren: verjagen past niet in agroforestry-verhaal
- Samenwerking moeilijk in Vlaanderen
- Regelgeving voedselveiligheid

Coöperatie

Beschrijving verandering in verdienmodel

Een laatste mogelijke verandering die werd besproken tijdens de workshops is het vormen van een coöperatie. Als notenteler zou men coöperatief kunnen gaan samenwerken op vlak van mechanisatie en/of vermarkting (zie onder). Beide vormen van samenwerken hebben hun voordelen en moeilijkheden. Daarnaast zijn er vergemakkelijkende en bemoeilijkende factoren die eigen zijn aan (coöperatief) samenwerken in het algemeen.



Bronnen

Met veel dank aan de deelnemers van de workshops en de leden van de actiecluster notenteelt van het Consortium Agroforestry Vlaanderen, voor jullie waardevolle input en feedback!

Algemeen

- Agroforestry Vlaanderen: <https://www.agroforestryvlaanderen.be/nl/>
- Coverafbeelding © Shahab Yazdi
- Nood aan Noot: factsheet markstudie: https://praktijkpuntlandbouw.be/wp-content/uploads/2022/04/Factsheet_Marktstudie.pdf
- Notenteelt.com; Economie: <https://www.notenteelt.com/dossiers/economie>
- Reuler, H. van, Schoutsen, M., Cuperus, F., Groot, M., Keur, J., Ravesloot, M., Schepers, H. (2020). Nederlandse Notenteelt; Kennis en innovatie ten behoeve van de ontwikkeling van notenteelt in Nederland. Wageningen Research, Rapport WPR-843. <https://doi.org/10.18174/525171>

Biologische productie

- Agentschap Landbouw & Zeevisserij; Ecoregelingen en agromilieuklimaatmaatregelen: bio: <https://lv.vlaanderen.be/steun/perceelsgebonden-steun/perceelsgebonden-ecoregelingen-en-agromilieuklimaatmaatregelen-6>
- Agentschap Landbouw & Zeevisserij; Bedrijfsadvisering: <https://lv.vlaanderen.be/bio/subsidies/bedrijfsadvisering>
- Agentschap Landbouw & Zeevisserij; Controlekosten biologische productiemethode: <https://lv.vlaanderen.be/bio/subsidies/controlekosten-biologische-productiemethode>
- Certisys bvba: <https://www.certisys.eu/nl/>
- Foodchain ID Certification: <https://www.foodchainid.com/nl/>
- TÜV Nord Integra: <https://www.tuv-nord.com/be/nl/home/>

Diversificatie

- FAVV; Allergenen: <https://www.favv-afsca.be/professionelen/levensmiddelen/allergenen/>
- FOD financiën; Brochure - Alcoholhoudende dranken: https://financien.belgium.be/nl/douane_accijnzen/ondernemingen/accijnzen/accijnsgoederen/alcohol-en-alcoholhoudende-dranken/brochure
- Veld4; <https://veld4.nl/oogst-en-verwerking/>

Agroforestry op gedeelde grond

- Agentschap Landbouw & Zeevisserij; Gemeenschappelijk Landbouwbeleid 2023 - 2027 (perceelsgebonden steun): <https://lv.vlaanderen.be/subsidies/perceelsgebonden/gemeenschappelijk-landbouwbeleid-2023-2027>
- Agroforestry Vlaanderen; Werken met dieren: <https://www.agroforestryvlaanderen.be/nl/kennisloket/werken-met-dieren>
- Agroforestry Vlaanderen; Agroforestry verdienmodellen: <https://www.agroforestryvlaanderen.be/nl/kennisloket/1-1-2>

Coöperatie

- Cera; Juridische coöperatieve gids: <https://www.cera.coop/nl/cooperaties/info-en-onderzoek/juridische-info>
- CultiVaé: <https://www.cultivae.be/>
- VLAIO; Landbouw en tuinbouw: investerings- en innovatiesteun: <https://www.vlaio.be/nl/subsidies-financiering/subsidi databank/landbouw-en-tuinbouw-investerings-en-innovatiesteun>