

Biologische en gangbare akkerbouw in Flevoland

Biologische akkerbouw:

☐ Geschikt

☐ Ongeschikt

Een onderzoek naar de verschillen in beweegredenen en
persoonlijkheden tussen akkerbouwers in Flevoland die biologisch of
gangbaar telen

G.E. van Renselaar
14-8-2017

Titelpagina

Titel: Biologische akkerbouw: geschikt of ongeschikt?
Ondertitel: Een onderzoek naar de verschillen in beweegredenen en persoonlijkheden tussen akkerbouwers in Flevoland die biologisch of gangbaar telen
Student: G.E. van Renselaar
Opleiding: Bedrijfskunde & Agrifoodbusiness
Onderwijsinstelling: Aeres Hogeschool Dronten
Plaats: Dronten
Datum: 14-08-2017
Afstudeerdocent: E.A. van Dijken

DISCLAIMER

Dit rapport is gemaakt door een student van Aeres Hogeschool als onderdeel van zijn/haar opleiding. Het is géén officiële publicatie van Aeres Hogeschool. Dit rapport geeft niet de visie of mening van Aeres Hogeschool weer. Aeres Hogeschool aanvaardt geen enkele aansprakelijkheid voor enige schade voortvloeiend uit het gebruik van de inhoud van dit rapport.

Voorwoord

Voor u ligt het afstudeerwerkstuk, geschreven door G.E. van Renselaar, met als onderwerp 'het marktprobleem van de biologische sector'. De student is vierdejaars student Bedrijfskunde & Agrifoodbusiness aan de Aeres Hogeschool te Dronten en dit onderzoek is onderdeel van de afstudeerfase van deze opleiding.

De afstudeerstage van de student heeft plaatsgevonden bij de biologische telerscoöperatie Nautilus Organic in Emmeloord. Deze coöperatie met ongeveer 40 leden vanuit de glasgroente- en fruitteelt, akkerbouw en vollegrondsgroenteteelt komt op voor de belangen van de telers, met name in de afzetfase. Tijdens de stage is de student zich gaan interesseren voor de biologische sector en de situatie die de markt op dit moment kenmerkt, namelijk het niet goed op elkaar aansluiten van vraag en aanbod.

Mede dankzij de afstudeerstage en de achtergrond van de student in de primaire akkerbouw, is gekozen voor een onderzoek ter vergelijking van de beweegredenen en persoonlijkheden van ondernemers in de biologische en de gangbare akkerbouw.

De eerste zes hoofdstukken van het afstudeerwerkstuk komen allemaal uit het eerder beoordeelde vooronderzoek. De hoofdstukken 7, 8 en 9 en de bijlages 3, 4 en 5 zijn nieuw in het afstudeerwerkstuk. In de hoofdstukken die al beoordeeld zijn is de enige aangebrachte wijziging een wijziging in terminologie. Waar in de deelvragen de term 'boer' stond is dat veranderd naar 'akkerbouwer'. Dit omdat gedurende het onderzoek bleek dat deze term een vollediger beeld geeft van de onderzochte populatie.

Voor de totstandkoming van dit afstudeerwerkstuk wil ik de collega's van Nautilus Organic bedanken voor de bereidheid tot het delen van informatie en het sparren over de inhoud van het onderzoek. Ook wil ik mijn dank uitspreken naar de biologische en gangbare ondernemers die bereid waren om tijd vrij te maken en mee te werken aan de interviews. De eerlijke en oprechte gesprekken en antwoorden waren een onmisbaar onderdeel van dit afstudeerwerkstuk. Tot slot wil ik de heer E.A. van Dijken van de Aeres Hogeschool Dronten bedanken voor zijn begeleiding in het proces.

Ik wens u veel leesplezier!

G.E. van Renselaar
Dronten, augustus 2017

Inhoud

Titelpagina.....	1
Voorwoord	2
Inhoud	3
Samenvatting	4
Summary	5
Hoofdstuk 1: Inleiding	6
Verklarende woordenlijst.....	7
Hoofdstuk 2: Aanleiding en relevantie.....	8
2.1 Onderwerp.....	8
2.2 Aanleiding en ontwikkelingen.....	8
2.3 Relevantie	9
Hoofdstuk 3: Probleemstelling.....	11
3.1 Theoretisch kader	11
3.2 Knowledge gap	17
3.3 Afbakening	19
Hoofdstuk 4: Hoofdvraag en deelvragen	21
4.1 Hoofdvraag	21
4.2 Deelvragen.....	21
Hoofdstuk 5: Doelstelling	22
Hoofdstuk 6: Aanpak.....	23
6.1 Onderzoek keuzes.....	23
6.2 Materiaal en Methode.....	26
Hoofdstuk 7: Resultaten.....	30
7.1 Deelvraag 1	31
7.2 Deelvraag 2	32
7.3 Deelvraag 3	34
7.4 Deelvraag 4	35
7.5 Deelvraag 5 & 6.....	37
Hoofdstuk 8: Discussie	40
Hoofdstuk 9: Conclusies en aanbevelingen	46
9.1 Conclusies	46
9.2 Aanbevelingen	49
Verwijzingen.....	51
Bijlage 1: Checklist schriftelijk rapporteren	54
Bijlage 2: Enquêtevragen en interviewvragen	55
Bijlage 3: Interviews	57
Bijlage 4: Tabellen en grafieken	81
Bijlage 5: Planning uitvoering onderzoek.....	95

Samenvatting

Akkerbouwers in Flevoland zijn grofweg in te delen in twee categorieën: gangbare ondernemers en biologische ondernemers. Beide dragen ze bij aan de voedselvoorziening en zijn ze jaarrond druk met alle werkzaamheden rond het telen van producten, maar ondanks deze overeenkomsten zijn het twee compleet verschillende manieren van ondernemen. Wat is nu precies het verschil tussen gangbare en biologische ondernemers als gekeken wordt naar de ondernemer zelf? Wat zijn de verschillen en overeenkomsten in beweegredenen en persoonlijkheden tussen akkerbouwers in Flevoland die kiezen voor de biologische of de gangbare teelt? Dat is de hoofdvraag die in dit onderzoek centraal staat.

Antwoord op deze hoofdvraag zal meer inzicht geven in de oorzaken rondom de problematiek van vraag en aanbod in de biologische sector, maar zal ook als een spiegel kunnen fungeren voor ondernemers die voor de keuze staan om al dan niet om te schakelen, en als hulpmiddel voor marktpartijen om op de juiste manier in te spelen op hun doelgroep.

Om tot de beantwoording van de hoofdvraag te komen zijn er interviews gehouden met zes gangbare en zes biologische akkerbouwers in Flevoland. Met deze ondernemers is gepraat over hun persoonlijke beweegredenen om de keuze te maken die ze hebben gemaakt. Zij hebben aangegeven wat voor hen de belangrijkste redenen waren en elke ondernemer heeft een persoonlijkheidsvragenlijst ingevuld. Hierdoor leverde het onderzoek resultaten op zowel op het gebied van beweegredenen als persoonlijkheden.

De resultaten van het onderzoek bestonden uit uitgewerkte interviews, lijsten met de belangrijkste beweegredenen per ondernemer en resultaten van de persoonlijkheidstest. Nadat deze resultaten geanalyseerd zijn kon geconcludeerd worden dat op het gebied van beweegredenen de beide groepen ondernemers dezelfde eerste prioriteiten stellen: het moet leuk zijn, en het moet bij de ondernemer passen. Voor wat betreft persoonlijkheden konden er geen significante verschillen aangetoond worden, wel bleek er verschil in variatie binnen de groepen.

De aanbeveling voor marktpartijen is om de verkregen informatie te verwerken in marketingplannen, zodat de communicatie met ondernemers effectiever en efficiënter kan verlopen. Voor agrarisch ondernemers is de aanbeveling om niet meteen conclusies te trekken uit de harde gegevens, maar in gesprek te gaan met andere ondernemers om een genuanceerde beoordeling te maken.

Summary

Crop farmers in Flevoland are basically divided into two different groups: conventional farmers and organic farmers. Both have their place in the food supply chain and both are working hard throughout the year to grow beautiful crops. However, despite these similarities, these two ways of farming are completely different worlds. But what is the exact difference between a conventional and an organic farmer when looked at the entrepreneur? What are the differences and similarities in reasons and personalities between crop farmers in Flevoland who are choosing organic or conventional farming? That is the main question to be answered in this thesis.

Answering this question, insight will be given on the issues in supply and demand that are currently present in the organic market, as well as providing a way for possible future organic farmers to see if they fit in in this way of farming. Next to that, it will also help other market parties to reach out to their target audience in the right way.

To answer the main question, interviews took place with six conventional and six organic crop farmers in Flevoland. Conversations were held about their reasons to make the choice they have made. They have told their most important motives as well as they have completed a personality test. The outcome of the interviews was information on reasons and personalities.

The results of this research were the interviews, lists with the most important motives to make the choice and the results of the personality tests. After these results were analyzed, conclusions were drawn. Looking at the reasons why the farmers make their choices, both groups showed the same first priorities: they have to like what they are doing and it has to fit them. Looking at the results of the personality test, no significant differences were found. The only difference that exists is a difference in score variation within the groups.

At the end of the thesis, recommendations were made for the target audiences. The recommendation for market parties is to use the information in their marketing plans, to improve the communication with entrepreneurs and make it more efficient and more effective. The recommendation for possible future organic farmers is not to jump into conclusions based on the hard numbers, but to start a conversation with other entrepreneurs to be able to make a fair and nuanced judgement.

Hoofdstuk 1: Inleiding

Als enige 100% biologische telerscoöperatie in Nederland is Nautilus Organic een onafhankelijke partner in de afzet voor telers van biologische groenten en fruit. Doordat de leden van Nautilus via de coöperatie hun producten afzetten naar afnemers, wordt het mogelijk om producten te combineren en de krachten van de telers te bundelen. Nautilus merkt in haar kring van afnemers dat er steeds meer vraag is naar biologische producten en dat er ruimte is op de markt voor meer Nederlandse telers. Deze ruimte is er al meerdere jaren, maar om de een of andere reden worden deze marktkansen niet voldoende aangegrepen door de huidige gangbare telers.

In dit onderzoek is onderzocht wat de overeenkomsten en verschillen in persoonlijkheid en ondernemerseigenschappen zijn tussen gangbare en biologische akkerbouwers in Flevoland en wat voor hen de beweegredenen zijn om te kiezen voor biologische of gangbare teelt. Het doel van het onderzoek is om meer inzicht te verkrijgen in de beweegredenen en persoonlijkheidskenmerken van ondernemers die kiezen voor een bepaalde vorm van akkerbouw, en om een bijdrage te leveren aan het achterhalen van de oorzaken waarom ondernemers ondanks de marktkansen niet massaal kiezen voor biologische teelt.

Ten behoeve van het doel van het onderzoek is er tijdens het vooronderzoek eerst literatuuronderzoek gedaan om het probleem, de oorzaak ervan en de achterliggende ontwikkelingen op economisch en politiek gebied te achterhalen, waarna in het hoofdonderzoek op basis van interviews met telers onderzocht is wat de verschillen en overeenkomsten zijn tussen de groepen telers, en wat de redenen voor bepaalde keuzes zijn.

Het vooronderzoek begint met een korte toelichting op de aanleiding en de ontwikkelingen rondom het probleem in hoofdstuk 2, waarna in hoofdstuk 3 het probleem uitgebreid uitgelicht wordt en onderbouwd vanuit de literatuur. Hier zal ook het kennishiaat en het handelingsprobleem besproken worden en wordt er een duidelijke afbakening van het onderzoek aangegeven. In het vierde hoofdstuk staan de hoofd- en deelvragen beschreven, en in het vijfde hoofdstuk de doelstellingen. Na deze vier hoofdstukken over het 'wat' van het onderzoek, staat in het zesde hoofdstuk beschreven hoe het onderzoek plaats zal vinden. Het zevende hoofdstuk bevat vervolgens per deelvraag de resultaten naar aanleiding van de interviews, en in hoofdstuk 8 worden deze resultaten kritisch bekeken in de discussie. In hoofdstuk 9 worden dan de conclusies van de verschillende deelvragen en de hoofdvraag getrokken, gevolgd door aanbevelingen aan de doelgroep en voor vervolgonderzoek.

Na deze inhoudelijke hoofdstukken is de bronnenlijst opgenomen, gevolgd door de bijlagen. In de eerste bijlage is de checklist schriftelijk rapporteren te vinden, de tweede bijlage bevat de enquête- en interviewvragen. Bijlage 3 is vervolgens de uitwerking van de afgenomen interviews, en in bijlage 4 zijn de tabellen en grafieken van de resultaten te vinden. Afsluitend is in de vijfde bijlage de oorspronkelijke planning van het onderzoek weergegeven.

Verklarende woordenlijst

Hieronder vindt u alle woorden die in het afstudeeronderzoek zijn gemarkeerd met een * op alfabet met een verklaring.

Begrip	Verklaring
Akkerbouw	Zonder verdere aanduiding, wordt onder akkerbouw de teelt van akkerbouw- en vollegrondsgroenteproducten verstaan.
Biologisch	Als definitie voor het woord 'biologisch' wordt in dit onderzoek gebruik gemaakt van de officiële definitie die door Skal gehanteerd wordt. 'Een product is biologisch als het is gecertificeerd volgens de geldende regelgeving. Certificeren kan alleen als het product (en de hele keten ervoor) onder controle staat. Skal certificeert alle biologische productie in Nederland.' (Skal biocontrole, 2016)
Convenant	Een afspraak van de overheid met een of meer partijen gericht op het realiseren van bepaalde (beleids-) doelstellingen. In een convenant worden schriftelijke afspraken over het leveren van prestaties vastgelegd.
Duurzaam voedsel	Voedsel valt in de categorie 'duurzaam voedsel' wanneer er bij de productie ervan meer rekening is gehouden met duurzaamheidsaspecten dan wettelijk verplicht is. Voorbeelden hiervan zijn de keurmerken 'Biologisch', 'Beter Leven', 'UTZ Certified', 'Fair Trade', 'Milieukeur' etc.
Gangbaar	Onder gangbaar worden alle producten verstaan die geteeld zijn op een bedrijf dat niet biologisch gecertificeerd is.
Marktmechanisme	Het marktmechanisme is de wetmatigheid die ervoor zorgt dat vraag en aanbod dankzij prijschommelingen in de regel altijd naar elkaar toe zullen groeien.
Marktprobleem	Een marktprobleem ontstaat als vraag en aanbod niet goed op elkaar aansluiten en het marktmechanisme niet werkt.
Omschakeling	Onder omschakeling wordt de periode verstaan die ligt tussen het moment dat een gangbare teler zijn perceel aanmeldt bij Skal, en het moment dat hij zijn certificering ontvangt. Voor akkerbouwers geldt in de regel een omschakelingsperiode van twee jaar. Gedurende deze periode moet er aan de regels voor biologisch telen worden voldaan, maar zijn de producten niet biologisch gecertificeerd.
Profielschetsen	Een beschrijving van wie iemand is, wat zijn of haar capaciteiten zijn en wat de persoon wil.
Vraaggestuurd/vraaggericht	Als gesproken wordt over een vraaggestuurde markt of een vraaggestuurde aanpak, betekent dat dat de markt bepaald wordt door de grootte van de vraag. Het aanbod zal reageren op de vraag, de vraag niet (of in mindere mate) op het aanbod.

Hoofdstuk 2: Aanleiding en relevantie

2.1 Onderwerp

Dit afstudeeronderzoek heeft als onderwerp het marktprobleem* van de biologische sector. De laatste jaren is biologisch* voedsel een steeds populairder item geworden en stijgt de vraag naar deze producten elk jaar verder. Op basis van de theorie van Adam Smith, *The Invisible Hand*, zou verwacht worden dat de productie zich vanzelf aanpast aan het niveau van de vraag, maar, zo is de laatste jaren gebleken, dat gaat niet op. De productie van biologische voedingsmiddelen blijft achter bij de vraag en hiermee ontstaat er dus een ongezonde marktsituatie waarin de vraag hoger is dan het aanbod en het aanbod zich niet aanpast aan die hogere vraag.

2.2 Aanleiding en ontwikkelingen

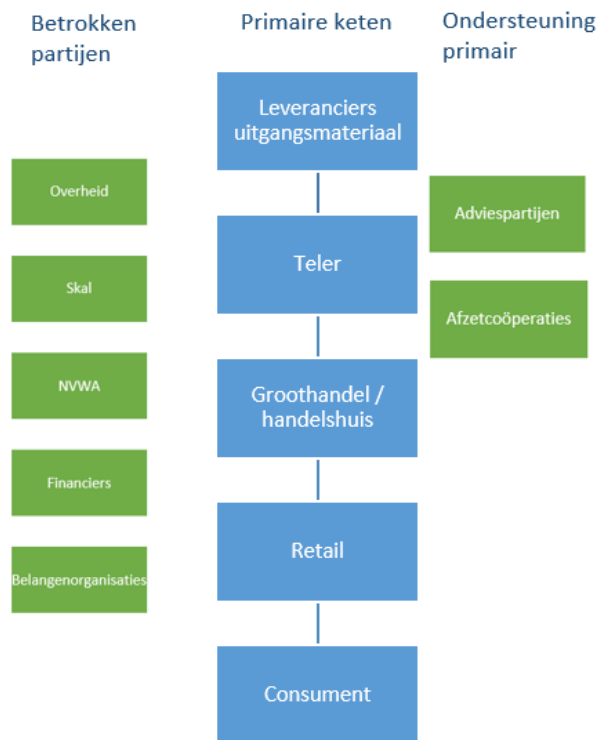
Na de tweede wereldoorlog begon de landbouw in Nederland om productie te draaien, om te kunnen voldoen aan de vraag van de groeiende bevolking. Jaren van honger stonden in het geheugen gegrift en om die situatie in het vervolg te voorkomen werden alle mogelijkheden om meer te kunnen produceren aangegrepen. Dit resulteerde in het gebruik van veel chemische gewasbescherming en kunstmest, om zoveel mogelijk kilo's eindproduct van een hectare te kunnen halen. Als reactie op deze manier van produceren ontstond er een tegenbeweging die ervan overtuigd was dat dit niet de juiste manier van productie was en dat er op een meer natuurlijke manier voedsel geproduceerd moest worden. Dat was het begin van de biologische landbouw. Er ontstond een aparte markt voor deze producten (in die tijd vooral natuurvoedingswinkels) en agrarisch ondernemers maakten een individuele keuze: gangbaar* of biologisch produceren. Ongeveer ten tijde van de eeuwwisseling begon de overheid het principe van biologisch voedsel te stimuleren, omdat dat een meer duurzame* manier is van produceren. De overheid richtte zich op dat moment met name op de vraagkant, omdat ze ervan uitging dat als de vraag zou stijgen, het aanbod vanzelf aan zou sluiten vanwege de verbeterde marktperspectieven. Dit is echter niet gebeurd, de productie is door de jaren heen wel iets gestegen, maar blijft globaal gezien ongeveer op hetzelfde niveau.

Wat er aan de hand van de marktontwikkelingen van de laatste decennia geconstateerd kan worden, is dat vraag en aanbod niet goed op elkaar aansluiten. Een markt die niet goed in balans is vormt een probleem, omdat niet iedereen aan zijn behoeften kan voldoen en de prijs dit blijkbaar niet kan corrigeren. Deze marktonevenwichtigheid kan op twee manieren plaatsvinden. In de eerste plaats kan het aanbod groter zijn dan de vraag, wat ervoor zorgt dat iedereen gemakkelijk aan de producten kan komen en de prijzen laag zijn. Dit levert problemen op voor de producenten, die een lagere opbrengst hebben. In dit geval is het echter andersom, de vraag is groter dan het aanbod, waardoor niet alle afnemers voldoende producten kunnen vinden. De kans bestaat dat vraag en aanbod te ver uit elkaar gaan groeien en de prijs als rem op de groei gaat werken. De consumptie wordt dan noodgedwongen beperkt en de sector kan niet profiteren van groei. (ABN AMRO, 2016) Dit geconstateerde probleem zal in het theoretisch kader verder cijfermatig uitgewerkt worden.

Een ander gevolg van de onevenwichtigheid in de markt is dat Nederland bij lage productie niet veel product beschikbaar heeft om te exporteren. Dit is een probleem, omdat Nederland een exportland is, en dat export het grootste deel van ons nationaal inkomen bepaalt. (Rijksoverheid, 2016) Als Nederland niet (gedeeltelijk) kan voldoen aan de vraag van andere landen, dan zal dat ten koste gaan van de sterke positie die het land op dit moment heeft binnen de export. Specifiek voor de biologische sector is de verwachting dat mondiaal de omzet richting 2020 zal verdubbelen. (Bionext, 2016) Dit zou wereldwijd een stijging van tachtig miljard dollar betekenen, waarbij voor landen als Nederland het belang van de uitvoer van biologische producten veel groter is dan het belang op de (relatief kleine) nationale markt. (ABN AMRO, 2016)

De hiervoor beschreven onevenwichtigheid is niet specifiek het probleem van een groep personen of van een bepaalde instantie, het is een marktprobleem dat veel betrokken partijen kent. Betrokken partijen zijn bijvoorbeeld de telers en handelspartijen die aan de voorkant van het proces zitten, maar ook de retail en consumenten die aan de achterkant van het proces zitten. Daarnaast zijn er ook nog zijdelings betrokken partijen, zoals beleidsmakers en belangenorganisaties. In de afbeelding hiernaast is de basis van de biologische keten weergegeven.

Het oplossen van het probleem is van groot belang voor de marktwerking. Het principe van marktwerking zorgt ervoor dat vraag en aanbod met elkaar in evenwicht zijn en dat er dus geen overschot is van producten, maar ook geen tekort. Zowel consument als producent krijgt wat hij wil. Het realiseren van deze optimale en gezonde situatie zal niet van vandaag op morgen lukken. Het is een probleem dat al meer dan vijftien jaar speelt en de oplossing hiervoor is niet eenvoudig. Dit onderzoek zal een bijdrage leveren aan het in kaart brengen van de reden waarom de markt dit probleem kent.



Figuur 1 Keten biologische sector

2.3 Relevantie

De oorzaak van het marktprobleem dat zich voordoet is niet volledig duidelijk. Het probleem komt voort uit het feit dat de vraag harder groeit dan het aanbod, maar waarom het aanbod niet aansluit, dat is niet duidelijk. In de tijd dat biologisch nog niet een erg grote markt was, speelde dit probleem nog niet echt een grote rol. Pas toen de overheid zich ermee ging bemoeien rond het jaar 2000, werd de consumptie gestimuleerd, en met succes. Sinds die tijd is de consumptie veel harder gegroeid dan de productie en is het marktprobleem ontstaan. Als dit de komende jaren niet anders wordt, betekent dat dat de vraag hoger zal blijven dan het aanbod, en bestaat de kans dat vraag en aanbod te ver uit elkaar gaan groeien, en dat de prijs van deze producten zal blijven stijgen. Deze verhoging van de prijzen zal als een rem op de groei gaan werken, en in het ergste geval prijzen de biologische producten zichzelf de markt uit en stort deze in elkaar. (ABN AMRO, 2016)

Dit afstudeeronderzoek zal niet het probleem oplossen. De oplossing van het probleem zal vanuit de markt zelf moeten komen en is een praktisch vraagstuk, geen theoretisch vraagstuk. In dit onderzoek zal in kaart gebracht worden wat de redenen en overwegingen zijn van een akkerbouwer* uit Flevoland om biologisch of gangbaar te telen. Als er profielschetsen* bekend zijn van deze twee groepen ondernemers, wordt het mogelijk voor marktpartijen om hier op genuanceerde wijze op in te spelen omdat duidelijk wordt wat de beweegredenen van hun doelgroep zijn. Ook krijgen beleidsmakers op deze manier de mogelijkheid om op de juiste manier de juiste mensen te bereiken met de juiste middelen.

Doelgroep

Naast het effect dat het onderzoek zal hebben voor marktpartijen en beleidsmakers, heeft het resultaat van het onderzoek ook meerwaarde voor agrarisch ondernemers die omschakeling* naar

biologisch overwegen. Zij kunnen op eenvoudige wijze informatie inwinnen over de aard en achtergrond van biologische en gangbare telers, om zo te bekijken of biologisch telen iets voor hen zou kunnen zijn, ja of nee.

Hoofdstuk 3: Probleemstelling

3.1 Theoretisch kader

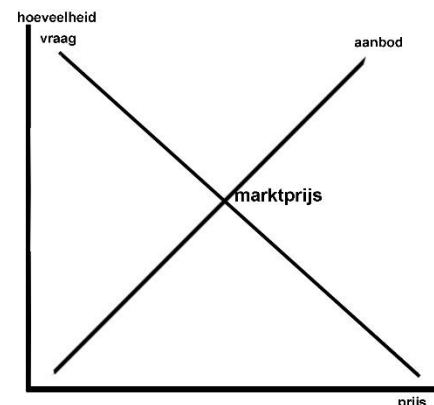
Het hoofdstuk probleemstelling bestaat uit verschillende onderdelen. In de eerste plaats is dat het theoretisch kader, waarbij geprobeerd wordt om een beschrijving van de markt te geven. Er zijn verschillende factoren die invloed hebben op de markt, die zullen in dit hoofdstuk aan bod komen. Het gaat daarbij bijvoorbeeld om zaken als politiek, buitenland en maatschappij. Voorafgaand aan de beschrijving van deze markt zal aandacht besteed worden aan de theorie van Adam Smith over 'the invisible hand', omdat dat een weergave is van de optimale marktsituatie.

Theorie Smith

Wat uit de aanleiding en relevantie al kort gebleken is, is dat het de Nederlandse overheid gelukt is om de consumptie van biologische producten te stimuleren, maar dat de productie daarna niet voldoende met de consumptie is meegegroeid. Volgens econoom Adam Smith, geboren in 1723, moeten vraag en aanbod zoveel mogelijk met rust gelaten worden, en zal het prijsmechanisme er dan wel voor zorgen dat vraag en aanbod op elkaar aansluiten. Deze theorie, beschreven in het boek 'The Wealth of Nations' uit 1776, speelt nog steeds een belangrijke rol bij keuzes die door overheden gemaakt worden om wel of niet in markten te interveniëren.

In de basis wordt ervan uit gegaan dat er zo min mogelijk ingegrepen moet worden op een markt, dat een markt zoveel mogelijk zelf de problemen en onevenwichtigheden moet oplossen. Volgens Smith werkt dit marktmechanisme op de volgende manier (zie figuur 2): een product in de markt kent altijd vraag en aanbod. Naarmate de prijs stijgt, zal de vraag normaliter dalen en het aanbod stijgen, dus de vraag- en aanbodlijn lopen in tegengestelde richting.

Wanneer er meer vraag komt naar een bepaald product, verschuift de vraaglijn naar rechts, en komt de evenwichtsprijs op een hoger niveau te liggen. Vanwege hogere prijzen zal het aanbod ook stijgen en verplaatst dus ook de aanbodlijn zich naar rechts, waardoor de prijs zich weer zal herstellen. Daalt de vraag, dan zal vanwege de lage prijs ook het aanbod gedeeltelijk verdwijnen en herstelt de prijs. Op deze manier zullen altijd de producten gemaakt worden waar door de markt om gevraagd wordt en zal hiervoor altijd een evenwichtsprijs betaald worden die zowel voor de vraag- als voor de aanbodzijde acceptabel is. Deze evenwichtsprijs kan overigens wel fluctueren. Het mechanisme dat ervoor zorgt dat vraag en aanbod dankzij de prijs altijd naar een evenwicht toewerken, wordt door Smith beschreven als de 'onzichtbare hand'. (Bos, 2016) Cruciaal binnen de theorie is dat er een situatie ontstaat waar iedereen beter van wordt, en waarbij iedereen tevreden is met het resultaat. Dit blijkt uit onderstaande eenvoudige case:



Figuur 2 Grafiek marktmechanisme

An example of invisible hand is an individual making a decision to buy coffee and a bagel to make them better off, that persons decision will make the economic society as a whole better off. The decision of buying the coffee and the bagel will make the seller better because of profit and it also makes the production market that distributes the goods better. This pattern will benefit everyone because it will make the firms (companies) and the factor market (labor) that produces resources better off.

(Bagigah, 2011)

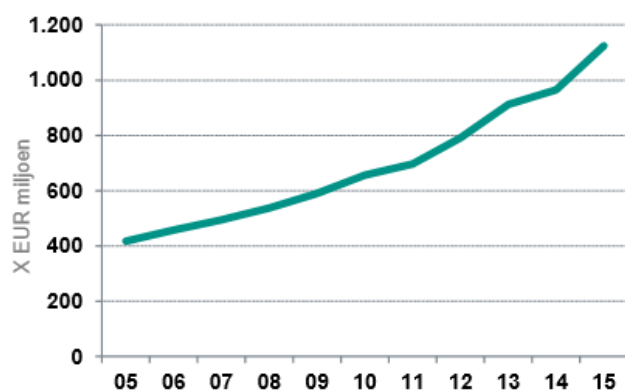
Wanneer deze theorie echter wordt toegepast op de biologische sector, gaat deze niet op. De afgelopen jaren is de consumptie hard gestegen en voor de komende jaren wordt een nog grotere stijging verwacht. Met deze gunstige marktperspectieven en een hoge vraag op dit moment zou je verwachten dat Nederlandse boeren en tuinders staan te springen om hun bedrijven om te schakelen naar de biologische landbouw, om te kunnen profiteren van het hoge rendement in die sector. Het tegendeel blijkt echter waar, want waar de consumptie een flinke sprint inzet, zit er weinig beweging in de aanbodzijde van de biologische sector. (ABN AMRO, 2016) Waarom gaat de wetmatigheid van Smith hier niet op?

Bij de theorie van Smith moet niet vergeten worden dat er randvoorwaarden zijn waaraan een markt moet voldoen voordat vraag en aanbod vrij spel krijgen. Een voorbeeld hiervan is dat de omstandigheden overal gelijk moeten zijn. Wanneer er bijvoorbeeld in een ander land veel goedkoper geproduceerd kan worden, is het spel van vraag en aanbod binnen Nederland al niet meer volledig vrij. Ook zijn er bepaalde producten die prijsinelastisch zijn, wat ervoor zorgt dat de vraag niet een op een afhankelijk is van de prijs. Een andere belangrijke reden, toegepast op de biologische sector, is dat niet alles te koop is. Mensen maken beslissingen namelijk niet alleen maar op rationale basis (Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid, 2009) En de beslissing van een ondernemer om om te schakelen naar de biologische teelt is dus niet alleen maar gebaseerd op prijs (rationeel). Prijs is slechts een onderdeel van deze keuze, maar bijvoorbeeld de ideologische overwegingen spelen uiteindelijk misschien nog wel een grotere rol. Smith gaat er bij de toepassing van zijn theorie vanuit dat prijs de belangrijkste factor is in deze wereld, en dat in zekere zin alles dus 'te koop' is. Dit blijkt echter niet het geval te zijn (ABN AMRO, 2016), en dus gaat de theorie niet volledig op. Het geeft wel een indicatie, maar het zal nooit de hele markt bepalen.

Biologische markt

De omzet van biologische producten in Nederland blijft stijgen. Waar in 2005 de omzet net boven de 400 miljoen uitkwam, loopt die inmiddels al tegen de 1,3 miljard. (zie figuur 3) Consumenten worden zich steeds meer bewust van hoe producten geteeld worden, en ze zijn ook bereid om meer te betalen voor producten die op milieuvriendelijkere wijze geproduceerd worden. De sterke groei die de afgelopen jaren zichtbaar was lijkt geen enkele belemmering te kennen om ook de komende jaren voort te blijven duren. Eten wordt een steeds belangrijker onderdeel van de levensstijl. Waar mensen vroeger massaal kozen voor de meest goedkope voedingsmiddelen, wordt er nu uitgebreid aandacht besteed aan duurzamere vormen van voedsel, waarvan biologisch met een marktaandeel van 35% een belangrijke categorie vormt. (Landbouw Economisch Instituut, Wageningen UR, 2014) Vroeger was biologisch een echte 'geitenwollensokken'-markt, maar dat imago heeft biologisch allang niet meer. Tegenwoordig zijn het vooral de geslaagde, hoogopgeleide jonge mensen die het belangrijk vinden om hun kinderen voedsel te geven dat in hun ogen het meest gezond is. (Tulp, 2016)

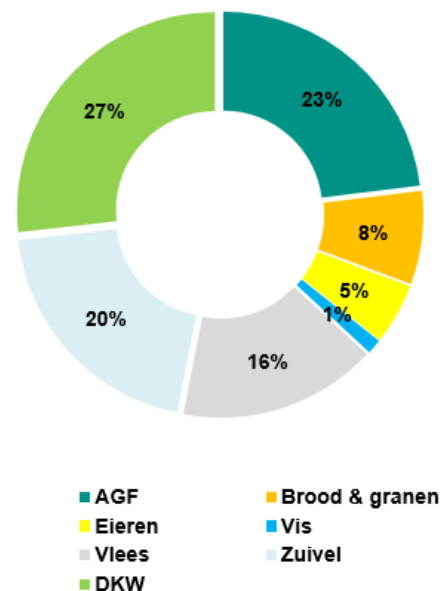
Nederland is niet het enige land waar biologisch voedsel steeds populairder wordt, en zeker niet het land met het grootste marktaandeel biologisch. Het groeicijfer in Nederland was in 2015 11,5%, waarmee de Nederlandse groei groter was dan die van populaire biologische landen als Duitsland en Denemarken. Het biologische marktaandeel van de Nederlandse consumentenmarkt blijft echter met 3,1% wel achter bij Duitsland (4%) en Denemarken (8%). (Bionext, 2016) Ter



Figuur 3 Consumentenbestedingen aan biologisch voedsel in Nederland (ABN AMRO, 2016)

vergelijking: in 2000 was gemiddeld genomen in Europa ongeveer 1% van de totale consumptie biologisch. Ook voor Nederland gold dit percentage, enkele uitzonderingen op dit percentage waren Duitsland (2,5%), Denemarken (3%) en Oostenrijk (5%) (Ministerie van LNV, 2000). Op basis van sectoranalyses van de ABN AMRO wordt door deze bank de verwachting uitgesproken dat de uitgaven aan biologisch voedsel in Nederland de komende vijf jaar zal blijven toenemen met een gemiddelde van ongeveer 7% per jaar, tot 1,5 miljard euro in 2020. Dit betekent een stijging van het marktaandeel biologisch van 3% nu naar 5% in 2020. (ABN AMRO, 2016) Mondiaal wordt tot 2020 zelfs een verdubbeling van de omzet biologische producten verwacht. (Bionext, 2016)

Van de bijna 1,3 miljard euro die op dit moment door de Nederlandse consument aan biologische voeding besteed is, gaat het grootste deel naar droge kruideniers waren (DKW) zoals koffie, koek en cacao. Binnen het vers segment is het grootste deel van de omzet toe te schrijven aan aardappels, groenten en fruit (AGF,) op de voet gevolgd door zuivel en even later door vlees. (zie figuur 4) In totaal wordt dus bijna 300 miljoen uitgegeven aan biologische aardappels, groenten en fruit. (Bionext, 2016) Als de verwachte groei voortzet volgens dit patroon, betekent dat dat in 2020 in Nederland bijna 350 miljoen zal worden uitgegeven aan biologische aardappels, groenten en fruit, en dat de vraag mondiaal nog veel harder zal stijgen. Ter illustratie, in de sector groenten en fruit heeft de biologische consumptie een marktaandeel van ongeveer 9%. Ruim 90% van de groenten en fruit zijn dus nog steeds gangbaar. (GroentenFruit Huis, 2015)



Figuur 4 Belangrijkste biologische productcategorieën (ABN AMRO, 2016)

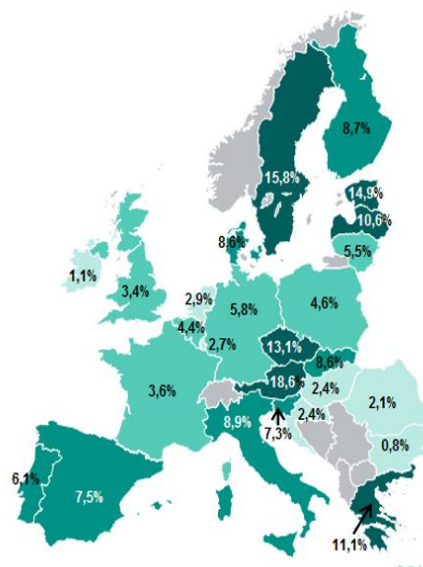
Alleen al in Europa wordt op dit moment ongeveer 22 miljard euro uitgegeven aan biologisch voedsel, waarvan 85% geconsumeerd wordt in Duitsland, Frankrijk, Engeland, Italië en Zwitserland. (IFOAM, FIBL) In al deze landen wordt het consumeren van biologisch voedsel van overheidswege gestimuleerd, omdat meer aandacht voor duurzamere methoden van voedselproductie gewenst is.

Achterblijvende productie

Consumptie van duurzame voedingsmiddelen, waaronder biologisch, wordt in West-Europa sterk gestimuleerd, en ook in Nederland is er vanuit de politiek veel aandacht voor duurzaam voedsel. De Nederlandse overheid richtte zich hierbij aan de ene kant op het stimuleren van de productie, zo was de doelstelling om in 2010 op 10% van het landbouwareaal biologisch te produceren. Dit doel is niet behaald, het areaal ligt op dit moment net onder de 3%. Tegelijkertijd richtte de overheid zich ook op het stimuleren van de biologische consumptie. Eind 2007 zou het aandeel biologisch in de totale consumentenbestedingen aan voeding 5% moeten zijn, maar in 2008 werd die doelstelling gewijzigd naar een jaarlijkse omzetgroei van minstens 10%. In 2011 werd dat doel ruim behaald met een omzetstijging van 17%, en sindsdien is er geen speciaal beleid meer gevoerd ten opzichte van de consumptie van biologische voeding. Op dit moment is van zowel de totale productie als van de totale consumptie ongeveer 3% biologisch. (Rijksoverheid, 2016) Opvallend is dat de aandacht die de overheid heeft besteed aan biologisch voedsel, er vooral toe heeft geleid dat de consumptie gestegen is. Steeds meer Nederlanders kiezen voor biologisch voedsel en alle tekenen wijzen erop dat deze consumptie in de komende jaren zal blijven stijgen. Maar de productie is al jaren stabiel en lijkt niet met de stijgende vraag mee te groeien. (ABN AMRO, 2016)

De groei van de productie blijft dus achter ten opzichte van de groei van de consumptie. Niet alleen in Nederland blijft de groei van de productie achter, landen als Duitsland en Frankrijk zijn vandaag de dag voor meer dan de helft afhankelijk van import om te kunnen voldoen aan de binnenlandse vraag naar biologische producten. In Nederland is de productie nog altijd groter dan de vraag en wordt er per saldo nog steeds geëxporteerd, maar de vraag vanuit het buitenland blijft groeien en hier kan op dit moment nog niet volledig in voorzien worden. In figuur 5 is een overzicht te zien van de arealen biologische voedselproductie ten opzichte van het totale landbouwareaal binnen Europa. Meest opvallende zaken op deze kaart zijn dat het percentage biologisch landbouwareaal in het Noorden van Europa en in het Zuiden van Europa relatief hoog ligt, en dat West-Europa achterblijft. Twee landen met een erg hoge score zijn Zweden en Oostenrijk. Hoe komt het dat in deze landen het percentage zo hoog ligt? In Zweden is de consumptie van biologische producten (mede dankzij stimuleren door de overheid) de laatste jaren explosief gestegen. Voor die tijd was er voor ondernemers die biologisch telen een subsidie beschikbaar, ook zonder dat deze biologisch gecertificeerd waren. Met de explosieve groei was het voor deze 'bijna-bio' bedrijven een relatief kleine stap om alsnog het traject van certificering in te gaan en is het areaal biologische landbouw flink gestegen. (Frederiksson, sd) Oostenrijk was in 2014 het land met het hoogste percentage gecertificeerde landbouw ter wereld. Een van de belangrijkste oorzaken voor dit hoge percentage is echter subsidie. Het inkomen van een Oostenrijkse boer bestaat voor bijna 70% uit subsidiegelden. In Oostenrijk wordt de productie dan ook niet zozeer bepaald door wat er vanuit de markt gevraagd wordt, maar door waar de meeste subsidies en premies verdiend kunnen worden. (de Werd, 2014) We moeten ons dus sterk afvragen of Oostenrijk (en in mindere mate ook Zweden) als een voorbeeld moet worden gezien voor de rest van de landen of dat we deze situaties juist moeten zien te voorkomen.

Nederland lijkt met zijn 2,9% het achterblijvende jongetje van de biologische klas. (ABN AMRO, 2016) Toch hoeft dit achterblijvende percentage niet alles te zeggen. Interessanter is het om te kijken naar het verloop van de percentages, de groei van de arealen en de potentiële groei. In tabel 1 is te zien wat de procentuele groei van het biologische areaal van verschillende Europese landen is geweest in de periode van 2010 tot 2015. (Eurostat, 2016) Met stip bovenaan staat Kroatië, met een groeipercentage van 700%. Omdat dit land in 2010 slechts ruim drieënhalf duizend hectare biologische landbouwgrond had, bereikt het met een stijging van absoluut gezien slechts twintigduizend hectare een hoog percentage. Zo moeten de getallen uit de tabel wel genuanceerd worden, maar het is duidelijk dat in het grootste gedeelte van de landen het biologisch



Figuur 5 Europees areaal biologische voedselproductie (ABN AMRO, 2016)

Tabel 1 Procentuele stijging biologisch areaal 2010-2015 (Eurostat, 2016)

Land	Stijging biologisch areaal 2010-2015
Kroatië	700%
Servië	239%
Roemenië	212%
België	188%
Frankrijk	183%
Cyprus	172%
Bulgarije	170%
Malta	169%
Polen	162%
Estland	161%
Tsjechië	145%
Zweden	142%
Turkije	137%
Finland	135%
Italië	133%
Griekenland	132%
Spanje	130%
Slovenië	130%
Litouwen	127%
Ierland	127%
Slowakije	124%
Luxemburg	117%
Letland	114%
Denemarken	103%
Hongarije	96%
Nederland	95%
Noorwegen	94%
Portugal	86%
Engeland	73%

landbouwareaal tussen 2010 en 2015 gegroeid is. Voor Nederland staat een daling van 5% genoteerd, waarmee ze bijna onderaan de lijst staat. Volgens het CBS kloppen deze gegevens echter niet, en is het areaal biologische landbouw licht gestegen (Boerderij Vandaag, 2016)

Of deze gegevens nu exact juist of onjuist blijken te zijn, de realiteit is dat in Nederland het biologische areaal al jaren rond dezelfde oppervlakte schommelt. Aan het eind van de jaren negentig was er een sterke groei in het areaal, die in 2002 plotseling staakte. Vanaf 2008 was er wel weer een lichte stijging merkbaar, maar deze zette niet echt door, waardoor het areaal in Nederland vrij stabiel is. (Rijksoverheid, 2015)

Politiek

Op gebied van politiek heeft Nederland haar eigen regelgeving, maar boven de Nederlandse regelgeving zweeft altijd nog de Europese regelgeving, waar in veel gevallen de Nederlandse wetten aan moeten voldoen. Afhankelijk per beleidsgebied, bepaalt Europa de kaders, en kunnen nationale overheden deze naar eigen invulling inkleuren, zolang dat maar binnen de Europese lijnen blijft. Daarom zal hier eerst kort de Europese regelgeving besproken worden, waarna dat ook zal gebeuren voor de Nederlandse regelgeving en beleid.

Europa

De Europese Unie heeft in 2012 een algemeen keurmerk voor biologische producten geïntroduceerd, dat vanaf dat moment verplicht op alle in Europa geproduceerde biologische producten moest staan. Dit keurmerk is geïntroduceerd om binnen de Europese Unie meer eenheid en duidelijkheid te creëren op het gebied van biologische producten. Vanuit de Europese Unie zijn dan ook de eisen vastgesteld waaraan een product moet voldoen om het predicaat 'biologisch' te mogen dragen. Nationale certificerende instanties controleren of door individuele bedrijven werkelijk aan deze voorwaarden wordt voldaan (in Nederland Skal). (Voedingscentrum, 2014)

Ook heeft de Europese Unie doelen opgesteld ten behoeve van de biologische sector. Europa wil graag een gezonde, constante groei van vraag en aanbod realiseren waarbij het vertrouwen van de consument een grote rol speelt. Hierbij moet het belang op lange termijn voorop staan en gegarandeerd kunnen worden. De ambitie van het vastgestelde actieplan is om groei van de sector te stimuleren, mede omdat daardoor gestelde milieudoelstellingen behaald kunnen worden. Europa wil graag een grotere samenwerking tussen verschillende actoren en lidstaten binnen Europa faciliteren. Daarnaast wordt er veel aandacht besteedt aan een duurzame groei van de sector, en het voorkomen van fraude die het imago en de integriteit van de sector kan beschadigen. In het actieplan tot 2020 wordt dan ook aandacht besteed aan de volgende drie punten:

- Het vergroten van het concurrentievermogen van de Europese biologische producten.
- Het versterken en vergroten van consumentenvertrouwen in Europees biologisch voedsel en landbouw, maar ook in geïmporteerde producten en daarmee in de controlerende instanties.
- Het versterken van de externe dimensie van het plan van Europese biologische productie.

De Europese regelgeving stelt lidstaten in staat om biologische ondernemers te ondersteunen met gelden voor plattelandsontwikkeling. (Europese Commissie, 2014)

Nederland

De Nederlandse overheid heeft sinds 2000 meermaals stappen ondernomen om de biologische landbouw te stimuleren. In 2001 heeft het toenmalige Ministerie van Landbouw, Natuurbeheer en Visserij (LNV) de Beleidsnota Biologische Landbouw 2001-2004 uitgebracht, waarin het ministerie de ambitie kenbaar maakte dat in 2010 10% van het Nederlandse landbouwareaal biologisch zou zijn. Om dat te realiseren zou er een jaarlijkse groei van 25% gerealiseerd moeten worden, wat al een flinke verhoging was van de gemiddelde jaarlijkse groei van 16% in de periode van 1993-1998. In

deze beleidsnota werden vier speerpunten genoemd waar in die periode aandacht voor zou komen. Het eerste speerpunt was het professionaliseren van vraaggerichte ketens, om door samenwerking tussen marktpartijen de marktperspectieven optimaal te kunnen benutten. In de tweede plaats was dat een optimale transparantie en het sluiten van de keten, om de keten zelf verantwoordelijk te maken, met als doel om garanties te bieden en consumentenverwachtingen waar te maken. Het derde speerpunt was kennisontwikkeling en -verspreiding in alle schakels van de keten: teelt, verwerking, afzet en distributie. Dit om de sector te verstevigen en om consumenten beter te bereiken. Tot slot was het een doel om de biologische primaire productie te stimuleren door een garantstelling voor investeringen, een compensatie voor inkomstenderving en financiële ondersteuning voor bedrijfsdoorlichting. Bij dit laatste speerpunt wordt wel duidelijk aangegeven dat het stimuleren door de overheid niet de enige reden moet zijn waarom telers omschakelen. Goede marktperspectieven moeten altijd de basis zijn voor omschakeling. (Ministerie van LNV, 2000) Naar aanleiding van deze beleidsnota hebben acht belangrijke marktpartijen een convenant* getekend waarin afspraken vastgelegd werden.

In de beleidsnota Biologische Landbouw 2005-2007 werd kort teruggeblikt op de aanpak tot op dat moment, de vraaggerichte aanpak* die voortkwam uit de beleidsnota uit 2000. In deze beleidsnota ging men namelijk uit van het marktmechanisme* en het principe dat de groei van de sector bepaald zou worden door de marktpartijen en het koopgedrag van de consument. Terugkijkend op de beleidsnota uit 2000 werd geconcludeerd dat de vraaggerichte aanpak een goede keuze was, omdat dat heeft geleid tot meer samenwerking, afstemming in de keten, een groter aanbod, kwaliteitsverbeteringen en een toegenomen acceptatie onder retailers en consumenten. Ondanks het feit dat de ambitieuze groei nog niet gerealiseerd was, werd er toch positief teruggekeken op de resultaten van deze beleidsnota en de samenwerking binnen het convenant. In de beleidsnota 2005-2007 werd de ambitie van 10% biologisch areaal in 2010 voortgezet. Hieraan werd de ambitie toegevoegd dat in 2007 het marktaandeel biologisch binnen de consumentenbestedingen 5% zou moeten zijn. Ook wilde het ministerie de innovatieve kracht van de sector versterken en een kennisnetwerk tussen betrokkenen in de sector opzetten. Het ministerie geeft in de beleidsnota aan dat ze als grootste uitdaging ziet dat de vraag naar biologische producten moet stijgen, en hanteert op basis daarvan een vraaggestuurde aanpak. De speerpunten waar het LNV zich vanaf 2005 op gericht heeft zijn het stimuleren van de vraag, het ontwikkelen en verspreiden van kennis, het hanteren van een regionale aanpak en het belonen van 'groene diensten' (subsidieregeling voor biologische agrariërs) (Ministerie van LNV, 2005) Met het aflopen van de beleidsnota van 2001-2004 is ook de looptijd van het convenant verstreken, maar de deelnemende partijen hebben dit ook in 2005 voortgezet.

In 2007 werd opnieuw een beleidsnota vastgesteld, ditmaal voor 2008-2011. Hierin werd teruggekeken op de ambities van 2004, en geconcludeerd dat de ambities met betrekking tot de consumptie niet volledig behaald waren, maar dat de consumptie wel een flinke groei had doorgemaakt. De doelstelling met betrekking tot de productie was niet behaald, deze groei bleef nog steeds achter. Ondanks het niet volledig behalen van de doelstellingen werd er ook ditmaal tevreden teruggekeken op de resultaten van de beleidsnota en van het convenant, omdat de samenwerking tussen ketenpartijen wederom was versterkt en uitgebreid, de waarde van biologische producten beter was overgebracht aan consumenten en er openingen waren gevonden in de buitenlandse markt. In de beleidsnota van 2007 werd voor de laatste keer een aantal doelstellingen opgesteld, dit zou de laatste beleidsnota worden omdat het ministerie van mening was dat de sector gedurende die laatste paar jaar verder kon professionaliseren en op eigen benen kon komen te staan. Omdat de gestelde doelstellingen met betrekking tot productie en consumptie te ambitieus en onrealiseerbaar bleken te zijn, werden hiervoor nieuwe doelstellingen geformuleerd. De nieuwe doelstellingen waren om een jaarlijkse groei van 10% in de consumentenbestedingen te realiseren, en een jaarlijkse groei van 5% in het biologisch areaal. De speerpunten die in dit beleid gehanteerd werden zijn vraagstimulering & ketenverbindingen, ontwikkeling van de sector, regionale kracht en kennis en

innovatie. (Ministerie van LNV, 2007) In januari 2008 tekenden vervolgens elf marktpartijen het derde Convenant voor de marktontwikkeling van de biologische landbouw. Het belangrijkste doel van dit convenant was om de biologische sector te laten ontwikkelen tot een zelfstandige en robuuste sector. Het marktaandeel moest jaarlijks 10% groeien, het biologische landbouwareaal jaarlijks 5%. De partijen kwamen overeen dat dit het laatste convenant zou zijn, en dat de sector na 2011 op eigen kracht door zou kunnen ontwikkelen. (AgriHolland, 2016)

Anno 2017 ondersteunt de overheid omschakelende ondernemers met een borgstelling voor financiering van het werkkapitaal, waardoor het gemakkelijker is voor een omschakelende ondernemer om een financiering rond te krijgen. Op deze manier probeert de overheid de drempel tot omschakeling te verlagen. Daarnaast wordt er volop gediscussieerd over het stimuleren van de biologische landbouw, en heeft de SP een initiatiefnota ingediend waarin de partij een voorstel doet voor tien verschillende maatregelen waarmee de biologische landbouw gestimuleerd kan worden. (Socialistische Partij, 2016)

3.2 Knowledge gap

Ondanks alle aandacht en investeringen vanuit de politiek blijft de biologische productie in Nederland achter. In de beleidsnota's is steeds ingestoken op een vraaggestuurde werkwijze, omdat het de overtuiging was dat zonder een groei van de marktvraag geen duurzame groei van het aanbod mogelijk is. Het enkel stimuleren van het aanbod zou op de relatief kleine markt voor overschotten en een kwetsbare markt zorgen. Vanuit de groei van de vraag zou vervolgens vanzelf groei van het aanbod volgen. Het doel van het ministerie om een stabiele en robuuste sector te creëren bleef hierbij voorop staan. Echter blijkt tot op de dag van vandaag dat het aanbod achterblijft bij de vraag en het areaal nog steeds relatief constant blijft. (Ministerie van LNV, 2007) Blijkbaar zijn er voor de huidige ondernemers in de land- en tuinbouw belemmeringen die ervoor zorgen dat ze niet bereid zijn om om te schakelen naar de biologische landbouw.

De oorzaken hiervoor zijn al meerdere malen onderzocht. In 2007 is er door Onderzoek Plant & Omgeving van de Wageningen Universiteit onderzoek gedaan naar knelpunten en oplossingsrichtingen bij omschakeling. Daaruit werden de volgende zaken geconcludeerd als belangrijkste belemmeringen voor omschakeling voor een teler. (Sukkel & van der Waal, 2007)

- *Onvoldoende kennis over biologische productie*
Bij veel gangbare ondernemers is er een onjuiste of onvolledige beeldvorming over biologische landbouw. Een van de oorzaken is de kloof tussen gangbare en biologische ondernemers. Er is weinig contact tussen de twee verschillende vormen van landbouw en beide 'kampen' zien elkaar als concurrenten, in plaats van dat de twee vormen naast elkaar kunnen bestaan. Onjuiste beelden over en weer hebben betrekking op (teelt)techniek, markt en economie en sociale omgeving. Vooroordelen en contrasten worden door incidenten soms verder aangescherpt. Het uiteindelijke problematische gevolg van deze onjuiste beeldvorming is dat veel gangbare ondernemers de biologische landbouw niet als een serieuze bedrijfs optie overwegen.
- *Onvoldoende vertrouwen in de markt voor biologische producten*
Gangbare ondernemers hebben niet voldoende vertrouwen in de marktperspectieven van biologische producten. Een van de oorzaken hiervan is dat het ten opzichte van de gangbare markt een relatief kleine markt is, waardoor de schommelingen in vraag een aanbod sterker zijn dan in de gangbare teelt en de markt dus niet echt stabiel is. Vertrouwen in de markt is noodzakelijk om potentiële omschakelaars over de streep te trekken en kan vergroot worden door afzet zekerheden te bevorderen. Wanneer ketenpartijen langetermijnverplichtingen aangaan met afnemers en leveranciers biedt dit voor beide partijen mogelijkheden en zekerheden en zal dit het vertrouwen vergroten. Een andere vorm om dit te bevorderen is door het afnemen en tot meerwaarde brengen van omschakelproducten, de producten die door de sector geleverd worden tijdens de omschakelingsperiode. Deze vormen van financiële zekerheid

zorgen ervoor dat de ondernemers meer vertrouwen in de markt kunnen krijgen. Een van de belangrijkste zaken is dat er binnen de keten een betere samenwerking en afstemming benodigd is tussen de verschillende ketenpartners om de keten als geheel te verstevigen.

- *Financieel economische belemmeringen als kosten en inkomensachteruitgang bij omschakeling.*
Ten dele ook al benoemd bij het vorige aandachtspunt, zijn de financiële uitdagingen die omschakeling met zich meebrengt. De tijd die de omschakelprocedure in beslag neemt maakt de ondernemer meer kosten aan wijzigingen in zijn bedrijfsvoering, en kan hij weinig tot geen extra opbrengsten genereren met dit omschakelproduct, waarvoor tot nog toe geen specifieke markt bestaat. Oplossingen hiervoor kunnen bestaan in het afnemen en tot waarde brengen van deze producten door de markt, maar ook door financiële instellingen of overheden om financiële instrumenten in te zetten om de inkomstenachteruitgang gedurende de omschakelperiode te compenseren of ondersteuning te bieden voor de investeringsbehoefte.
- *Vergrijzing in de landbouw*
De vergrijzing in de landbouw en het gebrek aan bedrijfsopvolging zorgen er in de meeste sectoren voor dat er een lager potentieel is aan omschakelaars. De omschakeling van gangbaar naar biologisch is er niet een die van vandaag op morgen gerealiseerd kan worden en over het algemeen zijn de oudere ondernemers minder bereid om tot de benodigde drastische veranderingen in de bedrijfsvoering over te gaan. In de meeste gevallen zijn het de enthousiaste en gedreven jonge ondernemers die voldoende vertrouwen in de biologische markt hebben dat ze de stap durven zetten. Tegelijkertijd biedt de vergrijzing ook kansen, omdat de voor biologische landbouw noodzakelijke extensivering past bij een natuurlijke vorm van afbouwen door een oudere ondernemer. Ook komen er door de vergrijzing en gebrek aan bedrijfsopvolging bedrijven en arealen vrij, wat de mogelijkheid biedt voor andere ondernemers om deze bedrijven over te nemen. Gemiddeld genomen blijkt dat de biologische bedrijven een iets groter areaal hebben dan bedrijven in de gangbare teelt.

Welke van deze vier oorzaken de belangrijkste is in het achterblijven van het aanbod bij de vraag, is niet duidelijk. Wel is in 2015 is er door het LEI, Wageningen UR opnieuw een (vergelijkbaar) onderzoek gedaan naar kansen en belemmeringen voor omschakeling naar de biologische sector. In dit onderzoek werd opnieuw bekeken wat drempels en belemmeringen zijn voor ondernemers bij omschakeling. In dit onderzoek werden de uitkomsten vervolgens vergeleken met het onderzoek dat in 2007 werd uitgevoerd, waarna geconcludeerd werd dat de uitkomsten van het onderzoek uit 2007 nog maar gedeeltelijk terug te vinden waren. De onbekendheid met de sector en het negatieve beeld van de biologische bedrijfsvoering worden steeds minder en dit wordt dan ook niet meer als een sterk belemmerende factor benoemd. Het vertrouwen in de biologische markt en het onvoldoende uitzicht op het economisch voordeel zijn niet meer terug te vinden. Het zicht op economisch voordeel is voor veel ondernemers juist een aanleiding om om te schakelen, hoewel het uitzicht op de langere termijn spannend blijft. De financieel-economische belemmeringen die zich uiten in hoge investeringen en een tijdelijk lager inkomen spelen nog steeds een grote rol. Tot slot is de vergrijzing op korte termijn nog steeds een belemmerende factor, maar op langere termijn biedt het juist kansen voor de uitbreiding van bestaande bedrijven. (Meeusen, 2015)

Handelingsprobleem

Zoals uit het voorgaande blijkt, heeft de biologische sector sinds 2000 veel ontwikkelingen doorgemaakt en is ook op politiek gebied veel aandacht geweest voor deze vorm van duurzaam voedsel. Vele inspanningen hebben geleid tot een groeiende vraag naar biologische producten op de consumentenmarkt, maar de productie van biologische producten blijft nog altijd achter. De overheid heeft meermaals in samenwerking met ketenpartners geprobeerd om de productie van biologische producten op te krikken door het creëren van een gunstig ondernemersklimaat, het verhogen van het kennisniveau en het verlagen van drempels om om te schakelen. Toch lukt het niet om genoeg agrarisch ondernemers warm te krijgen voor de biologische teelt. Het

handelingsprobleem bestaat uit twee verschillende onderdelen, aan de ene kant is dat de consumentenvraag naar biologische producten, en aan de andere kant is dat het aanbod van de producten. De combinatie van deze twee geeft op dit moment niet het gewenste resultaat, er is sprake van een tekort op de markt.

Knowledge gap

Het beschreven handelingsprobleem bestaat al langere tijd en het is tot op heden nog niet gelukt om dit op te lossen. De vraag die rijst is: wat weerhoudt gangbare ondernemers ervan om om te schakelen naar de biologische landbouw? Waarom kiezen zoveel ondernemers ondanks de gunstige marktomstandigheden voor de vertrouwde manier van telen, de gangbare teelt? Er zijn in het verleden verschillende onderzoeken ingericht om te achterhalen wat de belemmeringen zijn voor gangbare ondernemers om om te schakelen naar biologisch, en dat heeft een indicatie gegeven van de oorzaken van de achterblijvende productie. Er is echter weinig bekend over de exacte redenen waarom ondernemers kiezen voor de gangbare of de biologische landbouw. Als er inzicht is in de doorslaggevende factoren voor ondernemers om een bepaalde keuze te maken, dan is het ook gemakkelijker om daarop in te spelen door afnemers, beleidsmakers en andere marktpartijen.

In dit onderzoek zal dan ook onderzocht worden wat overeenkomsten en verschillen zijn tussen biologische en gangbare telers en wat de beweegredenen van deze ondernemers zijn om de keuze te maken voor biologische of gangbare teelt. Op die manier zal dit onderzoek inzicht geven in de reden waarom er op dit moment een marktprobleem is binnen de biologische sector. Het zal daarmee niet het handelingsprobleem oplossen, maar wel de knowledge gap verkleinen.

3.3 Afbakening

Het beschreven vraagstuk, het marktprobleem van de biologische sector waarin de vraag en het aanbod niet goed op elkaar aansluiten, is een probleem dat niet zomaar van vandaag op morgen is op te lossen. Het is een probleem waarbij vele partijen een rol spelen en het knelpunt ligt niet bij één bepaalde groep mensen. Om deze reden zal dit onderzoek zich ook niet op het gehele marktprobleem richten, maar zich beperken tot de productiekant, de telers van de verschillende producten. Het onderzoek wordt hiermee afgebakend tot het onderzoeken van de verschillen en overeenkomsten tussen gangbare en biologische ondernemers.

Om de verschillen en overeenkomsten tussen de biologische en gangbare ondernemers zo goed mogelijk met elkaar te kunnen vergelijken, zullen de geïnterviewde ondernemers een groep moeten zijn onder enigszins homogene omstandigheden. In dit verband betekent dat dat het onderzoek zich zal richten op ondernemers uit een en dezelfde sector, namelijk de akkerbouw en vollegrondsgroenteteelt. Tegelijkertijd zal het onderzoek zich ook enkel richten op agrarisch ondernemers uit Flevoland, om zo een zo bruikbaar mogelijke analyse van de verschillen en overeenkomsten te kunnen geven, waarbij de beïnvloedingsfactoren zoveel mogelijk beperkt zullen worden.

Benodigde informatie

Om het doel van het onderzoek te bereiken zal er bepaalde informatie verkregen moeten worden. Voor de schets van de huidige situatie en van het probleem is in dit hoofdstuk al een stuk vooronderzoek gedaan, waardoor er een duidelijk beeld van het probleem is ontstaan. Om het kennishiaat op te vullen is nu informatie nodig vanuit de primaire ondernemers zelf. Voor het onderzoek zal gebruik gemaakt worden van interviews, om informatie te verkrijgen over de beweegredenen van zowel biologische ondernemers als gangbare ondernemers om tot een strategische keuze voor hun bedrijf te komen.

Naar aanleiding van de resultaten uit de interviews zal er gekeken worden door wat voor persoonlijkheid de gemiddelde biologische en gangbare ondernemer gekenmerkt wordt, en zal er

een analyse gemaakt worden van de overeenkomsten en verschillen tussen deze twee groepen ondernemers.

Dilemma's en belangenverstrengelingen

Zoals bij elk probleem spelen er ook hier verschillende belangen een rol. Het belang van de overheid is dat er een groter areaal biologische landbouw komt, omdat zo de doelstellingen op gebied van de verduurzaming van de landbouw behaald kunnen worden. Voor afnemers is het van belang dat het areaal groeit, omdat ze dan beter aan de consumentenvraag kunnen voldoen en op die manier kunnen ze hun concurrentiepositie verstevigen. Wanneer er meer aanbod is, kunnen er door afnemers hogere eisen gesteld worden aan het product en zal de prijs voor het product over het algemeen lager komen te liggen. De belangen van de afnemers zijn dan ook vergelijkbaar met de belangen van de consumenten. De consument vindt het in de eerste plaats belangrijk dat hij in de supermarkt het product kan kopen dat hij graag wil hebben, maar ook dat dat van goede kwaliteit is en dat de prijs in verhouding is met de waarde van het product. Aanbodskrapte werkt normaal gesproken een hogere prijs in de hand. Ook in het belang van onze algehele economie is het belangrijk dat het aanbod stijgt. Nederland is een exportland, en we zullen dus in staat moeten zijn om te kunnen voldoen aan de vraag van omliggende landen. Wanneer we hier niet aan kunnen voldoen op basis van binnenlandse productie en ook niet met behulp van import, zal Nederland als exportland steeds minder interessant worden en verliezen we onze huidige sterke positie op de wereldmarkt.

Tegelijkertijd zijn er ook partijen die andere belangen hebben. De huidige biologische ondernemers zijn er aan de ene kant bij gebaat dat het aanbod groeit, omdat dat de markt ten goede zal komen. Voor deze partij geldt echter wel dat het van groot belang is dat het aanbod de vraag niet voorbij groeit, omdat dat ten koste zal gaan van de huidige prijzen. Het allerbelangrijkst voor deze partij, en eigenlijk voor de hele markt, is dat de groei van het aanbod rustig verloopt, zodat de markt stabiel blijft en geen onvoorspelbare markt wordt waarin de prijzen te veel schommelen. Dit uitgangspunt is ook terug te vinden in de beleidsstukken van de overheid. De randvoorwaarde voor groei van consumptie en productie is dat er een gezonde en stevige sector ontstaat.

Hoofdstuk 4: Hoofdvraag en deelvragen

Zoals uit de voorgaande hoofdstukken is gebleken, is het handelingsprobleem dat vraag en aanbod binnen de biologische sector niet goed op elkaar aansluiten. Het doel van dit onderzoek is om inzicht te verkrijgen in de reden waarom dit marktprobleem bestaat. De knowledge gap die daarbij geconstateerd is, is dat er nog niet voldoende informatie beschikbaar is over de beweegredenen van telers om een keuze te maken voor de biologische of de gangbare teelt.

4.1 Hoofdvraag

Naar aanleiding van het vooronderzoek dat heeft plaatsgevonden en met het handelingsprobleem en de knowledge gap in het achterhoofd, is de volgende hoofdvraag tot stand gekomen:

‘Wat zijn de verschillen en overeenkomsten in beweegredenen en persoonlijkheden tussen akkerbouwers in Flevoland die kiezen voor de biologische of de gangbare teelt?’

4.2 Deelvragen

Voor de beantwoording van de hierboven beschreven hoofdvraag, zal het onderzoek opgeknipt worden in zes deelvragen. Op deze manier zal het mogelijk worden om tot een degelijke en gestructureerde beantwoording van de hoofdvraag te komen.

De zes deelvragen luiden als volgt:

1. *Wat zijn de beweegredenen voor een biologische akkerbouwer om biologisch te telen?*
2. *Wat zijn de beweegredenen voor een gangbare akkerbouwer om gangbaar te telen?*
3. *Wat zijn de persoonlijkheidskenmerken van een biologische akkerbouwer?*
4. *Wat zijn de persoonlijkheidskenmerken van een gangbare akkerbouwer?*
5. *Wat zijn de verschillen op het gebied van beweegredenen en persoonlijkheden tussen de biologische en de gangbare akkerbouwer?*
6. *Wat zijn de overeenkomsten op het gebied van beweegredenen en persoonlijkheden tussen de biologische en de gangbare akkerbouwer?*

Hoofdstuk 5: Doelstelling

Resultaat

Het resultaat van het onderzoek zal zijn dat de beweegredenen die een rol spelen in de keuze van de gemiddelde biologische en gangbare akkerbouwer om biologisch of gangbaar te telen bekend zijn. Ook zal bekend zijn waar de persoonlijkheid van de gemiddelde biologische en gangbare ondernemer door gekenmerkt wordt.

Dit praktische resultaat zal ervoor zorgen dat er meer duidelijkheid komt over waarom een ondernemer een bepaalde keuze maakt en wat daaraan ten grondslag ligt. Op die manier kan het een verhelderende aanvulling zijn voor de onderzoeken die proberen uit te zoeken waarom gangbare akkerbouwers belemmeringen ervaren om om te schakelen naar de biologische landbouw. Met die informatie kan er gericht ingespeeld worden op deze doelgroep door bijvoorbeeld afnemers, beleidsmakers en andere marktpartijen en ketenpartners.

Doelgroep

Het product dat uiteindelijk opgeleverd zal worden is een analyse van de verschillen en overeenkomsten tussen biologische en gangbare akkerbouwers in Flevoland, op het gebied van beweegredenen voor het maken van een bepaalde keuze, zowel als op het gebied van persoonlijkheidskenmerken.

Omdat het doel van het onderzoek is om een bijdrage te leveren aan het oplossen van het marktprobleem dat zich in de sector voordoet en omdat de doelgroep breed is en zich eigenlijk door de hele keten verspreid vindt, zullen de resultaten van het onderzoek openbaar gemaakt worden. Afhankelijk van de bruikbaarheid van de uitkomsten van het onderzoek zal dit via onafhankelijke instanties binnen de keten verspreid worden onder de betrokken marktpartijen.

De uiteindelijke toegevoegde waarde die het onderzoek zal leveren voor de oplossing van het marktprobleem zal moeten blijken. Wel is de verwachting dat de uitkomsten van het onderzoek gebruikt zullen worden door verschillende ketenpartijen die daarmee de aanpak voor de benadering van hun doelgroep kunnen nuanceren en efficiënter maken. Ook zullen de uitkomsten van het onderzoek een bijdrage kunnen leveren aan het ondersteunen van potentiële omschakelaars die overwegen of omschakelen voor hen een optie is. De analyses zullen dan fungeren als een instrument waarmee globaal ingeschat kan worden of een ondernemer geschikt is voor een biologische bedrijfsinrichting.

Hoofdstuk 6: Aanpak

Nadat in de voorgaande hoofdstukken beschreven is wat het handelingsprobleem en de knowledge gap zijn, de achtergronden daarvan en de hoofd- en deelvragen, zal in dit hoofdstuk beschreven worden hoe de hoofd- en deelvragen beantwoord zullen worden. Omdat het gaat om een veldonderzoek waarbij informatie van individuele telers benodigd is, is er gebruikgemaakt van diepte-interviews met akkerbouwers in Flevoland. Een van de doelen daarbij was om te achterhalen hoe een teler een keuze maakt om biologisch of gangbaar te gaan telen. Hiervoor is het noodzakelijk om een stukje basiskennis te hebben over hoe iemand keuzes maakt. Daarom wordt in dit hoofdstuk eerst een stuk onderzoek gedaan worden naar het maken van keuzes. Daarna zal er per deelvraag beschreven worden hoe het antwoord op die deelvraag verkregen wordt.

6.1 Onderzoek keuzes

Vaak wordt er gedacht dat mensen keuzes maken op basis van de informatie die ze ontvangen. Als mensen maar voldoende gevoed worden met informatie, dan zullen ze vanzelf wel de keuze maken die het beste aansluit bij hun voorkeur. Dit is ook wel bekend als het rationele keuzemodel: mensen die goed geïnformeerd zijn, maken verantwoorde keuzes. Dit keuzemodel wordt nu echter ter discussie gesteld. Het houdt namelijk geen rekening met het feit dat mensen vaak niet alle cognitieve vaardigheden bezitten om rationele keuzes te maken, tegenstrijdige voorkeuren hebben, het mensen vaak ontbreekt aan de wilskracht om keuzes uit te voeren en het feit dat veel keuzes onbewust gemaakt worden en dus helemaal niet beïnvloedbaar zijn door informatie.

Onderzoek wijst uit dat mensen keuzes maken op basis van factoren die grofweg in twee delen te zijn verdelen. In de eerste plaats zijn keuzes afhankelijk van het individu zelf, en in de tweede plaats van de omgeving van het individu.

Individu

Emotie

Een van de aannames binnen de rationele keuzetheorie is dat emotie geen rol speelt in het proces van beslissingen nemen. Echter uit onderzoek blijkt dat emoties wel degelijk invloed hebben op onze keuzes. Wanneer we bijvoorbeeld een positief gevoel hebben, onderschatten we de kans op een nadelige uitkomst. Het probleem daarbij is echter, dat dat positieve gevoel objectief gezien niet altijd klopt en dat dit gevoel te beïnvloeden is. (Slovic, Finucane, Peters, & MacGregor, 2002) Ook kunnen spijt en teleurstelling een rol spelen, wat een gevolg kan zijn van het vergelijken van behaalde uitkomsten met verwachte uitkomsten. (Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid, 2009) Er zijn veel onderzoeken gedaan die aangetoond hebben dat emoties wel degelijk een rol spelen in het keuzeproces. Samenvattend kan daarbij gesteld worden dat veel van de keuzes en beslissingen die door mensen genomen worden, gekleurd zijn door emoties die op dat moment ervaren of verwacht worden. Een benadering van keuzes die puur rationeel is doet geen recht aan het emotionele leven van een individu en geeft geen compleet begrip van gedrag. (Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid, 2009)

Wilskracht

Een tweede invloed op iemands keuzes is de wilskracht. Dit werd in 1937 al door Paul Samuelson beschreven en heeft betrekking op de mate van zelfbeheersing of wilskracht die iemand bezit. Dit kan duidelijk gemaakt worden aan de hand van een voorbeeld. Samuelson liet zien dat mensen hun welvaart over hun hele leven kunnen maximaliseren wanneer ze nu genoeg geld opzijzetten voor de toekomst (streven naar maximalisatie is ook een aanname binnen de rationele keuzetheorie). Dit kan gerealiseerd worden door nu meer te werken en voor minder vrije tijd te kiezen. Het is echter afhankelijk van hoe iemand dat op waarde schat hoe dit in praktijk gebracht wordt. Als iemand het belangrijk vindt om ook vandaag te genieten, zal hij minder sparen dan iemand die het in de

toekomst heel goed wil hebben. In de basis verschilt dit dus al per persoon, maar het is ook nog eens afhankelijk van de wilskracht of iemand zich wel of niet aan de optimale planning zal houden. (Samuelson, 1937)

Prosociaal gedrag

Een andere aanname van de rationele keuzetheorie, is het primaat van de eigen opbrengsten. Hier wordt mee bedoeld dat mensen keuzes maken op basis van de gevolgen die dat heeft voor de eigen opbrengsten, en niet voor de opbrengsten van iemand anders.

Prosociaal gedrag gaat over de externe effecten die gedrag teweeg kan brengen. Dit kan zowel positief (geld storten op giro 555) als negatief (belasting ontduiken) plaatsvinden. In de gangbare theorie (komt overeen met aanname van rationale keuzetheorie) wordt ervan uitgegaan dat dit een sociaal dilemma oplevert, omdat het gezamenlijke belang is dat iedereen zich sociaal gedraagt, terwijl elk individu de neiging zal hebben om dat niet te doen. (Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid, 2009) Praktijk wijst echter uit dat dit helemaal niet altijd het geval is. Mensen geven een fooi, ook als ze ergens niet meer terugkomen, mensen helpen iemand met autopech, ook als het een vreemde is. Adam Smith benoemde dit als volgt: 'How selfish soever man may be supposed, there is evidently some principles in his nature, which interest him in the fortune of others.' (Smith, 1759)

Gewoontes

Gewoontes zijn een belangrijk onderdeel van ons leven. Zonder gewoontes wordt het erg lastig om te typen, auto te rijden of tanden te poetsen, omdat je dan bij elke handeling moet nadenken. Voor het keuzegedrag zijn gewoontes soms echter erg lastig. Gewoontes zijn vaak onbewust en diep ingesleten, en daarmee lastig te veranderen. Voorlichting om gedragsverandering te stimuleren kan werken, maar vaak leidt dit in gunstige gevallen wel tot goede voornemens, maar niet tot veranderende acties. (Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid, 2009) Uit onderzoek is gebleken dat een mens soms onbewust doelen nastreeft, wat het maken van een keuze in objectiviteit beïnvloedt. Soms wordt door de omgeving of de situatie een bepaald doel in iemand geactiveerd, en wanneer dat doel actief is, beïnvloedt het het gedrag. Een voorbeeld daarvan is bijvoorbeeld dat studenten die subtiel werden blootgesteld aan woorden die bij 'prestatie' horen, vervolgens beter en harder hun best deden in een volgende situatie. (Bargh, Gollwitzer, Lee-Chai, Barndollar, & Trotschel, 2001) De ontwikkeling van deze onbewuste doelen is ook niet zo gemakkelijk te beïnvloeden, want deze komen in veel gevallen van buiten onszelf, we nemen bijvoorbeeld onbewust de doelen over die we zien in het gedrag van iemand anders. En ook de fysieke omgeving heeft invloed op ons. Zo motiveert de geur van allesreiniger ons bijvoorbeeld om schoon te maken en op te ruimen. (Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid, 2009)

Omgeving

Sociaal

'De invloed van sociale normen op het gedrag van mensen kan nauwelijks worden overschat', de invloed is vaak zeer groot, zonder dat iemand zich dat realiseert. (Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid, 2009) Als het bijvoorbeeld gaat om energiebesparing, spelen volgens de subjectieve beoordeling van een individu hun eigen overwegingen, zoals milieuoverwegingen en kosten, een veel grotere rol dan het gedrag van anderen. Uit onderzoek blijkt echter dat energiegebruik van anderen in de buurt als de belangrijkste voorspeller van iemands energiegebruik gezien kan worden (Nolan, Schultz, Cialdini, Griskevicius, & Goldstein, 2008) Conclusies daaruit zijn in de eerste plaats dat sociale normen dus een grote invloed uitoefenen op gedrag, en in de tweede plaats ook dat mensen zelf niet goed weten wat nu eigenlijk de oorzaken van hun gedrag zijn.

Naast het gedrag van anderen, en deels daarmee samenhangend, spelen normen een belangrijke rol in het keuzegedrag van een individu. Dit wordt bepaald door morele opvattingen, maar ook door bewuste en onbewuste opvattingen en aannames over wat 'normaal' is. Hierdoor laten we voor een belangrijk deel ons gedrag bepalen.

Een derde invloed van de sociale omgeving op keuzegedrag zijn sociale identiteiten. In het kader van sociale identiteit is het belangrijk om een onderscheid te maken tussen wie iemand is als 'ik' en wie iemand is als 'wij'. Naarmate iemand zich meer gaat identificeren met een bepaalde groep, vervaagt het verschil tussen 'ik' en 'wij' voor die specifieke groep (Haslam, 2004). Belangrijk is om te vermelden dat iemand vrijwel nooit slechts lid is van één groep, waardoor mensen dus ook te maken hebben met meerdere sociale identiteiten. De ene sociale identiteit kan echter wel een grotere invloed hebben op ons persoonlijke gedrag dan de andere. Of je deel uitmaakt van een bepaalde sociale identiteit bepaalt een individu niet altijd zelf, daardoor kan het soms ook zijn dat iemand zich erg afzet tegen een bepaalde identiteit, omdat die niet strookt met de persoonlijke normen. Groepsidentiteiten beïnvloeden dus altijd het de individuele identiteit en daarmee het keuzegedrag. (Postmes, Haslam, & Swaab, 2005a)

Fysiek

De tweede wijze van invloed uit de omgeving is de invloed vanuit de fysieke omgeving. Menselijk gedrag vindt altijd fysiek ergens plaats, en uit onderzoek blijkt dat deze omgeving invloed heeft op het keuzegedrag van mensen. Zo blijkt bijvoorbeeld dat mensen die tijdens verkiezingen stemmen in een school, eerder geneigd zijn om te stemmen voor onderwijsvernieuwingen dan mensen die stemmen in een kerk (Berger, Meredith, & Wheeler, 2008) en dat mensen in een sobere omgeving op minder creatieve ideeën komen dan mensen in een uitbundige omgeving. (Stapel & Wiekens, 2007) Dit betekent dat iemand door de omgeving aan te passen de keuzes van een individu kan beïnvloeden, maar dat de omgeving ook van grote invloed is als je een objectief onderzoek wilt doen. Uit een ander onderzoek blijkt dat als er een brief met daarin duidelijk 5 euro half uit een brievenbus hangt, voorbijgangers deze twee keer zo vaak stelen als de brievenbus beklad is met graffiti dan wanneer deze schoon is. (Keizer, Lindenberg, & Steg, 2008) Geconcludeerd kan worden dat de invloed van fysieke omgeving absoluut niet onderschat moet worden, omdat deze onbewust een grote invloed heeft op het keuzegedrag van een individu.

Symbolisch

De symbolische omgeving heeft betrekking op de massamedia en de wijze waarop communicatie gedrag kan beïnvloeden. Dit gaat met name over overheidscommunicatie naar burgers. Massacommunicatie is vaak een aantrekkelijk instrument, omdat het relatief goedkoop is ten opzichte van andere beïnvloedingstechnieken. Echter werkt dit vaak wel voor het bevorderen van kennis, maar voor het bewerkstelligen van een nieuwe houding of het veranderen van gedrag werkt dit minder goed. Kennis en houding worden beïnvloed door campagnes, maar de mate waarin deze ook gedrag veranderen, is gering. (Pol, Swankhuisen, & Vendeloo, 2007) Uit de Jaarevaluatie 2008 van de Dienst Publiek en Communicatie (onder ministerie Algemene Zaken) bleek dat van de doelstellingen gericht op kennisvermeerdering 40% behaald was, van de doelstellingen gericht op verandering van houding 19% en van de doelstellingen gericht op gedragsverandering 0%. (Dienst Publiek en Communicatie, 2009) Dit betekent niet dat massamedia door de overheid moet worden afgeschreven als communicatiemiddel, maar wel dat de overheid niet alleen rekening moet houden met de rationele en bewuste route van gedragsbeïnvloeding, maar ook met de onbewuste en automatische processen die via de sociale omgeving en emoties werken. (Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid, 2009)

6.2 Materiaal en Methode

In het voorgaande hoofdstuk is een korte inleiding gegeven op de theorie over het maken van keuzes door een individu. In dit hoofdstuk zal beschreven worden hoe het onderzoek gedaan zal worden en hoe de antwoorden op verschillende deelvragen zullen worden verkregen. De verschillende deelvragen samen zullen uiteindelijk antwoord geven op de geformuleerde hoofdvraag:

‘Wat zijn de verschillen en overeenkomsten in beweegredenen en persoonlijkheden tussen akkerbouwers in Flevoland die kiezen voor de biologische of de gangbare teelt?’

6.2.1 Deelvraag 1 en 2

De eerste twee deelvragen zijn in hoofdstuk 3 als volgt beschreven:

‘Wat zijn de beweegredenen voor een biologische akkerbouwer om biologisch te telen?’

‘Wat zijn de beweegredenen voor een gangbare akkerbouwer om gangbaar te telen?’

Voor de beantwoording van deze twee vragen zijn er diepte-interviews gehouden met een aantal biologische en een aantal gangbare ondernemers. Omdat de interviews grotendeels gelijk waren aan elkaar is de beschrijving van het onderzoek voor deze twee deelvragen hier bij elkaar gepakt.

Om tot een goede beantwoording van de eerste twee deelvragen te komen is er informatie verzameld over de beweegredenen van de verschillende ondernemers om biologisch dan wel gangbaar te telen. Hiervoor zijn een aantal clusters beweegredenen opgesteld, die elk voor een ondernemer een grotere of minder grote rol spelen in de keuze die zij gemaakt hebben. De gegevens die per ondernemer verzameld zijn bestaan uit een schikking van de acht verschillende clusters die op kaartjes zijn weergegeven, waardoor er een vergelijking gemaakt kan worden welke zaken voor de biologische en welke zaken voor de gangbare ondernemers van belang zijn.

De reden dat er gekozen is voor het gebruikmaken van clusters, is dat het op deze manier mogelijk was om een vorm van objectiviteit in het onderzoek aan te kunnen brengen. Het eindresultaat was een schikking van de acht verschillende kaartjes, waardoor daar eenvoudig per ondernemer een score aan gehangen kon worden en deze scores vergeleken konden worden. Er is gekozen voor kaartjes omdat op deze wijze de ondernemer tastbaar met de redenen kan schuiven en deze in de juiste volgorde kan plaatsen. Naar aanleiding van een gesprek met een psycholoog kwamen de psycholoog en de onderzoeker samen tot de conclusie dat dit de beste manier was om tot een beantwoording van de deelvragen te komen, met inachtneming van de statistische betrouwbaarheid en objectiviteit. (Bos J. , 2016)

Onderstaand is de formulering van de acht verschillende clusters weergegeven. De naam van het cluster en de toelichting die daarop gegeven wordt stonden beide aangegeven op de kaartjes.

Cluster	Toelichting
Factoren van financiële aard	Financieel biedt biologisch/gangbaar telen meer kansen en perspectieven
Factoren van landbouwkundige / praktische aard	Ik heb er plezier in om biologisch/gangbaar te telen, met deze werkzaamheden en dit personeel
Factoren van ideële aard	Overtuigingen spelen een rol in mijn keuze om biologisch/gangbaar te telen (bv. geloof of spiritualiteit)
Factoren van persoonlijke aard	Incidentele, bedrijfsspecifieke omstandigheden waardoor ik gangbaar ging telen

Geschiktheid van de fysieke omstandigheden	Omstandigheden als ligging, grootte van het bedrijf of groeiperspectieven
Persoonlijkheidsfactoren	De manier waarop ik in elkaar zit, het past gewoon goed bij me
Toekomstfactoren	De manier waarop ik naar de toekomst kijk, bv. zorgen om klimaat, duurzaamheid
Uit gewoonte	Ik heb geen bewuste keuze gemaakt, ik heb het bedrijf zo overgenomen

Aan de hand van een interview en een gesprek met de teler zijn er op gebied van elk cluster vragen gesteld, waarna een teler aan het eind van het gesprek acht kaartjes voor zich kreeg met daarop de verschillende clusters, met daarbij de opdracht om die clusters te ordenen naar de mate van invloed dat het voor die teler heeft op de keuze om biologisch of gangbaar te telen.

Betrouwbaarheid en validiteit

Omdat het beantwoorden van de eerste twee deelvragen aan de hand van kwalitatief onderzoek is gebeurd, is het moeilijker om betrouwbaarheid en validiteit te garanderen dan bij kwantitatief onderzoek. In onderstaande tabel worden de begrippen betrouwbaarheid en validiteit toegelicht. (Netwerk Kwalitatief Onderzoek AMC-UvA, 2002)

Begrip	Toelichting
Betrouwbaarheid	Nauwkeurigheid en precisie van een meetprocedure. Geeft herhaling dezelfde uitkomsten?
Validiteit	De mate waarin gemeten wordt wat daadwerkelijk gemeten moet worden.

Betrouwbaarheid en validiteit zijn gemakkelijker te waarborgen wanneer er gebruikgemaakt wordt van kwantitatief onderzoek, omdat dan het gedrag van de onderzoeker geen rol speelt. Omdat het hier om kwalitatief onderzoek ging speelde dit wel een rol. De manier waarop de onderzoeker de vragen stelde, de houding van de onderzoeker en zelfs de kledingkeus van de onderzoeker: het heeft allemaal invloed gehad op de persoon die het interview onderging en daarmee op de uitkomsten van het interview en van het onderzoek. Het was onmogelijk om de invloed van deze factoren uit te schakelen, wel konden deze geminimaliseerd worden. Het minimaliseren van deze externe factoren is gebeurd op de volgende wijze:

- Bij elk interview zijn dezelfde vragen gesteld en is dezelfde volgorde van vragen aangehouden.
- Elk interview is afgenomen door dezelfde onderzoeker.

Verwerking gegevens

De belangrijkste uitkomst voor het onderzoek was uiteindelijk de schikking van de acht verschillende clusters door de ondernemer, die aan het eind van het interview heeft plaatsgevonden. Echter de informatie die de ondernemer gaf over de verschillende clusters tijdens het interview voorafgaand aan het schikken van de gegevens, is ook genoteerd en ter ondersteuning voor het interpreteren van de gegevens gebruikt. Het interview heeft op deze wijze twee verschillende soorten resultaat opgeleverd. In de eerste plaats was dat een schikking van de clusters, harde gegevens die gemakkelijk vergeleken konden worden, en in de tweede plaats was dat een toelichting per cluster die gebruikt is ter ondersteuning. De harde informatie was de belangrijkste uitkomst, waaruit de conclusies getrokken zijn. Als aanvulling daarop is de ondersteuning gebruikt, welke echter niet bepalend was voor de uitkomst. De analyse van de gegevens was van een beschrijvend karakter. Voor de beantwoording van de eerste twee deelvragen zijn de gegevens over de beweegredenen van de ondernemers binnen de groepen vergeleken en is geprobeerd om een antwoord te formuleren op de deelvragen.

6.2.2 Deelvraag 3 en 4

De derde en vierde deelvraag zijn als volgt beschreven in het derde hoofdstuk:

‘Wat zijn de persoonlijkheidskenmerken van een biologische akkerbouwer?’

‘Wat zijn de persoonlijkheidskenmerken van een gangbare akkerbouwer?’

Evenals de combinatie tussen de eerste en de tweede deelvraag, waren ook de derde en de vierde deelvraag aan elkaar gekoppeld en vereisten dezelfde aanpak bij de gegevensverzamling. Voor de beantwoording van deze twee deelvragen is gebruikgemaakt van kwantitatief onderzoek. Elke deelnemer aan het onderzoek heeft voorafgaand aan het interview een persoonlijkheidstest gemaakt. Hierbij is gebruikgemaakt van de zogenoemde ‘Big Five persoonlijkheidstest’. Deze test geeft relatief snel inzicht in de vijf hoofddimensies die worden onderscheiden binnen persoonlijkheid. Uit onderzoek van de Amerikaan Raymond Cattell is gebleken dat er vijf thema’s zijn waarmee iemands persoonlijkheid in de breedte beschreven kan worden. (Organisatie Ontwikkeling, sd) De ‘Big Five persoonlijkheidstheorie’ is de meest onderzochte en gebruikte persoonlijkheidstheorie. De vijf verschillende dimensies die worden onderscheiden zijn in de tabel hieronder weergegeven.

Dimensie	Toelichting
Emotionele stabiliteit	De mate waarin een persoon zich zorgen maakt
Inschikkelijkheid	De mate waarin iemand het belang van een ander boven zijn eigen belang stelt
Doelgerichtheid	De mate waarin een persoon georganiseerd en doelgericht te werk gaat
Sociale prikkels	De mate waarin iemand behoefte heeft aan sociaal contact
Originaliteit en intellectueelheid	De mate waarin iemand openstaat voor nieuwe ervaringen

De uitkomsten van de persoonlijkheidstest hebben een score gegeven op elk van de vijf punten. Aan de hand daarvan bleek of er relevante verschillen aanwijsbaar zijn tussen de groep biologische ondernemers en de groep gangbare ondernemers.

Betrouwbaarheid en validiteit

Uit het vorige onderdeel bleek dat de betrouwbaarheid en validiteit van de eerste twee deelvragen moeilijk te garanderen is omdat daar gebruikgemaakt is van kwalitatief onderzoek. Bij de derde en de vierde deelvraag is gebruikgemaakt van kwantitatief onderzoek, dit betrof slechts het invullen van een test. Ondanks het feit dat het interview zoveel mogelijk gestandaardiseerd was, is de kwantitatieve persoonlijkheidstest toch meer gestandaardiseerd, waardoor er een hogere mate van betrouwbaarheid en validiteit gegarandeerd kon worden.

De deelnemers hebben de test op papier ingevuld, waarna de onderzoeker na afloop van het interview deze gegevens online heeft ingevoerd, en de uitkomsten daarvan kon verwerken.

Verwerking gegevens

De uitkomst van dit gedeelte van het onderzoek was dat er van de deelnemende ondernemers de uitkomst van de persoonlijkheidstest beschikbaar was. De uitkomsten van de beide groepen zijn voor de beantwoording van de derde en de vierde deelvraag binnen de groepen vergeleken, waarna geprobeerd is om een antwoord te formuleren op de vraag wat de persoonlijkheidskenmerken van die groep zijn.

6.2.3 Deelvraag 5

De vijfde deelvraag in het onderzoek is als volgt geformuleerd:

Wat zijn de verschillen op het gebied van beweegredenen en persoonlijkheden tussen de biologische en de gangbare akkerbouwer?

Bij de beantwoording van de vijfde deelvraag is gebruikgemaakt van de informatie die verkregen is bij de beantwoording van de eerste vier deelvragen. Waar in de eerste twee deelvragen de beweegredenen van zowel de biologische als de gangbare ondernemers geanalyseerd zijn, en in de derde en vierde deelvraag de persoonlijkheidskenmerken, is bij de beantwoording van de vijfde deelvraag de informatie van deze beide groepen vergeleken en aan de hand van analyses zijn de verschillen tussen de groepen bepaald. Dit ging om verschillen zowel op het gebied van beweegredenen als op het gebied van persoonlijkheidskenmerken.

6.2.4 Deelvraag 6

De laatste deelvraag in het onderzoek luidt als volgt:

Wat zijn de overeenkomsten op het gebied van beweegredenen en persoonlijkheden tussen de biologische en de gangbare akkerbouwer?

Bij de beantwoording van deze zesde en laatste deelvraag is dezelfde methode gehanteerd als bij de vijfde deelvraag, alleen is hier niet naar de verschillen tussen de beide groepen gekeken, maar naar de overeenkomsten tussen de beide groepen. Ook hier zijn zowel de beweegredenen als de persoonlijkheidskenmerken met elkaar vergeleken.

Hoofdstuk 7: Resultaten

Naar aanleiding van de interviews die afgenomen zijn zullen in dit hoofdstuk de resultaten gepresenteerd worden met betrekking tot de verschillende deelvragen.

In de periode van 31 juli 2017 tot 9 augustus 2017 heeft de onderzoeker de interviews afgenomen bij de twaalf ondernemers die mee hebben gedaan aan het onderzoek. Van deze twaalf ondernemers zijn er zes biologisch akkerbouwer en zes gangbaar akkerbouwer. Ten behoeve van de privacy van de ondernemers zullen de namen en persoonlijke informatie die herleidbaar is tot de persoon niet worden benoemd. De namen zijn vervangen door nummers, waarbij de nummers 1 tot en met 6 de biologische ondernemers representeren en de nummers 7 tot en met 12 de gangbare ondernemers.

De individuele interviews besloegen gemiddeld een tot anderhalf uur, en elk interview was op dezelfde wijze opgebouwd. De onderzoeker bezocht de ondernemers op hun bedrijf, en het eerste stuk van het interview bleef de map gesloten en werd er geprobeerd om de ondernemer zoveel mogelijk op zijn gemak te brengen door een meer laagdrempelig gesprek te voeren. De inhoud daarvan was voor elke ondernemer verschillend, omdat dit op basis ging van de inschatting van de onderzoeker. De gesprekken hadden in de meeste gevallen betrekking op de huidige stand van zaken in de akkerbouw en de situatie op het bedrijf waar de onderzoeker te gast was. Na dit eerste deel van het gesprek, legde de onderzoeker nogmaals het doel van het onderzoek en de aanpak uit, en was het eerste deel van het echte interview het invullen van de Big Five persoonlijkheidstest door de ondernemer. In enkele minuten vulde de ondernemer deze in en kon de onderzoeker door met het stellen van de vragen die vooraf opgesteld waren. Tijdens het interview werden er acht vragen gesteld aan de ondernemer over zijn motivatie om gangbaar dan wel biologisch ondernemer te zijn. Deze acht vragen waren voor alle ondernemers gelijk, en dienden als opwarmer voor het slotstuk van het interview. Elke ondernemer kreeg daarbij acht kaartjes met daarop factoren die een rol kunnen spelen in de keuze om gangbaar of biologisch te telen. Tijdens het gesprek aan de hand van de vragen waren al deze gebieden ook al aan bod gekomen, dus de ondernemer had nagedacht over deze zaken en het was duidelijk wat er bedoeld werd met de kaartjes. De ondernemer moest deze kaartjes vervolgens schikken naar mate van belangrijkheid voor hem, waardoor er een lijst ontstond met factoren die voor die ondernemer van belang waren in de keuze om gangbaar of biologisch te telen. Dit was het laatste deel van het interview, hierna werd het interview afgesloten en verliet de onderzoeker het bedrijf.

Geen enkel interview is gelijk aan een ander interview, en zo waren ook alle twaalf interviews verschillend. Na afloop van alle interviews kan de onderzoeker concluderen dat de algemene strekking erg positief was. De meeste ondernemers stonden open voor gesprek, waren bereid om hun verhaal te vertellen en eerlijk aan te geven waarom ze bepaalde keuzes gemaakt hebben. Er was veel respect tussen de beide groepen, de gangbare ondernemers respecteren de keuzes van de biologische ondernemers en andersom. De gesprekken hadden een positieve lading en de meeste ondernemers waren erg enthousiast over het onderzoek en benieuwd naar de resultaten ervan.

De resultaten zullen in dit hoofdstuk per deelvraag worden weergegeven. Ten behoeve daarvan zullen hieronder eerst de hoofdvraag en de verschillende deelvragen nogmaals gepresenteerd worden.

Hoofdvraag: *‘Wat zijn de verschillen en overeenkomsten in beweegredenen en persoonlijkheden tussen akkerbouwers in Flevoland die kiezen voor de biologische of de gangbare teelt?’*

Deelvragen:

1. *Wat zijn de beweegredenen voor een biologische akkerbouwer om biologisch te telen?*
2. *Wat zijn de beweegredenen voor een gangbare akkerbouwer om gangbaar te telen?*
3. *Wat zijn de persoonlijkheidskenmerken van een biologische akkerbouwer?*
4. *Wat zijn de persoonlijkheidskenmerken van een gangbare akkerbouwer?*
5. *Wat zijn de verschillen op het gebied van beweegredenen en persoonlijkheden tussen de biologische en de gangbare akkerbouwer?*
6. *Wat zijn de overeenkomsten op het gebied van beweegredenen en persoonlijkheden tussen de biologische en de gangbare akkerbouwer?*

De resultaten van het onderzoek zullen per deelvraag gepresenteerd worden. Omdat voor de laatste twee deelvragen dezelfde input benodigd is zullen deze gezamenlijk besproken worden.

7.1 Deelvraag 1

De eerste deelvraag van het onderzoek is in hoofdstuk 3 als volgt beschreven:

‘Wat zijn de beweegredenen voor een biologische akkerbouwer om biologisch te telen?’

Voor de beantwoording van deze deelvraag hebben de individuele biologische ondernemers kaartjes met daarop vooraf vastgestelde clusters van beweegredenen gekregen en op volgorde van belangrijkheid neergelegd, een proces dat aan het begin van dit hoofdstuk is toegelicht.

De rangschikkingen die de ondernemers gemaakt hebben, hebben tot tabellen geleid. De tabellen van de individuele ondernemers zijn te vinden in bijlage 4, de tabellen die hieronder worden weergegeven zijn een samenvatting van de individuele tabellen uit bijlage 4. Tabel 2 laat de scores van de individuele ondernemers per beweegreden zien, zowel als de cumulatieve score. In tabel 3 wordt de gemiddelde rangschikking van de beweegredenen van de biologische ondernemers weergegeven.

De scores van de verschillende beweegredenen zijn als volgt tot stand gekomen: de beweegreden die door de ondernemer het hoogst werd gewaardeerd heeft de hoogste score gekregen, de tweede kreeg een score van een punt lager, en zo werd de lijst afgewerkt. Op deze manier ontstond er een totale tabel met cumulatieve scores waarbij de reden die over het totaal het hoogst geplaatst werd de hoogste score heeft.

De nummers 1 tot en met 6 die in de bovenste rij van tabel 2 staan, hebben betrekking op de verschillende ondernemers. De nummers 1 tot en met 6 staan allemaal voor een van de biologische ondernemers die aan het onderzoek hebben meegewerkt en zijn ter vervanging van de namen van de ondernemers.

Tabel 2 Individuele en cumulatieve scoretabel beweegredenen biologische ondernemers

Beweegredenen biologische ondernemers	1	2	3	4	5	6	Cumulatief
Factoren van financiële aard	5	3	4	7	8	3	30
Factoren van landbouwkundige/praktische aard	8	5	7	5	6	8	39
Factoren van ideële aard	4	7	5	1	2	4	23
Factoren van persoonlijke aard	1	6	8	3	4	5	27
Geschiktheid van de fysieke omstandigheden	3	2	2	6	7	2	22
Persoonlijkheidsfactoren	7	8	3	4	3	7	32
Toekomstfactoren	2	4	6	8	5	6	31
Uit gewoonte	6	1	1	2	1	1	12

Tabel 3 Gemiddelde rangschikking beweegredenen biologische ondernemers

Gemiddelde schikking beweegredenen biologische ondernemers	Cumulatief
Factoren van landbouwkundige/praktische aard	39
Persoonlijkheidsfactoren	32
Toekomstfactoren	31
Factoren van financiële aard	30
Factoren van persoonlijke aard	27
Factoren van ideële aard	23
Geschiktheid van de fysieke omstandigheden	22
Uit gewoonte	12

Uit tabel 3 is af te lezen wat de gemiddelde volgorde is van beweegredenen die voor de biologische ondernemers van belang zijn om om te schakelen. De beweegreden die bovenaan is geëindigd, factoren van landbouwkundige/praktische aard, staat ruim bovenaan met een verschil van zeven punten tot de tweede reden op de lijst. De volgende drie redenen worden allemaal ongeveer even hoog gewaardeerd door de ondernemers, waarna de score een klein sprongetje maakt. Onderaan de lijst maakt de score een grote sprong, waarbij de laatste reden met een verschil van tien punten ruim onderaan staat.

7.2 Deelvraag 2

De tweede deelvraag van het onderzoek is in het derde hoofdstuk als volgt beschreven:

‘Wat zijn de beweegredenen voor een gangbare akkerbouwer om gangbaar te telen?’

Deze vraag is gelijk aan de eerste deelvraag van het onderzoek, met dit verschil dat het bij de eerste deelvraag om de biologische ondernemers gaat en in de tweede deelvraag om de gangbare ondernemers. Om deze deelvraag te kunnen beantwoorden is dan ook dezelfde werkwijze gehanteerd als bij de beantwoording van de eerste deelvraag: de individuele gangbare ondernemers hebben een schikking gemaakt van de kaartjes met beweegredenen die door de onderzoeker werden uitgereikt. De individuele tabellen met de resultaten per ondernemer zijn te vinden in bijlage 4, onderstaande tabellen zijn daar een samenvatting van. Tabel 4 is een weergave van de scores van alle gangbare ondernemers per beweegreden en de cumulatieve score. Tabel 5 geeft de uiteindelijke gemiddelde rangschikking van de beweegredenen van de gangbare ondernemers weer.

De scores van de beweegredenen zijn op dezelfde wijze tot stand gekomen als bij de biologische ondernemers: de beweegreden die door een ondernemer het hoogst werd geplaatst kreeg het hoogste aantal punten, hoe lager een beweegredenen in de lijst genoteerd stond, hoe lager de score was die werd toegekend. De tabel die uiteindelijk is ontstaan is een tabel met cumulatieve scores, waarbij de hoogste score aangeeft welke beweegreden gemiddeld het hoogst geplaatst werd door de ondernemers.

De nummers 7 tot en met 12 die genoteerd staan in de bovenste rij van tabel 4, hebben betrekking op de gangbare ondernemers die hebben meegedaan aan het onderzoek. Ten behoeve van de privacy zijn de namen van deze ondernemers vervangen door nummers.

Tabel 4 Individuele en cumulatieve scoretabel beweegredenen gangbare ondernemers

Beweegredenen gangbare ondernemers	7	8	9	10	11	12	Cumulatief
Factoren van financiële aard	5	2	2	7	3	7	26
Factoren van landbouwkundige/praktische aard	7	6	8	8	7	8	44
Factoren van ideële aard	1	8	1	1	1	2	14
Factoren van persoonlijke aard	4	5	3	3	5	5	25
Geschiktheid van de fysieke omstandigheden	3	4	7	4	4	4	26
Persoonlijkheidsfactoren	8	7	5	5	6	3	34
Toekomstfactoren	2	1	4	6	8	1	22
Uit gewoonte	6	3	6	2	2	6	25

Tabel 5 Gemiddelde rangschikking beweegredenen gangbare ondernemers

Beweegredenen gangbare ondernemers	Cumulatief
Factoren van landbouwkundige/praktische aard	44
Persoonlijkheidsfactoren	34
Factoren van financiële aard	26
Geschiktheid van de fysieke omstandigheden	26
Factoren van persoonlijke aard	25
Uit gewoonte	25
Toekomstfactoren	22
Factoren van ideële aard	14

In tabel 5 is te zien dat de beweegreden die op de eerste plaats is geëindigd, ruim op de eerste plaats staat. Factoren van landbouwkundige/praktische aard worden met tien punten verschil hoger gewaardeerd dan de tweede reden in de rij: persoonlijkheidsfactoren. De reden persoonlijkheidsfactoren staat op zijn beurt dan weer acht punten boven de volgende beweegreden. Dit betekent dat factoren van landbouwkundige/praktische aard en persoonlijkheidsfactoren voor gangbare ondernemers de belangrijkste redenen vormen waarom zij gangbaar akkerbouwer zijn.

7.3 Deelvraag 3

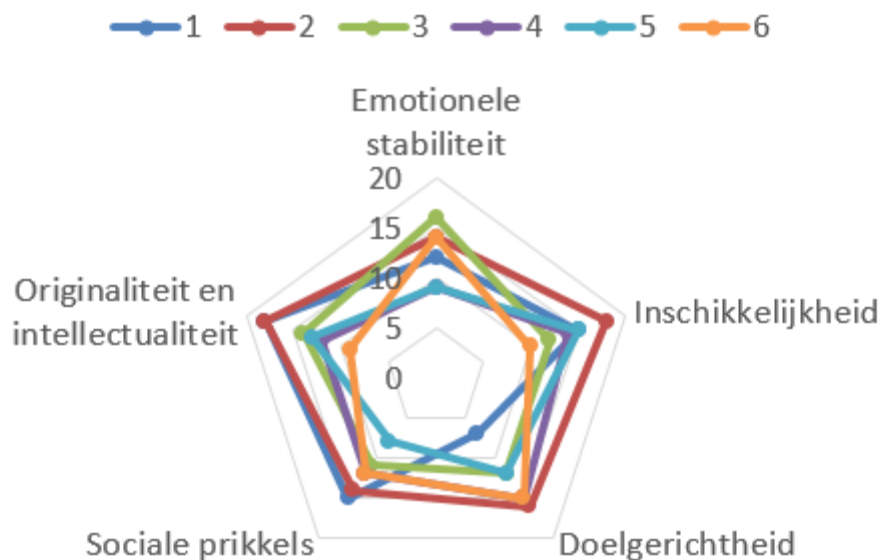
De derde deelvraag van het onderzoek is in hoofdstuk 3 als volgt beschreven:

‘Wat zijn de persoonlijkheidskenmerken van een biologische akkerbouwer?’

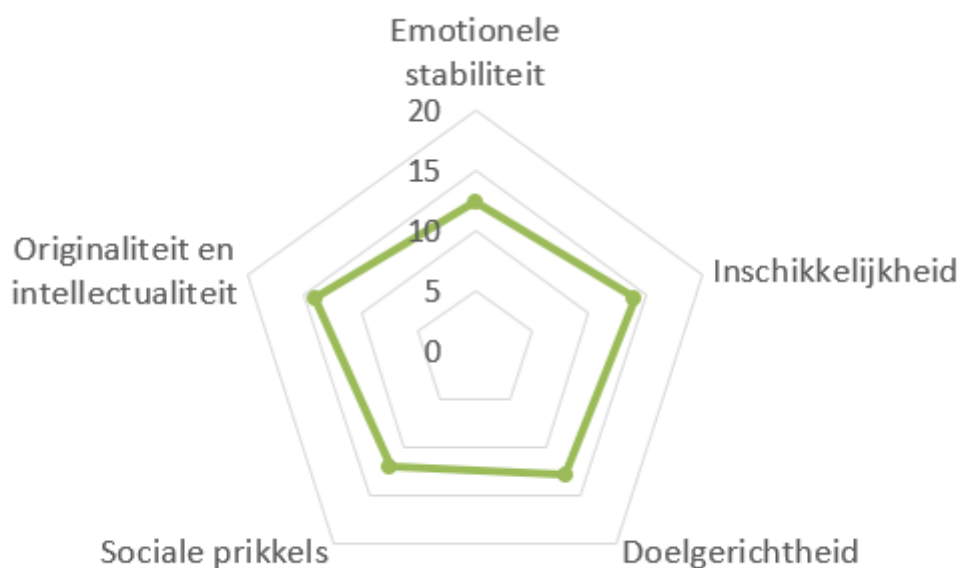
Voor de beantwoording van deze deelvraag hebben de individuele biologische ondernemers de Big Five persoonlijkheidstest gedaan. De resultaten hiervan zijn verwerkt in radardiagrammen. De diagrammen van de individuele ondernemers zijn te vinden in bijlage 4, de diagrammen die hieronder zijn weergegeven zijn een samenvatting van de diagrammen in bijlage 4. Figuur 6 bevat alle individuele resultaten gecombineerd in hetzelfde diagram. Figuur 7 bevat een enkele lijn, die het gemiddelde van de resultaten van de zes individuele ondernemers weergeeft.

De scores lopen van 1 tot en met 20 en de betekenis van de scores is als volgt (123test, 2017):

Emotionele stabiliteit	Hoogscorers maken zich niet snel zorgen. Laagscorers zullen sneller boos, ongerust of uitgelaten zijn.
Inschikkelijkheid	Hoogscorers staan meer open voor de belangen en wensen van anderen. Laagscorers gaan meer uit van hun eigen belang.
Doelgerichtheid	Hoogscorers hebben een sterke ‘drive’ om zaken op orde, geregeld te hebben. Laagscorers hebben een meer flexibele houding en kunnen beter tegen chaos.
Sociale prikkels	Hoogscorers zijn op zoek naar gezelligheid en treden graag op de voorgrond. Laagscorers treden minder snel op de voorgrond.
Originaliteit / intellectueleit	Hoogscorers treden graag buiten de betreden paden en zitten vol ideeën. Laagscorers hebben een meer praktische instelling.



Figuur 6 Gecombineerde resultaten persoonlijkheden biologische ondernemers



Figuur 7 Gemiddelde resultaten persoonlijkheid biologische ondernemers

In figuur 6 is te zien dat er behoorlijke verschillen zitten in de uitkomsten van de verschillende biologische ondernemers. Voor elke dimensie is er wel een ondernemer die hoog scoort en een ondernemer die juist laag scoort. In figuur 7 is te zien dat de gemiddelde score van de biologische ondernemers voor de meeste dimensies ongeveer gelijk is. De dimensies inschikkelijkheid en originaliteit en intellectueeliteit hebben een iets hogere waarde dan de andere drie dimensies. De exacte score per dimensie is in tabel 6 weergegeven, waaruit blijkt dat de dimensies inschikkelijkheid en originaliteit en intellectueeliteit inderdaad een iets hogere waarde kennen.

Tabel 6 Gemiddelde score persoonlijkheid biologische ondernemers

Gemiddelde score biologische ondernemers	
Emotionele stabiliteit	12,3
Inschikkelijkheid	14
Doelgerichtheid	12,8
Sociale prikkels	12
Originaliteit en intellectueeliteit	14

7.4 Deelvraag 4

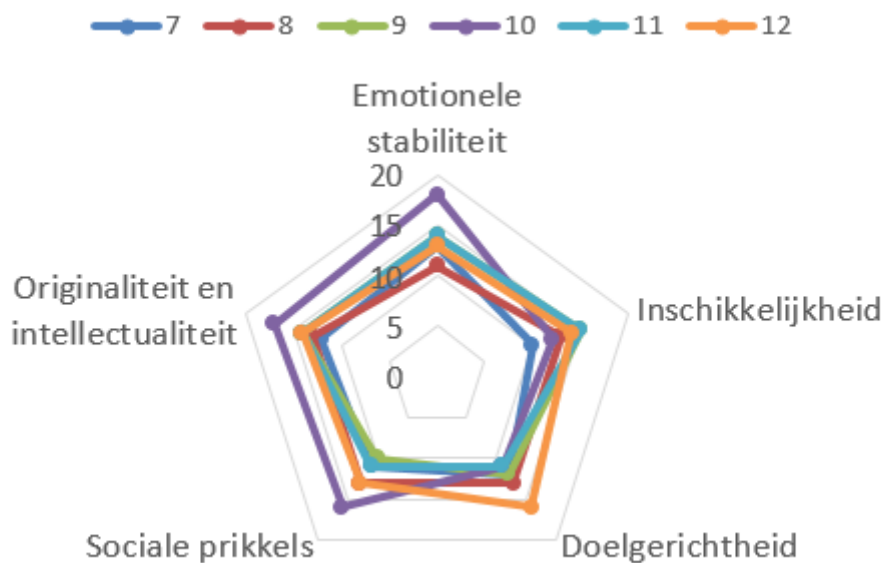
De vierde deelvraag van het onderzoek is in hoofdstuk 3 als volgt beschreven:

‘Wat zijn de persoonlijkheidskenmerken van een gangbare akkerbouwer?’

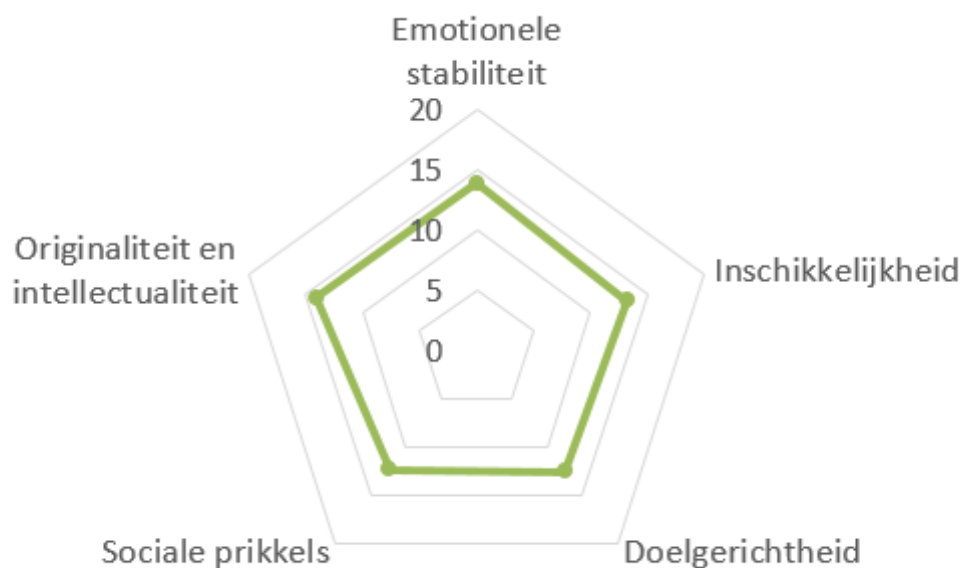
Evenals voor de beantwoording van de derde deelvraag van het onderzoek is ook voor de beantwoording van deze deelvraag een persoonlijkheidstest afgenomen, maar ditmaal bij de individuele gangbare ondernemers. De resultaten van de door hen ingevulde Big Five persoonlijkheidstest zijn eveneens verwerkt in radardiagrammen. De individuele diagrammen zijn te vinden in bijlage 4, de diagrammen die hieronder zijn weergegeven vormen een samenvatting van die individuele diagrammen. Figuur 8 geeft alle individuele resultaten gecombineerd weer in hetzelfde diagram, figuur 9 geeft het gemiddelde van de zes ondernemers weer.

De scores lopen van 1 tot en met 20 en de betekenis van de scores zijn als volgt (123test, 2017):

Emotionele stabiliteit	Hoogscorers maken zich niet snel zorgen. Laagscorers zullen sneller boos, ongerust of uitgelaten zijn
Inschikkelijkheid	Hoogscorers staan meer open voor de belangen en wensen van anderen. Laagscorers gaan meer uit van hun eigen belang
Doelgerichtheid	Hoogscorers hebben een sterke 'drive' om zaken op orde, geregeld te hebben. Laagscorers hebben een meer flexibele houding en kunnen beter tegen chaos
Sociale prikkels	Hoogscorers zijn op zoek naar gezelligheid en treden graag op de voorgrond. Laagscorers treden minder snel op de voorgrond
Originaliteit / intellectualiteit	Hoogscorers treden graag buiten de betreden paden en zitten vol ideeën. Laagscorers hebben een meer praktische instelling



Figuur 8 Gecombineerde resultaten persoonlijkheden gangbare ondernemers



Figuur 9 Gemiddelde resultaten persoonlijkheid gangbare ondernemers

In figuur 8 is te zien dat de resultaten van de verschillende gangbare ondernemers niet ver uit elkaar liggen. Ze scoren ongeveer even hoog op de verschillende dimensies, en ook tussen de verschillende ondernemers zijn niet veel verschillen op te merken. Een enkele uitschieter vormt daarop een uitzondering. Uit figuur 9 blijkt dat de scores op de verschillende dimensies inderdaad dichtbij elkaar, zonder echte uitschieters richting een specifieke dimensie. Een ietwat hogere waarde kan geconstateerd worden voor zowel de emotionele stabiliteit als voor de originaliteit en intellectueelheid. Deze constatering wordt bevestigd door de gegevens in tabel 7, die de gemiddelde scores van de gangbare ondernemers weergeeft.

Tabel 7 Gemiddelde score persoonlijkheid gangbare ondernemers

Gemiddelde score gangbare ondernemers	
Emotionele stabiliteit	13,8
Inschikkelijkheid	13,2
Doelgerichtheid	12,5
Sociale prikkels	12,3
Originaliteit en intellectueelheid	14

7.5 Deelvraag 5 & 6

De laatste twee deelvragen van het onderzoek zijn in hoofdstuk 3 als volgt beschreven:

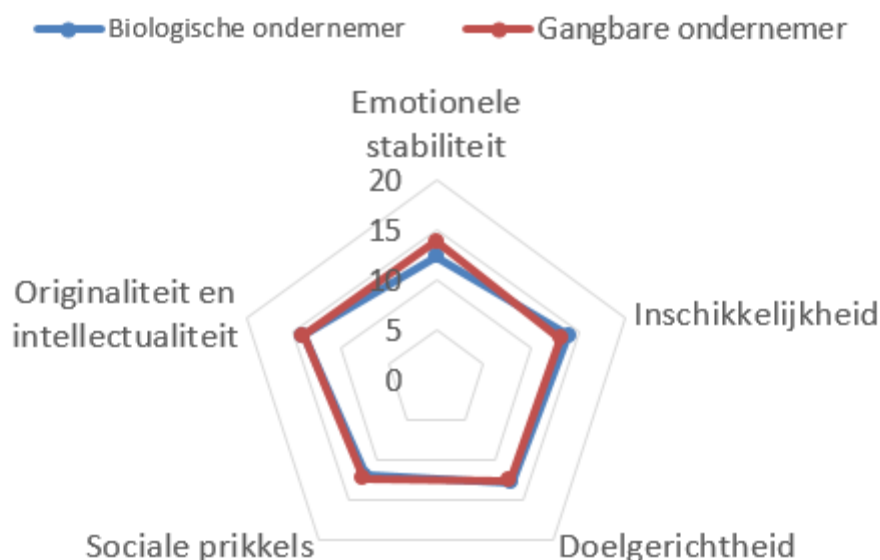
‘Wat zijn verschillen op het gebied van beweegredenen en persoonlijkheden tussen de biologische en de gangbare akkerbouwer?’

‘Wat zijn de overeenkomsten op het gebied van beweegredenen en persoonlijkheden tussen de biologische en de gangbare akkerbouwer?’

Voor de beantwoording van deze twee deelvragen zal gebruik gemaakt worden van zowel de informatie die verkregen is door de ingevulde vragenlijsten, als de informatie uit de rangschikking van de kaartjes. De resultaten hiervan zijn weergegeven bij resultaten van de vorige deelvragen, en bij deze deelvragen zullen de eerder gepresenteerde resultaten gecombineerd worden. Omdat voor deze laatste twee deelvragen dezelfde informatie input vormt, worden de resultaten van deze deelvragen hier gezamenlijk weergegeven. In tabel 8 zijn voor beide groepen ondernemers de gemiddelde schikking inclusief de cumulatieve scores weergegeven, in figuur 10 zijn de gemiddelde resultaten van de persoonlijkheidstest van zowel de biologische als de gangbare ondernemers in hetzelfde diagram weergegeven.

Tabel 8 Gemiddelde rangschikking beweegredenen biologische en gangbare ondernemers

Gemiddelde schikking biologische ondernemers		Gemiddelde schikking gangbare ondernemers	
Factoren van landbouwkundige/praktische aard	39	Factoren van landbouwkundige/praktische aard	44
Persoonlijkheidsfactoren	32	Persoonlijkheidsfactoren	34
Toekomstfactoren	31	Factoren van financiële aard	26
Factoren van financiële aard	30	Geschiktheid van fysieke omstandigheden	26
Factoren van persoonlijke aard	27	Factoren van persoonlijke aard	25
Factoren van ideële aard	23	Uit gewoonte	25
Geschiktheid van fysieke omstandigheden	22	Toekomstfactoren	22
Uit gewoonte	12	Factoren van ideële aard	14



Figuur 10 Gemiddelde resultaten persoonlijkheid biologische en gangbare ondernemers

Uit tabel 8 blijkt dat zowel de biologische als de gangbare ondernemers factoren van landbouwkundige/praktische aard op de eerste plaats zetten, en persoonlijkheidsfactoren op de tweede plaats. Deze twee redenen staan bij de gangbare ondernemers ruimer bovenaan dan bij de biologische ondernemers. Bij de biologische ondernemers staan met name de factoren van landbouwkundige/praktische aard duidelijk bovenaan, daarna staan de eerstvolgende redenen qua score dichtbij elkaar. In figuur 10 is te zien dat de gemiddelde biologische ondernemer en de gemiddelde gangbare ondernemer op de verschillende dimensies erg dichtbij elkaar scoren. De gangbare ondernemers scoren iets hoger op emotionele stabiliteit, de biologische ondernemers scoren iets hoger op inschikkelijkheid. Gemiddeld over alle vijf de dimensies wordt er door beide groepen ondernemers iets lager gescoord op doelgerichtheid en sociale prikkels. In tabel 9 staan de exacte gemiddelden van de beide groepen weergegeven en in de laatste kolom staat het verschil tussen de gemiddelden.

Tabel 9 Gemiddelde scores persoonlijkheden biologische en gangbare ondernemers

Dimensie	Gemiddelde score biologische ondernemers	Gemiddelde score gangbare ondernemers	Vershil
Emotionele stabiliteit	12,3	13,8	1,5
Inschikkelijkheid	14	13,2	0,8
Doelgerichtheid	12,8	12,5	0,3
Sociale prikkels	12	12,3	0,3
Originaliteit en intellectualiteit	14	14	0

Significantie

Nu de persoonlijkheden van de biologische en de gangbare ondernemers grafisch in beeld gebracht zijn, zal er gekeken worden of de verschillen tussen de beide groepen als significante verschillen gezien kunnen worden. Hiertoe zijn de gegevens verwerkt in SPSS, waar vervolgens tests gedaan zijn om de significantie te bepalen.

Om te bepalen welke soort toets uitgevoerd kan worden op de resultaten is het van belang om te onderzoeken of de uitkomsten van het onderzoek een normale verdeling hebben. Na het uitvoeren

van de Shapiro-Wilk test bleek dat de uitkomsten voor zowel de biologische als de gangbare ondernemers voor alle vijf de dimensies een normale verdeling kennen. De resultaten van deze test zijn te vinden in bijlage 4.

Voor het toetsen van de significantie van de resultaten is gebruik gemaakt van de t-toets. Deze toets is een analysetechniek om na te gaan of de gemiddelden van twee onafhankelijke groepen significant van elkaar verschillen. Deze toets wordt normaal gesproken alleen gebruikt voor steekproeven groter dan dertig respondenten, maar omdat vastgesteld is dat de uitkomsten normaal verdeeld zijn wordt er hier voor gekozen om toch gebruik te maken van de t-toets.

Om de significantie te toetsen is de p-waarde vastgesteld op 0,05 waarbij de H0-hypothese is dat er geen verschil is tussen de resultaten van beide groepen. Wanneer de waarde van p hoger is dan 0,05 is er geen significant verschil en wordt de H0-hypothese aangenomen. Is de waarde lager dan 0,05, dan is er wel een significant verschil en wordt de H0-hypothese verworpen.

Voor alle vijf de dimensies is de t-toets uitgevoerd, in tabel 10 is weergegeven wat per dimensie de p-waarde was en of het verschil tussen de resultaten van de biologische en de gangbare ondernemers voor die dimensie significant was of niet.

Tabel 10 Resultaten t-testen dimensies persoonlijkheid

Dimensie	P-waarde	Significant verschil?
Emotionele stabiliteit	0,343	Nee
Inschikkelijkheid	0,558	Nee
Doelgerichtheid	0,834	Nee
Sociale prikkels	0,808	Nee
Originaliteit en intellectualiteit	1	Nee

Hoofdstuk 8: Discussie

In dit hoofdstuk zullen twee zaken bediscussieerd worden: de gekozen aanpak en de resultaten van het onderzoek.

Doelstelling onderzoek

Zoals beschreven in hoofdstuk 2.3 Relevantie, was het doel van het onderzoek om inzicht te verkrijgen in de beweegredenen van een akkerbouwer in Flevoland om gangbaar dan wel biologisch te telen. Welke overwegingen maakt een ondernemer en door wat voor persoonlijkheid worden deze ondernemers gekenmerkt? Als hier inzicht in kan worden verkregen wordt het voor marktpartijen mogelijk om daar op genuanceerde wijze op in te spelen, krijgen beleidsmakers de mogelijkheid om op de juiste manier de juiste mensen te bereiken en wordt het voor ondernemers mogelijk om zich te spiegelen aan deze gangbare en biologische ondernemers om te kijken welke wijze van telen het beste bij hun past. Naast deze praktische toepassingen van de uitkomsten van het onderzoek zal het ook bijdragen aan het vergroten van het inzicht in de redenen waarom de biologische sector een marktprobleem kent.

Evaluatie resultaten en onderzoeksmethoden

Deelvraag 1: Wat zijn de beweegredenen voor een biologische akkerbouwer om biologisch te telen?

In hoofdstuk 7.1 zijn de resultaten weergegeven van de beweegredenen die voor een biologische ondernemer van belang zijn in hun keuze om biologisch te telen. Bij de resultaten van deze deelvraag is te zien dat voor biologische ondernemers de factoren van landbouwkundig/praktische aard bovenaan op de lijst staan. Deze reden staat duidelijk bovenaan met acht punten meer dan de tweede reden in de lijst. De volgende drie redenen worden door de biologische ondernemers allemaal ongeveer even hoog gewaardeerd, maar naar de vijfde reden maakt de score weer een kleine sprong. Helemaal onderaan de lijst staat de reden 'uit gewoonte', die met een verschil van tien punten duidelijk op de laatste plaats staat.

Een discussiepunt dat bij de resultaten van deze deelvraag kan worden opgemerkt is dat het niet zeker is of de kaartjes door alle ondernemers op dezelfde wijze werden geïnterpreteerd. Het rangschikken van de kaartjes gebeurde aan het eind van het gesprek, waardoor het gesprek invloed gehad kan hebben op de uiteindelijke rangschikking. Ondanks het feit dat elk gesprek aan de hand van dezelfde vragen gevoerd werd, verloopt toch elk gesprek anders en is er tijdens het ene gesprek langer bij een bepaalde beweegreden stilgestaan dan tijdens een ander gesprek. Ook was er verschil in hoe de ondernemers nadachten over de rangschikking en hoeveel tijd ze ervoor namen. De een was er serieuzer mee bezig dan de ander, en door het relatief lage aantal respondenten kan de invloed van één ondernemer al groot zijn op de eindresultaten. Een laatste opmerking met betrekking tot de kaartjes is dat de invloed van specifieke zaken die voor een bepaalde ondernemer gelden groter was dan in eerste instantie gedacht. Kaartjes konden bij twee verschillende ondernemers allebei op de eerste plaats gelegd worden, maar met een heel andere reden. Hier was van tevoren geen rekening mee gehouden. Een ander discussiepunt is dat de vragen die van tevoren opgesteld waren en aan de hand waarvan het gesprek verliep, elkaar soms teveel overlaptten of de lading niet voldoende dekten. Wanneer vragen elkaar overlaptten was het lastig om op de tweede vraag nog een goed antwoord te krijgen, omdat de ondernemer de vraag al half beantwoord had en het verschil tussen beide vragen niet voldoende groot was.

Deelvraag 2: Wat zijn de beweegredenen voor een gangbare akkerbouwer om gangbaar te telen?

In hoofdstuk 7.2 is de lijst gepresenteerd met de volgorde van de beweegredenen die voor de gangbare ondernemers het meeste van belang zijn in hun keuze om gangbaar te telen. Factoren van landbouwkundige/praktische aard steken hier duidelijk bovenuit en worden met tien punten verschil hoger gewaardeerd dan de persoonlijkheidsfactoren, die als tweede in de rij staan. Deze

persoonlijkheidsfactoren staan op hun beurt weer acht punten boven de volgende reden. De vijf factoren die na de eerste twee volgen staan allemaal dichtbij elkaar en worden allemaal ongeveer gelijk gewaardeerd. Opvallend is dat factoren van ideële aard ruim onderaan staan, acht punten onder de voorgaande reden.

De discussiepunten die gelden bij deze tweede deelvraag zijn dezelfde punten als zijn aangegeven bij de eerste deelvraag. Doordat alle gesprekken op hun eigen manier verlopen kunnen ondernemers de vragen en de kaartjes op verschillende manieren interpreteren en is het niet duidelijk wat precies de invloed van de onderzoeker op het eindresultaat is.

Deelvraag 3: Wat zijn de persoonlijkheidskenmerken van een biologische akkerbouwer?

In hoofdstuk 7.3 zijn de resultaten van de persoonlijkheidstesten van de biologische ondernemers weergegeven. De individuele resultaten binnen deze groep kenden veel variatie. De uitkomsten van de verschillende ondernemers liepen per dimensie van laag naar hoog. Voor elke dimensie waren er wel uitschieters naar boven zowel als naar beneden. Bij de berekening van de gemiddelde score bleek dat de score voor de verschillende dimensies niet zoveel van elkaar verschillen. De dimensies inschikkelijkheid en originaliteit en intellectueelheid gaven een iets hogere waarde dan de andere drie.

Een discussiepunt bij deze deelvraag is de wijze waarop de persoonlijkheidstest is opgesteld. Er werd gebruikgemaakt van een bekende online persoonlijkheidstest, waardoor de vragen uit die test letterlijk overgenomen zijn in de test die de ondernemers maakten. De vraagstelling was echter niet altijd even duidelijk, doordat positieve en negatieve vraagstelling door elkaar gebruikt werden. Een vraag met een negatieve vraagstelling waarbij de ondernemer wilde aangeven dat hij dat kenmerk inderdaad niet bezat, kon zo door de ondernemer gemakkelijk fout beantwoord worden door een ‘-’ aan te kruisen, terwijl die ‘-’ uiteindelijk een positief antwoord oplevert door de negatieve vraagstelling. Dit was voor sommige ondernemers verwarrend en zorgt ervoor dat de onderzoeker niet volledig overtuigd is van de uitkomsten van de persoonlijkheidstesten. Wanneer het onderzoek opnieuw zou worden uitgevoerd zou de formulering van de stellingen aangepast moeten worden zodat de uitkomsten een betrouwbaarder resultaat vormen.

Deelvraag 4: Wat zijn de persoonlijkheidskenmerken van een gangbare akkerbouwer?

Uit de resultaten in hoofdstuk 7.4 bleek dat de individuele scores van de gangbare ondernemers niet ver van het gemiddelde af zaten en de verschillen tussen de hoogste en laagste waarden klein waren. Ook werd duidelijk dat de gemiddelde scores voor alle vijf de dimensies dichtbij elkaar zaten. Er waren niet echt duidelijke uitschieters in een bepaalde richting. Enigszins verhoogde waardes werden geconstateerd voor de dimensies emotionele stabiliteit en originaliteit en intellectueelheid.

Het discussiepunt dat voor deze deelvraag geldt is hetzelfde discussiepunt als bij de derde deelvraag werd genoemd. De mix van positieve en negatieve vraagstellingen in de vragenlijst van de persoonlijkheidstest leverde in sommige gevallen verwarring op.

Deelvraag 5: Wat zijn de verschillen op het gebied van beweegredenen en persoonlijkheden tussen de biologische en de gangbare akkerbouwer?

In hoofdstuk 7.5 is de tabel weergegeven met de gemiddelde rangschikking van de beweegredenen van de biologische en gangbare ondernemers en de grafiek en tabel van de gemiddelde resultaten van de biologische en gangbare ondernemers op gebied van persoonlijkheid. Ook is de significantie van de verschillen in persoonlijkheid voor de vijf verschillende dimensies getest.

Uit de tabel met de rangschikking van de beweegredenen bleek dat er in de bovenste helft van de lijst niet zoveel verschillen op te merken zijn tussen de beide groepen ondernemers. Voor beide zijn de factoren van landbouwkundige/praktische aard het belangrijkste, maar deze werden door de

gangbare ondernemers wel hoger beoordeeld dan door de biologische ondernemers. Voor de biologische ondernemers kwam er een veel hogere score uit voor toekomstfactoren, gangbare ondernemers noteerden op hun beurt weer een duidelijk hogere score voor de beweegreden 'uit gewoonte'. Factoren van ideële aard tenslotte vormen voor biologische ondernemers een belangrijkere overweging dan voor de gangbare ondernemers.

Een discussiepunt bij deze resultaten is dat de kaartjes op verschillende manieren geïnterpreteerd konden worden. Er stond weliswaar een beschrijving op de kaartjes, waardoor de ondernemers wel allemaal eenzelfde richting op gestuurd werden qua denkrichting, maar met name tussen de groepen kon eenzelfde kaartje tot verschillende interpretaties leiden. Zo stond bijvoorbeeld bij toekomstfactoren als beschrijving 'de manier waarop ik naar de toekomst kijk, bv zorgen om klimaat, duurzaamheid'. Hiermee werd niet de volledige lading van toekomstfactoren gedekt, en de manier waarop het geformuleerd was leidde ertoe dat het kaartje beter toepasbaar was voor de biologische ondernemers dan voor de gangbare ondernemers. Ook de omschrijving van de factoren van ideële aard dekten niet de volledige lading. De toelichting daarbij luidde: 'overtuigingen spelen een rol in mijn keuze om gangbaar te telen (bv. geloof of spiritualiteit)'. Door alleen geloof en spiritualiteit te noemen als voorbeelden leidde dat ertoe dat ondernemers die niets met geloof of spiritualiteit hebben geneigd waren dit kaartje onderaan neer te leggen, terwijl ideële factoren verder gaan dan alleen geloof of spiritualiteit. In een eventueel vervolgonderzoek zal daar beter rekening mee gehouden moeten worden.

Op het gebied van persoonlijkheden is in hoofdstuk 8.5 de grafiek en tabel weergegeven met de gemiddelde scores per dimensie voor zowel de biologische als de gangbare ondernemers. Op het eerste gezicht lijken de twee lijnen in de grafiek bijna identiek te zijn aan elkaar, maar toch verschillen de scores. Het grootste verschil is het verschil in emotionele stabiliteit. De gangbare ondernemers scoren hier hoger dan de biologische ondernemers. Echter blijkt uit tabel 10 dat het verschil tussen de beide groepen op het gebied van emotionele stabiliteit niet significant is. Een iets kleiner verschil is te zien bij de dimensie inschikkelijkheid. Hier scoren de biologische ondernemers gemiddeld iets hoger op dan de gangbare ondernemers. Echter blijkt ook voor deze dimensie uit tabel 10 dat het verschil niet significant is. De verschillen in resultaten van de andere drie dimensies zijn nog kleiner dan bij de eerste twee, en uit tabel 10 valt af te lezen dat ook voor deze dimensies de verschillen niet significant zijn. Wat wel als verschil kan worden aangemerkt tussen de beide groepen is de verdeling binnen de groepen. In hoofdstuk 7.3, figuur 6 zijn de resultaten van alle zes de biologische ondernemers in een diagram geplaatst, en in hoofdstuk 7.4, figuur 8 is dat voor de gangbare ondernemers gedaan. Bij een vergelijking van deze twee diagrammen blijkt dat de individuele gangbare ondernemers allemaal scores hebben die dichterbij het gemiddelde zitten dan de scores van de individuele biologische ondernemers. De verdeling binnen de groep biologische ondernemers kent een grotere variatie dan de verdeling binnen de groep gangbare ondernemers.

Een discussiepunt naar aanleiding van de vergelijking op basis van persoonlijkheden is het aantal respondenten. Omdat het aantal respondenten relatief laag was (zes per groep) heeft een individuele ondernemer met afwijkende resultaten een grote invloed op het gemiddelde. Naarmate de steekproef groter wordt worden de resultaten nauwkeuriger en zullen eventuele verschillen eerder significant zijn.

Deelvraag 6: Wat zijn de overeenkomsten op het gebied van beweegredenen en persoonlijkheden tussen de biologische en de gangbare akkerbouwer?

Evenals voor de resultaten van de vijfde deelvraag zijn de resultaten van de zesde deelvraag weergegeven in hoofdstuk 7.5 waar de gemiddelden van zowel de beweegredenen als de persoonlijkheden zijn gepresenteerd, evenals de resultaten van de significantie-test.

In de tabel met de gemiddelde rangschikking van de beweegredenen is te zien dat zowel de biologische als de gangbare ondernemers factoren van landbouwkundige/praktische aard op de eerste plaats zetten, en persoonlijkheidsfactoren op de tweede plaats. De toelichting bij de eerste reden is als volgt geformuleerd: 'ik heb er plezier in om biologisch/gangbaar te telen, met deze werkzaamheden en dit personeel', en de toelichting op de tweede reden: 'de manier waarop ik in elkaar zit, het past gewoon goed bij me'. Een deel van de beweegredenen die in het midden van de lijst werden geplaatst kwamen ook aardig overeen. De factoren van financiële aard en de factoren van persoonlijke aard werden door beide groepen ondernemers in het midden van de lijst geplaatst.

Een discussiepunt bij deze resultaten is ook al genoemd bij deelvraag 5: de kaartjes met daarop de verschillende clusters beweegredenen konden door verschillende ondernemers verschillend geïnterpreteerd worden en dekten soms niet de volledige lading.

Als wordt gekeken naar figuur 5 in hoofdstuk 8.5 lijken de persoonlijkheden van de beide groepen ondernemers aardig overeen te komen. Met name de dimensies doelgerichtheid, sociale prikkels en originaliteit en intellectuele wijzen weinig verschil aan tussen de beide groepen ondernemers. Uit tabel 9 valt af te lezen dat de scores op de dimensie originaliteit en intellectuele volledig gelijk zijn. Uit diezelfde tabel blijkt dat met name voor de emotionele stabiliteit maar ook voor de inschikkelijkheid de gemiddelden van de beide groepen wel degelijk verschillen. Echter in tabel 10 wordt de significantie van de verschillen weergegeven en blijkt dat voor geen van de dimensies de verschillen significant zijn.

Ook bij de persoonlijkheden is het discussiepunt hetzelfde punt als genoemd bij deelvraag 5: door de lage steekproefgrootte is de invloed van het resultaat van één respondent groot en kan dat het gemiddelde sterk beïnvloeden, en door de lage steekproefgrootte worden de verschillen minder snel significant bevonden.

Evaluatie aanpak onderzoek

Na een ietwat moeizame start is het uitvoeren van het vooronderzoek uiteindelijk erg goed verlopen, en daar kan met tevredenheid op teruggekeken worden. Er was voldoende literatuur beschikbaar, en door bronnen te combineren bleek het vooronderzoek uiteindelijk een degelijk stuk. Ook het afnemen van de interviews is erg goed gegaan. Het contact met de ondernemers was goed, de insteek was positief en de ondernemers reageerden over het algemeen erg open op het onderzoek. De wijze waarop de benadering is verlopen mag met tevredenheid op teruggekeken worden. De resultaten die het onderzoek opgeleverd heeft waren geen andere resultaten dan van tevoren verwacht. Omdat de methode goed was uitgedacht kwam de onderzoeker voor weinig verrassingen te staan en leverde het onderzoek geen onverwachte resultaten op.

Ook binnen dit onderzoek waren er zaken die beter hadden gekund en die een volgende keer anders moeten worden aangepakt. Een van de zaken die beter hadden gekund en uiteindelijk misschien wel de resultaten heeft beïnvloed, heeft betrekking op de interviews. Zoals bij de resultaten van de verschillende deelvragen al behandeld, bleek gedurende de interviews dat een aantal vragen niet goed geformuleerd waren, elkaar overlaptten of de lading niet goed dekten. Ook bleek dat de kaartjes soms op meerdere manieren geïnterpreteerd konden worden. Waar om hulp gevraagd werd kon de onderzoeker dat vervolgens toelichten en in de juiste richting sturen, maar ook dat heeft invloed op de resultaten. Dit had beperkt kunnen worden door het interview van tevoren te testen en op die manier de fouten eruit te halen. Zodra de eerste interviews plaatsgevonden hadden konden de vragen namelijk niet meer worden aangepast ten behoeve van de betrouwbaarheid van het onderzoek. In een volgend onderzoek zou het testen van vragen grondiger moeten gebeuren en zou meer gelet moeten worden op eenduidigheid van de vragen. Op het gebied van persoonlijkheid bleek ook dat de vragenlijst niet optimaal was. Door de mix van positief en negatief geformuleerde

vragen leverde dit soms verwarring op. Ook bleek de steekproefgrootte een belemmering voor de betrouwbaarheid van de resultaten. Omdat het aantal respondenten laag was had een individuele respondent een grote invloed op het eindresultaat, en mede dankzij het lage aantal respondenten werden de verschillen bij het testen op significantie niet significant bevonden.

Het onderzoek had ook te maken met niet-beïnvloedbare factoren die de resultaten beïnvloedden en daarmee de betrouwbaarheid van het onderzoek verlaagd hebben. Het gaat hier met name om het feit dat de antwoorden verkregen werden gedurende een gesprek, waarbij het een groot verschil maakt wie de ondernemer is die tegenover de onderzoeker is. Alle mensen zijn verschillend, en ondanks het feit dat aan alle ondernemers dezelfde vragen zijn gesteld door dezelfde onderzoeker, zijn toch alle gesprekken anders verlopen en ziet elke ondernemer zaken op zijn eigen manier. Elk mens is anders, en daardoor zijn de resultaten van de respondenten niet identiek. Andere niet-beïnvloedbare factoren zijn bijvoorbeeld het feit dat de onderzoeker de ondernemers niet kende, wat het voor de ondernemers gemakkelijker maakte om niet zuiver eerlijke antwoorden te geven. Ook het feit dat er tegenwoordig op regelmatige basis mensen contact zoeken met deze ondernemers voor vragenlijsten of interviews, doet af aan de betrouwbaarheid van het onderzoek, omdat de ondernemers het op den duur misschien wel zat zijn om vragen te beantwoorden. Dit zijn zaken die op de achtergrond meespelen en het is dan ook niet met zekerheid te zeggen hoe groot de invloed daarvan op de resultaten is geweest, maar het betekent wel dat de betrouwbaarheid lager wordt.

Omdat er van tevoren vanuit de literatuur nog niet bekend was wat er aan resultaten te verwachten viel, kunnen deze resultaten daar ook niet aan getoetst worden en evenmin kunnen de resultaten getoetst worden aan normen, omdat deze niet bepaald zijn. De resultaten van dit onderzoek dienen puur ter informatie en ter vergroting van het inzicht in de oorzaken van het marktprobleem.

De gepresenteerde resultaten zijn van invloed op de doelgroepen van het onderzoek. Zoals in hoofdstuk 2 beschreven kent het onderzoek meerdere doelgroepen. In de eerste plaats zijn dat marktpartijen en beleidsmakers, die met vergroot inzicht in de beweegredenen en persoonlijkheden van biologische en gangbare ondernemers beter kunnen inspelen op hun doelgroep. Ondanks het feit dat de gemiddelde resultaten op gebied van persoonlijkheden van de beide groepen niet significant van elkaar verschilden, is er toch een duidelijk verschil in variatie. Het onderzoek onder gangbare ondernemers heeft een veel eenduidiger resultaat opgeleverd dan het onderzoek onder de biologische ondernemers, waar veel meer variatie binnen de groep was. Dat betekent dat wanneer een organisatie de biologische ondernemers wil bereiken, ze niet op zoek is naar de gemiddelde ondernemer, want die is er eigenlijk niet binnen biologisch. De resultaten per ondernemer schieten alle kanten op. Op gebied van beweegredenen is het meest opvallende resultaat dat zowel de biologische als de gangbare ondernemers aangeven dat ze hun keuzes hebben gemaakt op basis van in de eerste plaats wat ze leuk vinden, en in de tweede plaats wat bij ze past. Dit resultaat is erg waardevol als gekeken wordt naar de beste benadering om bijvoorbeeld gangbare ondernemers aan te zetten tot omschakeling. Financiële overwegingen spelen daarbij niet de grootste rol, maar landbouwkundige/praktische factoren en persoonlijkheidsfactoren. Ondernemers willen plezier hebben in hun vak en ze willen dat het bij ze past.

De tweede doelgroep van het onderzoek wordt gevormd door de agrarisch ondernemers die omschakeling naar de biologische teelt overwegen. Voor hen is het prettig om te zien wat de beweegredenen en persoonlijkheden zijn van de ondernemers uit de verschillende groepen. Door zelf ook deze test uit te voeren kunnen zij hun eigen resultaten vergelijken met de resultaten van het onderzoek en daaruit hun conclusies trekken. Hiermee moet echter wel erg voorzichtig gedaan worden, want zoals gezegd bleek met betrekking tot persoonlijkheid de variatie binnen de groep biologische ondernemers erg groot, wat betekent dat de resultaten van een ondernemer erg af kunnen wijken van het gemiddelde en dat dus erg normaal is, maar omdat de resultaten zo afwijken

van het gemiddelde kan een individuele ondernemer erdoor afgeschrikt worden als zijn resultaten afwijken van het gemiddelde. De gangbare resultaten waren weliswaar meer eenduidig, maar door het kleine aantal respondenten kan niet geconcludeerd worden dat dit ook daadwerkelijk het gemiddelde van de gehele groep is. Op gebied van de beweegredenen kan een ondernemer zien wat de totale score van de redenen is, maar een reden die onderaan in de lijst staat met een relatief lage score, kan nog steeds door een deelnemende ondernemer vrij hoog in de lijst gezet zijn. Wanneer het namelijk maar één ondernemer betrof zal deze in de gemiddelde lijst alsnog onderaan staan. Het betekent dus niet dat een ondernemer die zelf de testen doet en die resultaten vergelijkt met de gemiddelde resultaten bij een afwijkend resultaat direct niet geschikt is.

Met betrekking tot de verschillende doelgroepen kan gesteld worden dat het onderzoek van grotere waarde is voor de marktpartijen en beleidsmakers, die met behulp van deze resultaten op meer genuanceerde wijze kunnen inspelen op hun doelgroep. Voor agrarisch ondernemers is het onderzoek van minder grote waarde, omdat de resultaten niet eenduidig genoeg bleken.

Aanvullend onderzoek

Naar aanleiding van het onderzoek en de gepresenteerde resultaten kan gesteld worden dat er aanvullend onderzoek nodig is om de resultaten van dit onderzoek te bevestigen, te nuanceren en eventueel significante verschillen aan te kunnen tonen. In een volgend onderzoek is het met name van belang om de steekproef te vergroten en daarmee de betrouwbaarheid van de resultaten te verhogen. Een andere verbetering die kan worden aangebracht in aanvullend onderzoek is de vraagstelling van de vragen in het interview. Deze moeten van tevoren beter getest worden en eenduidiger geformuleerd. Ook de toelichtingen op de beweegredenen die op de kaartjes stonden moeten anders geformuleerd worden. Tijdens dit onderzoek werden ondernemers soms teveel in een bepaalde richting gestuurd. Tot slot kan worden opgemerkt dat de vraagstelling vanuit de online persoonlijkheidstest niet zomaar kan worden overgenomen. Als in eventueel vervolgonderzoek gebruik gemaakt wordt van dezelfde test is het aan te raden dat de vraagstelling aangepast wordt, en dit door de onderzoeker tijdens het online invullen van de test rechtgezet wordt.

Hoofdstuk 9: Conclusies en aanbevelingen

In dit hoofdstuk worden de conclusies getrokken door het beantwoorden van de hoofd- en deelvragen, zal de relevantie van de conclusies besproken worden en zullen aanbevelingen worden gedaan waarbij duidelijk wordt wat er met de antwoorden kan worden gedaan.

9.1 Conclusies

De biologische sector kent een marktprobleem: het aanbod blijft achter bij de vraag, maar waarom is dat? Waarom schakelen niet meer gangbare akkerbouwers om naar de biologische akkerbouw? Om deze vragen te kunnen beantwoorden is het van belang dat er inzicht wordt verkregen in de beweegredenen en persoonlijkheden van gangbare en biologische akkerbouwers, om ze te begrijpen en om in staat te zijn om op de juiste manier op deze ondernemers in te kunnen spelen. Het doel van dit onderzoek was dan ook om inzicht te verkrijgen in de beweegredenen en persoonlijkheden van biologische en gangbare akkerbouwers in Flevoland die kiezen voor de gangbare of de biologische teelt.

De hoofdvraag die gedurende het onderzoek leidend was, was als volgt geformuleerd: *‘Wat zijn de verschillen en overeenkomsten in beweegredenen en persoonlijkheden tussen akkerbouwers in Flevoland die kiezen voor de biologische of de gangbare teelt?’* Doormiddel van het stellen en beantwoorden van zes deelvragen is het mogelijk geworden om deze hoofdvraag te beantwoorden. Hierna zullen eerst de individuele deelvragen beantwoord worden, waarna ook een antwoord op de hoofdvraag gegeven zal worden.

9.1.1 Deelvraag 1

De eerste deelvraag van het onderzoek luidde als volgt: *‘Wat zijn de beweegredenen voor een biologische akkerbouwer om biologisch te telen?’* Voor de beantwoording van deze deelvraag hebben de deelnemende ondernemers een rangschikking gemaakt in beweegredenen die voor hen van belang zijn in de keuze om biologisch te telen. De volgende acht beweegredenen zijn hiervoor onderscheiden: factoren van financiële aard, factoren van landbouwkundige/praktische aard, factoren van ideële aard, factoren van persoonlijke aard, geschiktheid van fysieke omstandigheden, persoonlijkheidsfactoren, toekomstfactoren en de reden ‘uit gewoonte’. De uitkomst van de rangschikking van de biologische akkerbouwers is dat voor deze ondernemers factoren van landbouwkundige/praktische aard met stip het belangrijkste zijn. Ze hebben er plezier in om op deze manier te telen. Op de tweede plaats stonden voor deze ondernemers de persoonlijkheidsfactoren, die aangeven dat deze manier van ondernemen bij de ondernemers past. Twee groepen factoren die elkaar aanvullen: de ondernemers hebben deze keuze hoofdzakelijk gemaakt omdat ze het leuk vinden en omdat het bij ze past.

9.1.2 Deelvraag 2

De tweede deelvraag keek naar de beweegredenen van de gangbare ondernemers en is als volgt geformuleerd: *‘Wat zijn de beweegredenen voor een gangbare akkerbouwer om gangbaar te telen?’* Ook de gangbare ondernemers maakten een schikking in de beweegredenen die voor hen belangrijk zijn in het maken van de keuze om gangbaar te telen. De reden die door deze ondernemers als belangrijkste reden werd gegeven zijn factoren van landbouwkundige/praktische aard, op de tweede plaats gevolgd door persoonlijkheidsfactoren. Voor de gangbare ondernemers geldt dus dat de belangrijkste reden om gangbaar te telen is dat ze het leuk vinden, en in de tweede plaats dat het bij de ondernemers past.

9.1.3 Deelvraag 3

In de derde deelvraag werd onderzocht wat de persoonlijkheidskenmerken van een biologische ondernemer zijn met als deelvraag: *‘Wat zijn de persoonlijkheidskenmerken van een biologische*

akkerbouwer? Hiervoor hebben de ondernemers een persoonlijkheidstest gemaakt, waarbij voor vijf verschillende dimensies een score werd gemeten: emotionele stabiliteit, inschikkelijkheid, doelgerichtheid, sociale prikkels en originaliteit en intellectueleiteit. Uit de analyses van deze test bleek dat de ondernemers allemaal erg verschillend scoorden en voor elke dimensie zowel hoge als lage scores genoteerd waren. Dit betekent dat de variatie binnen de groep erg groot is. Uit het gemiddelde resultaat kon geconcludeerd worden dat de dimensies inschikkelijkheid en originaliteit en intellectueleiteit iets hoger scoorden dan de andere dimensies. Dit betekent dat de gemiddelde biologische ondernemer open staat voor de belangen en wensen van anderen, graag buiten de betreden paden treedt en vol ideeën zit.

9.1.4 Deelvraag 4

De vierde deelvraag keek naar de persoonlijkheden van gangbare ondernemers en luidde: *‘Wat zijn de persoonlijkheidskenmerken van een gangbare akkerbouwer?’* Voor de beantwoording van deze vraag hebben de gangbare ondernemers een persoonlijkheidstest gemaakt, waaruit bleek dat de scores van deze ondernemers dichtbij elkaar lagen en deze ondernemers allemaal vrij gemiddeld scoorden. Bij de gangbare ondernemers was er dus weinig variatie binnen de groep. Gemiddeld werden iets hogere scores gemeten voor de dimensies emotionele stabiliteit en originaliteit en intellectueleiteit. Dit betekent dat de gemiddelde gangbare ondernemer zich niet snel zorgen maakt, graag buiten de betreden paden treedt en vol ideeën zit.

9.1.5 Deelvraag 5

De vijfde deelvraag combineerde de gegevens uit de vorige deelvragen met als doel het beantwoorden van de vraag: *‘Wat zijn de verschillen op het gebied van beweegredenen en persoonlijkheden tussen de biologische en de gangbare akkerbouwer?’* De belangrijkste verschillen binnen de beweegredenen bleken de hogere waardering die biologische ondernemers toekennen aan toekomstfactoren en factoren van ideële aard. Met name voor de toekomstfactoren, die op de derde plaats in de lijst stonden, betekent dat dat dit een belangrijke overweging is voor deze ondernemers. Tegelijkertijd was er bij de gangbare ondernemers een hogere score voor de beweegreden ‘uit gewoonte’. Dit is een logische uitkomst, omdat binnen de biologische groep bijna alle ondernemers eerste generatie biologische ondernemers zijn en de biologische teelt dus niet ‘uit gewoonte’ hebben overgenomen. Opmerkelijk bij deze verschillen is dat al deze verschillen bij de gemiddelde scores op de onderste helft van de lijst stonden, de zaken die door de ondernemers van het grootste belang worden gevonden waren voor beide groepen ongeveer gelijk. Op het gebied van persoonlijkheden waren geen statistisch significante verschillen aan te tonen. Het grootste verschil was het verschil in emotionele stabiliteit, waarbij de gangbare ondernemers hoger scoorden dan de biologische ondernemers en zich dus minder snel zorgen maken. Echter dit verschil was niet significant, dus dit verschil mag niet als verschil worden aangemerkt. Voor alle vijf de dimensies bleken de verschillen niet significant, waardoor de resultaten statistisch gezien niet als verschil mogen worden aangemerkt. Echter wel een verschil bleek de variatie in scores binnen de beide groepen. De gangbare ondernemers noteerden scores die allemaal vrij dicht bij het gemiddelde lagen, waar de scores van de biologische ondernemers veel verder uit elkaar lagen. Dit betekent dat er veel variatie is binnen de groep, en dat de biologische ondernemers onderling erg van elkaar verschillen, waar de gangbare ondernemers qua persoonlijkheid meer op elkaar lijken.

9.1.6 Deelvraag 6

In de zesde deelvraag ten slotte werd gekeken naar de overeenkomsten tussen de groepen ondernemers met de vraag: *‘Wat zijn de overeenkomsten op het gebied van beweegredenen en persoonlijkheden tussen de biologische en de gangbare akkerbouwer?’* Op het gebied van beweegredenen zijn de belangrijkste overeenkomsten dat voor beide groepen ondernemers de belangrijkste twee redenen om om te schakelen aan elkaar gelijk zijn: beide groepen ondernemers plaatsen de landbouwkundige/praktische factoren op de eerste plaats en de

persoonlijkheidsfactoren op de tweede plaats. Dit betekent dat voor zowel de biologische als de gangbare ondernemers plezier in hun werk het belangrijkste is, en op de tweede plaats staat dat het bij ze moet passen. Factoren van financiële aard en factoren van persoonlijke aard werden door de beide groepen ongeveer even hoog gewaardeerd en belandden in de middenmoot van de lijst. Op het gebied van de persoonlijkheden waren de resultaten voor de dimensies doelgerichtheid, sociale prikkels en originaliteit en intellectuele voor de beide groepen behoorlijk aan elkaar gelijk. Echter wanneer naar de significantie van de resultaten werd gekeken bleek dat voor geen van de vijf dimensies de verschillen tussen de groepen ondernemers statistisch significant zijn en deze daarom niet als verschillend mogen worden gezien. De persoonlijkheden van de groepen ondernemers komen daarmee statistisch gezien overeen.

9.1.7 Hoofdvraag

Na het beantwoorden van de verschillende deelvragen is voldoende informatie verzameld om tot een beantwoording van de hoofdvraag te kunnen komen. De hoofdvraag van het onderzoek luidde als volgt: *‘Wat zijn de verschillen en overeenkomsten in beweegredenen en persoonlijkheden tussen akkerbouwers in Flevoland die kiezen voor de biologische of de gangbare teelt?’* Het antwoord op deze vraag komt met name voort uit de antwoorden op de laatste twee deelvragen. Hieruit bleek dat de belangrijkste verschillen op gebied van beweegredenen de waardering van de toekomstfactoren en factoren van ideële aard zijn, die door de biologische ondernemers hoger gewaardeerd werden. De gangbare ondernemers waardeerden de reden ‘uit gewoonte’ op hun beurt hoger. De belangrijkste overeenkomst op gebied van beweegredenen is dat de bovenste twee redenen in de lijst voor beide groepen ondernemers gelijk zijn: door beide worden factoren van landbouwkundige/praktische aard het hoogst gewaardeerd, gevolgd door persoonlijkheidsfactoren. Op het gebied van persoonlijkheden is het belangrijkste verschil dat de variatie in scores bij de biologische ondernemers groter was dan bij de gangbare ondernemers. De gangbare ondernemers scoorden per dimensie allemaal niet ver van het gemiddelde, waar de scores van de biologische ondernemers erg verschillend waren en verder uit elkaar lagen. Dit betekent dat de gangbare ondernemers meer op elkaar lijken, waar de biologische ondernemers onderling erg van elkaar verschillen. De overeenkomsten tussen de gemiddelde scores van de beide groepen waren groot. Na het testen van de significantie bleek dat voor alle vijf de dimensies de verschillen statistisch gezien niet significant zijn. Hiermee komen alle vijf de dimensies van de persoonlijkheid statistisch gezien overeen.

Relevantie

In het voorgaande deel zijn de conclusies van de deelvragen en van de hoofdvraag besproken, waarna hier de relevantie van de conclusies voor de doelgroepen besproken wordt. Het onderzoek kende meerdere doelgroepen, aan de ene kant waren dat marktpartijen en beleidsmakers, en aan de andere kant ondernemers die omschakeling naar de biologische teelt overwegen. Voor deze beide groepen zal de relevantie van het onderzoek besproken worden.

Voor de marktpartijen en beleidsmakers was het onderzoek van waarde omdat zij met inzicht in de beweegredenen en persoonlijkheden van de ondernemers gericht kunnen communiceren naar deze ondernemers. Als duidelijk is wat een ondernemer van belang vindt en hoe een ondernemer in elkaar zit, is daar door die partijen beter op in te spelen en kan het contact effectiever en efficiënter worden. Omdat het onderzoek naar persoonlijkheden geen significante verschillen opleverde kan daarin moeilijk onderscheid gemaakt worden tussen de beide groepen. Ondanks het feit dat er geen verschillen tussen de biologische en de gangbare groep konden worden geconstateerd, geven de gemiddelde scores van de ondernemers wel aan wat voor persoonlijkheidskenmerken de ondernemers in de beide groepen bezitten. Ook werd duidelijk dat de variatie binnen de groepen verschillend was, wat voor marktpartijen en beleidsmakers waardevolle informatie kan zijn omdat er meer bekend wordt over de samenstelling van de doelgroep. Op het gebied van beweegredenen

bleek dat voor beide groepen dezelfde redenen het hoogst gewaardeerd werden. Het is voor de ondernemers het belangrijkste dat ze plezier in hun werk hebben en dat het bij ze past. Dit is waardevolle informatie voor marktpartijen en beleidsmakers in de benadering van deze ondernemers, omdat een benadering naar verwachting effectiever is wanneer deze gericht wordt op de prioriteiten van de ondernemer.

De tweede doelgroep zijn de ondernemers die omschakeling naar de biologische teelt overwegen. De conclusies die getrokken zijn blijken voor deze doelgroep niet erg relevant. Niet alleen bleken de verschillen tussen de groepen ondernemers niet significant te zijn, maar ook bleek er met name voor de biologische ondernemers veel variatie binnen de groep aanwezig te zijn. Wanneer een ondernemer een andere score behaalt dan het gemiddelde hoeft dat dus nog niet te betekenen dat de ondernemer niet geschikt is. Ook voor de beweegredenen hoeft een reden die gemiddeld onderaan staat nog niet te betekenen dat die voor een individuele ondernemer niet ergens bovenaan in zijn lijst kan staan. Elke ondernemer is verschillend en het is erg gevaarlijk om op basis van deze scores ondernemers in een hokje te plaatsen.

9.2 Aanbevelingen

Nu de conclusies getrokken zijn en de relevantie voor de verschillende doelgroepen is bepaald, zullen aanbevelingen gedaan worden voor deze doelgroepen. Wat kunnen de doelgroepen nu concreet met de resultaten van het onderzoek? Daarna zal er nog een aantal aanbevelingen gedaan worden voor een eventueel vervolgonderzoek.

Voor de eerste doelgroep, de marktpartijen en beleidsmakers kunnen de resultaten in hun marketingstrategie verwerkt worden. Uit de resultaten van de persoonlijkheidstesten blijkt dat er geen significante verschillen zijn tussen de persoonlijkheden van biologische en gangbare ondernemers, maar wel kan geconcludeerd worden dat voor beide groepen de dimensie originaliteit en intellectueeliteit hoog scoort. Dat betekent dat agrarisch ondernemers over het algemeen graag buiten de betreden paden treden en vol ideeën zitten. Deze relatief hoge score zou bijvoorbeeld kunnen betekenen dat ondernemers geïnteresseerd kunnen worden met innovaties en nieuwe ontwikkelingen. In hoeverre de scores per dimensie verschillen van de scores van bijvoorbeeld de gemiddelde Nederlander is onbekend, het zou waardevolle informatie opleveren om daar onderzoek naar te doen. Uit de resultaten van het onderzoek naar beweegredenen bleek dat voor zowel de biologische als de gangbare ondernemers de belangrijkste overweging is dat ze er plezier in willen hebben en dat het bij ze moet passen. Wanneer marktpartijen dus bijvoorbeeld graag willen dat er meer gangbare ondernemers gaan omschakelen, zullen ze zich moeten richten op wat de ondernemers leuk vinden en wat bij ze past, en daarin zoeken naar mogelijkheden om de biologische teelt op diezelfde wijze in te richten.

De tweede doelgroep van het onderzoek zijn de agrarisch ondernemers die overwegen om om te schakelen. Naar aanleiding van de conclusies uit het onderzoek is naar voren gekomen dat de resultaten niet erg relevant zijn voor deze doelgroep, omdat de steekproef niet groot genoeg was en er geen eenduidige lijn zit in zowel de beweegredenen als de persoonlijkheden. Elke ondernemer is verschillend, en de aanbeveling voor deze doelgroep is dan ook om niet teveel conclusies uit de harde gegevens te trekken, maar in gesprek te gaan met de ondernemers die de keuze al gemaakt hebben. Door het verhaal achter de harde gegevens te horen kunnen puzzelstukjes op hun plaats vallen en kan een twijfelende ondernemer waarschijnlijk beter beoordelen of er al dan niet omgeschakeld zal worden.

Naast de aanbevelingen voor de beide doelgroepen zijn er ook aanbevelingen voor een eventueel vervolgonderzoek. Zoals al eerder is benoemd zal er aanvullend onderzoek gedaan moeten worden om de huidige resultaten te bevestigen en te nuanceren, en om eventueel statistische significantie

aan te kunnen tonen. Voor aanvullend onderzoek is het met name van belang dat het aantal respondenten vergroot wordt. Door de relatief lage steekproefgrootte zijn de resultaten van dit onderzoek niet op alle fronten even betrouwbaar. Ook op inhoudelijk gebied zijn er al een aantal verbeteringen benoemd voor een eventueel aanvullend onderzoek. De belangrijkste zaken daarbij zijn het beter testen van de interviewvragen zodat voorkomen kan worden dat de vragen onduidelijk zijn, elkaar overlappen of de lading niet dekken. Ook de toelichting op de kaartjes met beweegredenen zullen objectiever geformuleerd moeten worden. Voor de persoonlijkheidstest ten slotte zullen alle vragen in hetzelfde format gesteld moeten worden en moet voorkomen worden dat positieve en negatieve formuleringen door elkaar lopen.

Verwijzingen

- ABN AMRO. (2016). *Agrifood update juni 2016*. Amsterdam: ABN AMRO.
- AgriHolland. (2016, augustus). *Dossier Biologische landbouw*. Opgehaald van AgriHolland: <http://www.agriholland.nl/dossiers/bioland/>
- Bagigah, A. (2011, juli 5). *Invisible Hand and Economics*. Opgehaald van EdLab Teachers College Columbia University: <http://edlab.tc.columbia.edu/index.php?q=node/6039>
- Bargh, J., Gollwitzer, P., Lee-Chai, A., Barndollar, K., & Trötschel, R. (2001). The automated will: Nonconscious activation and pursuit of behavioral goals. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81.
- Berger, J., Meredith, M., & Wheeler, S. (2008). Contextual priming: where people vote affects how they vote. *Proceedings of the National Academy of Science*, 105.
- Bionext. (2016). *Bionext trendrapport 2015 - juni 2016, ontwikkeling biologische landbouw en voeding Nederland*. Zeist: Bionext.
- Boerderij Vandaag. (2016, oktober 27). *Eurostat-cijfers over ontwikkeling Nederlands biologisch areaal blijken onjuist*. Opgehaald van Agri Holland: <http://www.agriholland.nl/nieuws/artikel.html?id=185810>
- Bos, J. (2016, december 14). Drs., Psycholoog.
- Bos, S. (2016, oktober 17). *Onzichtbare hand*. Opgehaald van Finler Encyclopedie: <https://www.finler.nl/onzichtbare-hand/>
- de Werd, M. (2014, november 22). *Oostenrijk is het land van de bioboeren*. Opgehaald van VPRO: <http://www.vpro.nl/buitenland/nieuws/2014/11/expeditie-nog-beter-buitenland-oostenrijk-land-van-de-bioboeren.html>
- Dienst Publiek en Communicatie. (2009). *Metten van invloed, invloed van meten, tien jaar campagne-effectonderzoek 1999-2009*. Den Haag: Ministerie van Algemene Zaken, DPC.
- Europese Commissie. (2014). *Action Plan for the future of Organic Production in the European Union*. Brussel: European Commission.
- Eurostat. (2016, augustus 11). *Organic crop area (fully converted area)*. Opgehaald van Eurostat European Statistics: <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tag00098&plugin=1>
- Frederiksson, P. (sd). *Ekoland Zweden*. Opgehaald van vwg: <http://www.vwg.net/ekoland/ekobuitenland/landen/zweden.html>
- GroentenFruit Huis. (2015). *Groenten en Fruit, gezond voor de Nederlandse economie en samenleving*. Zoetermeer: GroentenFruit Huis.
- Haslam, S. (2004). *Psychology in organizations: The social identity approach*. 45. London.
- IFOAM, FIBL. (sd). Opgehaald van IFOAM: <http://www.fibl.org/en/themes/publications.html>
- Keizer, K., Lindenberg, S., & Steg, L. (2008). The spreading of disorder. *Science*, 322.

- Landbouw Economisch Instituut, Wageningen UR. (2014). *Monitor Duurzaam Voedsel 2014*. LEI Wageningen UR.
- Meeusen, M. (2015). *Kansen en belemmeringen voor omschakeling naar de biologische sector*. Wageningen: LEI, Wageningen UR.
- Ministerie van LNV. (2000). *Beleidsnota Biologische Landbouw 2001-2004*. Den Haag: Ministerie LNV.
- Ministerie van LNV. (2005). *Beleidsnota Biologische Landbouw 2005-2007*. Den Haag: Ministerie van LNV.
- Ministerie van LNV. (2007). *Beleidsnota Biologische Landbouw 2008-2011*. Den Haag: Ministerie van LNV.
- Netwerk Kwalitatief Onderzoek AMC-UvA. (2002). *Richtlijnen voor kwaliteitsborging in gezondheids(zorg)onderzoek: kwalitatief onderzoek*. Amsterdam: Netwerk Kwalitatief Onderzoek AMC-UvA.
- Nolan, J., Schultz, P., Cialdini, R., Griskevicius, V., & Goldstein, N. (2008). Normative social influence is underdetected. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 34.
- Organisatie Ontwikkeling. (sd). *Het Big Five Persoonlijkheidsmodel*. Opgehaald van Organisatie Ontwikkeling: <https://communicatietraining.nl/inspiratie/big-five-persoonlijkheidsmodel/>
- Pol, B., Swankhuisen, C., & Vendeloo, P. (2007). *Nieuwe aanpak in overheidscommunicatie*. Bussum.
- Postmes, T., Haslam, S., & Swaab, R. (2005a). Social influence in small groups: An interactive model of social identity formation. *European Review of Social Psychology*, 16.
- Rijksoverheid. (2015, mei 21). *Biologische landbouw: aantal bedrijven en areaal, 1998-2014*. Opgehaald van Compendium voor de Leefomgeving: <http://www.clo.nl/indicatoren/nl0011-biologische-landbouw>
- Rijksoverheid. (2016, februari 4). *Biologische voedingsmiddelen, 2000-2014*. Opgehaald van Compendium voor de Leefomgeving: <http://www.clo.nl/indicatoren/nl0365-biologische-voedingsmiddelen>
- Rijksoverheid. (2016). *Europa financieel gezond*. Opgehaald van Rijksoverheid: <https://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/europa-financieel-gezond/inhoud/nederland-en-de-europese-economie>
- Samuelson, P. (1937). *A note on measurement of utility*.
- Skal biocontrole. (2016). *Vervaardigen en verhandelen van biologische producten*. augustus: Skal biocontrole.
- Slovic, P., Finucane, M., Peters, E., & MacGregor, D. (2002). *Heuristics and biases: The psychology of intuitive judgement*. New York: Cambridge University Press.
- Smith, A. (1759). *The Theory of Moral Sentiments*. New York: Prometheus Books.
- Socialistische Partij. (2016, september). *Groekantsen voor de biologische landbouw*. Den Haag: Socialistische Partij.
- Stapel, D., & Wiekens, C. (2007). Waarom katholieken creatiever zijn dan protestanten. In *Jaarboek Social Psychologie*.

- Sukkel, W., & van der Waal, B. (2007). *Stimuleren van Omschakeling naar Biologische Landbouw anno 2007*. Wageningen: Wageningen UR, Praktijkonderzoek Plant & Omgeving.
- Tulp, M. (2016, oktober). Denemarken eet alleen nog bio. *Elsevier Juist*, pp. 86-92.
- Voedingscentrum. (2014). *Europees biologisch keurmerk*. Opgehaald van Voedingscentrum: <http://www.voedingscentrum.nl/encyclopedie/europees-biologisch.aspx>
- Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid. (2009). *De menselijke beslisser, over de psychologie van keuze en gedrag*. Amsterdam: Amsterdam University Press.

Bijlage 1: Checklist schriftelijk rapporteren

Onderstaande checklist wordt tijdens de beoordeling van elk verslag gebruikt, en is daarom in deze bijlage opgenomen om het afstudeerwerkstuk op schriftelijk rapporteren te kunnen beoordelen.

1. Het taalgebruik:
 - ☐ Bevat niet meer dan drie grammaticale, spel- en typefouten per duizend woorden*
 - Bij meer dan drie fouten per duizend woorden is het rapport/verslag afgekeurd!**
 - ☐ Heeft een adequate interpunctie*
 - ☐ Is afgestemd op de gekozen doelgroep (juiste stijl)*
 - ☐ Laat een zakelijke en actieve schrijfstijl zien*
 - ☐ Bevat geen persoonlijke voornaamwoorden*
2. Het rapport/verslag:
 - ☐ Is ingebonden (hard copy)*
 - ☐ Is vrij van plagiaat* (zie onderwijsexamenregeling)
3. De omslag:
 - ☐ Bevat de titel
 - ☐ Vermeldt de auteur(s)
4. De titelpagina/het titelblad:
 - ☐ Heeft een specifieke titel*
 - ☐ Vermeldt de auteur(s)*
 - ☐ Vermeldt de plaats en de datum*
 - ☐ Vermeldt de opdrachtgever(s)*
5. Het voorwoord:
 - ☐ Bevat de persoonlijke aanleiding tot het schrijven van het rapport/verslag
 - ☐ Bevat persoonlijke bedankjes (persoonlijke voornaamwoorden toegestaan)
6. De inhoudsopgave:
 - ☐ Vermeldt alle genummerde onderdelen van het rapport/verslag*
 - ☐ Vermeldt de samenvatting en de bijlage(n)
 - ☐ Is overzichtelijk
 - ☐ Heeft een correcte paginaverwijzing
7. De samenvatting:
 - ☐ Is een verkorte versie van het gehele rapport/verslag
 - ☐ Bevat conclusies
 - ☐ Bevat geen persoonlijke mening
 - ☐ Is gestructureerd
 - ☐ Is zakelijk geschreven
 - ☐ Staat direct na de inhoudsopgave
8. De inleiding (toelichting op intranet):
 - ☐ Is hoofdstuk 1*
 - ☐ Beschrijft het grotere kader en aanleiding
 - ☐ Beschrijft inhoudelijke achtergrondinformatie*
 - ☐ Formuleert het probleem/de onderzoeksvraag*
 - ☐ Vermeldt het doel*
 - ☐ Bevat een leeswijzer voor het rapport/verslag*
9. Materiaal en methode:
 - ☐ Beschrijft de gevolgde onderzoeksmethode
 - ☐ Past bij de onderzoeksvraag/vragen*
 - ☐ Beschrijft de variabelen/eenheden
 - ☐ Beschrijft de methode van data-analyse
10. De (opmaak van de) kern:
 - ☐ Bestaat uit genummerde hoofdstukken en (sub)paragrafen (maximaal drie niveaus)*
 - ☐ Deze zijn verschillend in opmaak*
 - ☐ De hoofdstukken en (sub)paragrafen hebben een passende titel
 - ☐ Een hoofdstuk beslaat ten minste één pagina
 - ☐ Een nieuw hoofdstuk begint op een nieuwe pagina
 - ☐ De zinnen lopen door (geen 'enter' binnen een alinea gebruiken)
 - ☐ De figuren zijn (door)genummerd en hebben een passende titel (onder de figuur)*
 - ☐ De tabellen zijn (door) genummerd en hebben een passende titel (boven de tabel)*
 - ☐ Tabellen en figuren zijn zelfstandig te begrijpen
 - ☐ In de tekst zijn er verwijzingen naar figuren en/of tabellen*
 - ☐ De tekst bevat verwijzing naar de desbetreffende bijlage(n)
 - ☐ De tekst is ook zonder verwijzingen te begrijpen
 - ☐ De pagina's zijn genummerd*
11. De discussie:
 - ☐ Bevat een vergelijking met relevante literatuur
 - ☐ Geeft de valide argumentatie weer
 - ☐ Evalueert de gebruikte onderzoeksmethode
 - ☐ Bevat een kritische reflectie op de eigen bevindingen (zie toelichting op intranet)
12. De conclusies en aanbevelingen:
 - ☐ De conclusies zijn gebaseerd op relevante feiten
 - ☐ De aanbevelingen zijn gebaseerd op relevante feiten
 - ☐ Bevatten geen nieuwe informatie*
13. De bronvermelding:
 - ☐ In de tekst is conform de geldende APA-normen* (zie toelichting op intranet)
14. De literatuurlijst:
 - ☐ Is opgesteld conform de geldende APA-normen* (zie toelichting op intranet)
15. De bijlagen:
 - ☐ Zijn genummerd
 - ☐ Zijn voorzien van een passende titel
 - ☐ Bevatten geen eigen analyse

Bijlage 2: Enquêtevragen en interviewvragen

Het onderzoek zal uitgevoerd worden door interviews te houden met zes biologische ondernemers en zes gangbare ondernemers. Alle ondernemers zullen voor aanvang van het diepte-interview eerst een vragenlijst op papier krijgen, die later door de onderzoeker zullen worden ingevuld om de resultaten van de persoonlijkheidstest op te kunnen vragen. Na het invullen van de vragenlijst zullen de interviewvragen aan de respondenten worden voorgelegd. In deze bijlage is het geplande verloop van een interview opgenomen.

Voorafgaand aan het gesprek zal er eerst een rondleiding en/of algemeen gesprek over het bedrijf plaatsvinden. Dit beslaat minimaal een halfuur en dient ter kennismaking en zodat de respondent enigszins 'los' kan komen, waarna naar verwachting het vervolg van het gesprek gemakkelijker zal verlopen.

Interviewer

Ik heb nu iets van uw bedrijf gezien en uw verhaal gehoord, nu zou ik graag een aantal vragen willen stellen met betrekking tot mijn onderzoek. Zoals al aangegeven ben ik op dit moment aan het afstuderen aan de Aeres Hogeschool in Dronten, en is dit onderzoek mijn afstudeerscriptie. Het doel van mijn onderzoek is om te achterhalen wat de redenen zijn voor akkerbouwers in Flevoland om te kiezen voor de biologische of de gangbare teelt. Dit ga ik onderzoeken op twee verschillende wijzen, namelijk door te kijken naar de beweegredenen van een ondernemer zelf, en door te kijken naar de persoonlijkheidskenmerken van de ondernemer. De beweegredenen gaan we straks proberen te achterhalen doormiddel van een interview, en de persoonlijkheidskenmerken ga ik u zometeen een korte test voor laten maken.

Big Five Persoonlijkheidstest

Deze test bestaat uit 20 stellingen. Geef bij elke stelling aan hoezeer u de stelling toepasselijk vindt op uzelf. Dit kan zijn:

- Niet van toepassing
- Weinig van toepassing
- /+ Niet/wel van toepassing
- + Wel van toepassing
- ++ Zeer van toepassing

Let op: er zijn geen foute antwoorden mogelijk!

Stelling	--	-	-/+	+	++
Ik spreek op feestjes veel verschillende mensen					
Ik maak me zorgen over dingen					
Ik laat mijn kamer rommelig achter					
Ik heb een levendige fantasie					
Ik hou er niet van om de aandacht op me te richten					
Ik maak tijd vrij voor anderen					
Ik werk volgens een tijdschema					
Ik raak zelden geïrriteerd					
Ik denk eerst aan anderen					
Ik heb moeite me dingen voor te stellen					
Ik laat anderen het voortouw nemen					
Ik ben altijd voorbereid					
Ik breng een gesprek naar een hoger niveau					

Ik ben meestal ontspannen					
Ik laat mensen zich op hun gemak voelen					
Ik mopper over dingen					
Ik voel emoties van anderen aan					
Ik verzaak mijn werkzaamheden					
Ik vind het niet erg midden in de belangstelling te staan					
Ik kan veel informatie tegelijkertijd verwerken					

Interviewvragen

Op basis van de acht verschillende vastgestelde clusters zal er tijdens het gesprek op elk gebied een vraag worden gesteld, waarna de schikking van de kaartjes plaats zal vinden.

De vragen zoals hieronder weergegeven dienen voor de onderzoeker als houvast, zodat tenminste op elk gebied een vraag gesteld zal worden en er iets is om op terug te vallen wanneer het gesprek stroef verloopt.

1. Kunt u uitleggen waarom u voor de biologische/gangbare teelt gekozen hebt?
2. Hoe belangrijk waren voor u financiële overwegingen in die keuze?
3. Welke rol spelen praktische factoren voor u?
4. Spelen ideële overwegingen een rol in de keuze die u gemaakt hebt?
5. Zijn er bedrijfsspecifieke omstandigheden of factoren van persoonlijke aard die u tot een bepaalde keuze hebben gebracht?
6. Hoe belangrijk waren voor u fysieke omstandigheden als ligging en mogelijkheid tot groei?
7. Hoe groot denkt u dat de invloed is van uw persoonlijkheid op de keuze?
8. In hoeverre is uw keuze beïnvloed door de manier waarop u naar de toekomst kijkt?

Als het gesprek ten einde loopt of er een einde aan gemaakt moet worden, zal ter afsluiting de ondernemer gevraagd worden om acht kaartjes in volgorde van belangrijkheid neer te leggen. Hieronder zijn de kaartjes weergegeven.

Factoren van financiële aard Financieel biedt biologisch/gangbaar telen meer kansen en perspectieven	Factoren van landbouwkundig/praktische aard Ik heb er plezier in om op deze manier te telen, met deze werkzaamheden en dit personeel
Factoren van ideële aard Overtuigingen spelen een rol in mijn keuze om biologisch/gangbaar te telen (bv geloof of spiritualiteit)	Factoren van persoonlijke aard Incidentele, bedrijfsspecifieke omstandigheden waardoor ik biologisch/gangbaar ging telen.
Geschiktheid van fysieke omstandigheden Omstandigheden als ligging, grootte van het bedrijf of groeiperspectieven	Persoonlijkheidsfactoren De manier waarop ik in elkaar zit, het past gewoon goed bij me
Toekomstfactoren De manier waarop ik naar de toekomst kijk, bv. Zorgen om klimaat, duurzaamheid	Uit gewoonte Ik heb geen bewuste keuze gemaakt, ik heb het bedrijf zo overgenomen.

Bijlage 3: Interviews

Tijdens de interviews zijn er door de onderzoeker aantekeningen gemaakt, welke na afloop gebruikt zijn om de vragen uit te kunnen werken. De uitwerkingen van de twaalf interviews worden in deze bijlage weergegeven.

Ondernemer 1

1. Kunt u uitleggen waarom u voor de biologische teelt gekozen hebt?

1 heeft zelf niet echt voor de biologische teelt gekozen, omdat voordat hij het bedrijf overnam zijn vader al omgeschakeld was. De reden waarom zijn vader dat gedaan had was waarschijnlijk met name omdat hij uitdaging zocht en als ondernemer meer wilde. Daarnaast speelde het financiële uitzicht ook wel een rol, er waren toen net een aantal slechte jaren geweest in de gangbare sector en zijn vader was er klaar mee dat de uien weer voor niks weg moesten. Ook kwam er in die tijd een nieuwe buurman die meteen ging omschakelen en was er nog een andere boer in de omgeving die ook ging omschakelen. Zo konden ze het dus met drie boeren doen en was het wat beter behapbaar. Een laatste reden waarom omgeschakeld werd was omdat er in biologisch andere teelten zijn en ze het ook vanwege de uitdaging leuk vonden om nieuwe teelten te proberen.

2. Hoe belangrijk waren voor u financiële overwegingen in die keuze?

Financiële overwegingen speelden een rol, want het moet natuurlijk financieel wel kunnen. Maar 1 gaf aan dat ook wanneer het misschien gelijk was geweest aan gangbaar, zijn vader waarschijnlijk wel was omgeschakeld. De financiën waren een mooie bijkomstigheid, maar niet de hoofdreden om om te schakelen. Wel speelde het een rol dat de financiën in de gangbare sector toen een aantal jaar slecht waren.

3. Welke rol spelen praktische factoren voor u?

Omdat 1 nooit gangbaar geboerd heeft kan hij moeilijk aangeven wat de verschillen zijn, maar hij zegt wel dat hij soms weleens een beetje jaloers naar gangbare boeren kijkt wanneer die het allemaal alleen kunnen en er niet constant medewerkers aan hen lopen te trekken. Maar op andere momenten vindt hij het juist weer erg leuk om personeel aan het werk te hebben, dus dat schommelt een beetje. Een ander voordeel voor 1 is dat ze het erg getroffen hebben met hun buitenlandse arbeid. Ze hebben een vaste groep Slowaken die elk jaar weer komen, en wanneer hij dan extra Polen moet inhuren worden die aangestuurd door de Slowaken, dus heeft hij daar niet veel extra werk en zorgen van. Ook zijn de Slowaken toegewijd aan het werk, en dat gaat eigenlijk altijd heel goed. Hij kan zich wel goed voorstellen dat andere boeren er tegenop zien om met veel buitenlandse arbeid te gaan werken.

4. Spelen ideële overwegingen een rol in de keuze die u gemaakt hebt?

Niet echt, 1 is er niet van overtuigd dat biologisch telen beter is, maar ook niet dat gangbaar telen beter is. De waarheid zal ergens in het midden liggen. 1 gaf aan dat hij het wel mooi vindt in biologisch dat er meer mogelijkheden zijn om bijvoorbeeld de grond goed te verzorgen, omdat er andere eisen zijn. In gangbaar zouden boeren soms ook liever wat minder intensief telen, maar omdat de gangbare sector zo wordt uitgeknepen door de markt is dat in gangbaar niet mogelijk. En dat is het mooie van biologisch. Hij noemde het systeemfouten in de gangbare sector, en dat de waarheid ergens in het midden ligt. Met gangbaar kunnen hogere opbrengsten behaald worden, en met biologisch kunnen we beter voor de aarde zorgen.

5. Zijn er bedrijfsspecifieke omstandigheden of factoren van persoonlijke aard die u tot een bepaalde keuze hebben gebracht?

Ja, omdat zij omschakelden in een tijd dat er nog niet veel omschakelaars waren was het van belang dat er mensen om hen heen waren die ook gingen omschakelen. Als ze alleen waren

geweest was het waarschijnlijk niet gebeurd. Dat de directe buurman dan ook nog biologisch is was voor hen erg mooi.

6. Hoe belangrijk waren voor u fysieke omstandigheden als ligging en mogelijkheid tot groei?

Deze zaken speelden niet echt een rol, hij gaf aan dat dat belangrijker is als je kleiner bent, dan is de beperking in mogelijkheden tot groei soms een reden om om te schakelen, maar voor grotere ondernemingen is dat anders, omdat het daar gangbaar ook nog prima een poosje zo kan.

7. Hoe groot denkt u dat de invloed is van uw persoonlijkheid op de keuze?

Dat had zeker een grote invloed, en 1 gaf ook aan dat zijn vader en hij dat deelden. Beide zijn ze op zoek naar uitdagingen en die worden nu gevonden in de biologische teelt en voor 1 nu bijvoorbeeld door het opzetten van een handelsbedrijf. Hij vindt het ook gewoon leuk om biologisch te telen en om met meer gewassen te maken te hebben dan in gangbaar. Ook gaf 1 aan dat hij denkt dat de persoonlijkheid van de ondernemer tegenwoordig minder van belang is dan vroeger, omdat omschakelen makkelijker wordt. Vroeger was het echt pionieren, en daar moet je van houden. Je moest het leuk vinden om het wiel uit te vinden en om met tegenslagen om te gaan. Tegenwoordig kun je als je omschakelt bij veel boeren kijken en zijn er meer mogelijkheden en veel ontwikkelingen voor de teelt.

8. In hoeverre is uw keuze beïnvloed door de manier waarop u naar de toekomst kijkt?

Dit was niet echt een overweging omdat 1 zelf nooit omgeschakeld is, maar hij gaf wel aan dat hij vertrouwen heeft in de biologische markt. Tegelijkertijd ziet hij ook mogelijkheden in de gangbare markt. Hij ziet de biologische markt wel groeien, en misschien binnen biologisch nog wel een tweedeling ontstaan. Misschien dat Demeter zich verder zal ontwikkelen of dat er een soort bio+ ontstaat, voor de echte die-hard supergroene ondernemers en consumenten. Ten opzichte van andere gebieden en landen gaf hij wel aan dat we hier heel mooi zitten. Flevoland heeft een goede uitgangspositie en zal die voorlopig ook behouden, dus is er voor de biologische boeren in deze omgeving waarschijnlijk een goede toekomst.

Indruk

Het gesprek met 1 verliep erg goed. Hij was heel open over keuzes en beweegredenen en is echt iemand die de zaken goed bekijkt en beredeneert. Hij heeft heel goed in de gaten wat er wel en niet kan en is iemand die vooroploopt in ontwikkelingen.

Resultaten kaartjes

Tabel 11 Resultaten beweegredenen ondernemer 1

Ondernemer 1	
1	Factoren van landbouwkundige/praktische aard
2	Persoonlijkheidsfactoren
3	Uit gewoonte
4	Factoren van financiële aard
5	Factoren van ideële aard
6	Geschiktheid van fysieke omstandigheden
7	Toekomstfactoren
8	Factoren van persoonlijke aard

Resultaten Big Five

Emotionele stabiliteit	12
Inschikkelijkheid	15
Doelgerichtheid	7
Sociale prikkels	15
Originaliteit / intellectualiteit	18

Ondernemer 2

1. Kunt u uitleggen waarom u voor de biologische teelt gekozen hebt?

2 gaf aan dat hij biologisch boeren erg leuk vindt. Hij heeft nooit gangbaar geteeld dus kan niet zo goed aangeven wat de verschillen zijn wat dat betreft. Biologisch telen staat hem aan omdat hij het idee heeft dat het van deze tijd is. Gangbaar boeren met veel kunstmest en gewasbeschermingsmiddelen komt uit de tijd van net na de oorlog, toen er veel voedsel nodig was. Nu is dat eigenlijk niet meer nodig en is het beter voor de aarde om het op wat meer natuurlijke manier te doen. Binnen biologisch wordt meer en intensiever gekeken naar de bodem en naar de plant, omdat je niet echt kunt bijsturen. Je moet de zaken dus van tevoren goed op orde hebben. Ook gaf hij aan het belangrijk te vinden om op een duurzame manier te telen, om ook volgende generaties nog de mogelijkheid te geven om hier te boeren en het land niet uit te putten. Het idee van rentmeesterschap. Daarbij gaf hij het aan het leuk te vinden naar de vraag te telen, en niet zo ontzettend gericht op bulk zoals in de gangbare sector.

2. Hoe belangrijk waren voor u financiële overwegingen in die keuze?

Dit speelde voor 2 niet echt een rol, maar hij gaf wel aan dat wanneer hij gangbaar zou zijn, hij waarschijnlijk wel om zou schakelen. Financiële overwegingen spelen dan wel een rol, want het moet natuurlijk financieel wel kunnen. Maar het is belangrijker dat je het ook leuk vindt en dat het bij je past, anders is het erg lastig. Voor 2 zou het meer een ideële overweging zijn dan financieel.

3. Welke rol spelen praktische factoren voor u?

Praktische factoren gaan vooral over het personeel dat rondloopt, en dat vindt 2 op zich erg leuk. Hij is iemand die van gezelligheid houdt en van mensen, dus het feit dat er altijd mensen op het bedrijf rondlopen is voor hem juist erg leuk.

4. Spelen ideële overwegingen een rol in de keuze die u gemaakt hebt?

Ja, 2 is duidelijk iemand die ideëel echt achter biologisch staat. Het niet gebruiken van kunstmest en chemische gewasbescherming komt toch voort uit het feit dat hij vindt dat we met elkaar beter voor de aarde en het land moeten zorgen. En we moeten ook naar het totaalplaatje kijken van de chemische middelen. Het is niet alleen uitspoeling en grondwatervervuiling, maar ook wat we nodig hebben om die producten te produceren. Voor hem betekenen de ideële overwegingen dat hij biologisch teelt, maar voor iemand anders betekent dat gangbaar. Wat vooral naar voren kwam was dat hij aangaf dat het van belang is dat iedereen het op zijn eigen manier goed moet doen. En voor de een is dat anders dan voor de ander. Je moet doen wat bij je past, waar je je goed bij voelt en waarbij je jezelf kunt verantwoorden. Biologisch boeren is voor hem ook een beetje een manier om zijn eigen verantwoordelijkheid te nemen en zelf te doen wat hij kan om een beetje beter voor de aarde te zorgen.

5. Zijn er bedrijfsspecifieke omstandigheden of factoren van persoonlijke aard die u tot een bepaalde keuze hebben gebracht?

Ja, dit was op dit bedrijf van grote invloed, omdat 2 het bedrijf over kon nemen van de vorige eigenaar, omdat hij daar zelf van jongs af aan gewerkt had. Het was dus geen overname binnen de familie. Dit was voor hem en zijn vrouw een unieke manier om op het bedrijf te komen en om

deze kans te krijgen. Hij is er eigenlijk op die manier toevallig een beetje ingerold. Maar hij gaf ook wel aan dat dat niet de belangrijkste reden was, want ook als hij een gangbaar bedrijf zou hebben gehad dacht hij deze wel omgeschakeld te hebben.

6. Hoe belangrijk waren voor u fysieke omstandigheden als ligging en mogelijkheid tot groei?

Speelde dus niet echt een rol, maar hij gaf wel aan dat hij een boer is die niet alleen maar voor meer bunders zou gaan, maar ook graag wil proberen om meer aan een hectare te kunnen verdienen. Hij zoekt daarin wel mogelijkheden tot groei en nieuwe kansen. En ook dat verschilt weer per ondernemer, de een vindt het leuk om van een paar hectare te leven, en een ander heeft liever grote lappen. Je moet zoeken wat bij je past en het op je eigen manier goed doen.

7. Hoe groot denkt u dat de invloed is van uw persoonlijkheid op de keuze?

Hierin was het belangrijkste dat hij aangaf dat het bij je moet passen. Je moet leuk vinden wat je doet en daarbij komen allerlei verschillende factoren van het boeren naar boven. En hij heeft een manier gevonden die bij hem past en die hij leuk vindt.

8. In hoeverre is uw keuze beïnvloed door de manier waarop u naar de toekomst kijkt?

2 gaf aan wel redelijk toekomstgericht te werken. Bijvoorbeeld met alle schandalen die er nu zijn in de agrarische sector verwacht hij dat de consument meer de verbinding gaat zoeken met de ondernemer, en daar kan hij weer op inspelen, bijvoorbeeld door huisverkoop van vlees. Verder gaf hij aan marktgericht te werken. Soms weet hij 14 dagen voor het zaaien nog niet wat hij gaat zaaien, omdat hij afwacht wat de markt wil hebben. En dat is iets dat hem ook erg aanstaat ten opzichte van gangbaar boeren, waar je lang van tevoren al weet wat het gaat worden. Hij vindt het leuk om op die manier flexibel te zijn en zich naar de markt te richten. Maar opnieuw: doe iets wat bij je past.

Indruk

Ik had een erg prettig gesprek met 2. Hij was erg open over wat hij van dingen vond en waarom hij bepaalde keuzes maakt. Ik vond het mooi om te zien dat hij alles ook met respect voor andere boeren doet, boeren die misschien andere keuzes maken. Het kwam erg naar voren dat je iets moet doen wat je leuk vindt en wat bij je past, en dat je het op je eigen manier goed moet doen. Ook vond ik het mooi dat hij zich er niet zo druk om maakte dat gangbaar en biologisch misschien dichterbij elkaar komen, maar dat hij het alleen maar mooi vond dat er in de gangbare sector dan ook beter naar de aarde gekeken wordt.

Resultaten kaartjes

Tabel 12 Resultaten beweegredenen ondernemer 2

Ondernemer 2	
1	Persoonlijkheidsfactoren
2	Factoren van ideële aard
3	Factoren van persoonlijke aard
4	Factoren van landbouwkundige/praktische aard
5	Toekomstfactoren
6	Factoren van financiële aard
7	Geschiktheid van fysieke omstandigheden
8	Uit gewoonte

Resultaten Big Five

Emotionele stabiliteit	14
Inschikkelijkheid	18
Doelgerichtheid	16
Sociale prikkels	14
Originaliteit / intellectueleiteit	18

Ondernemer 3

1. Kunt u uitleggen waarom u voor de biologische teelt gekozen hebt?

Met vier boeren werd een aantal jaar geleden besloten om een soort 'experiment' te doen en een deel van het bedrijf om te schakelen. Dat beviel goed, en 3 en zijn vader besloten al vrij gauw om meer om te schakelen. De reden voor 3 was dat hij liever niet met chemische bestrijdingsmiddelen werkt. Hij voelde zich niet zo goed bij het idee dat hij met die chemische spullen aan het werk was. Als hij zelf keek of hij liever bespoten of onbespoten producten eet, is dat onbespoten. Daarom was hij ook gemotiveerd om het eigen bedrijf om te schakelen naar biologisch. Een grote reden voor hem was dus zijn eigen overtuiging en dan met name op milieutechnisch gebied.

2. Hoe belangrijk waren voor u financiële overwegingen in die keuze?

Financiële overwegingen speelden uiteraard ook een rol in de keuze, omdat het bedrijf uiteindelijk toch geld moet opleveren om brood op de plank te brengen. 3 gaf aan dat de omschakeling voor hem waarschijnlijk ongeveer 50/50 was, 50% financiële redenen en 50% overtuigingen.

3. Welke rol spelen praktische factoren voor u?

Praktische factoren hebben ze niet echt over nagedacht van tevoren, wel het feit dat er meer personeel nodig is, maar dat valt ze eigenlijk nog wel mee hoe dat gaat. Ze hebben een goede plek gevonden om personeel vandaan te halen, dus dat gaat nu eigenlijk goed. Wel gaf 3 aan dat hij blij was dat de meest arbeidsintensieve periode voor dit jaar erop zat en dat het wat dat betreft weer even wat rustiger wordt. Het gebruik van meer personeel brengt ook met zich mee dat er wat meer voorzieningen moeten zijn, zoals kantine en sanitaire voorzieningen in de schuur. Die aanpassingen worden nu gemaakt.

4. Spelen ideële overwegingen een rol in de keuze die u gemaakt hebt?

De ideële overweging die voor 3 een rol speelt is met name dat hij liever geen gebruik maakt van chemische gewasbescherming. Het voelt voor hem beter om een product te telen zonder daar chemische middelen voor te gebruiken. Voor zijn gevoel is het gezonder, maar dat is nooit echt bewezen dus daar doet hij verder ook geen uitspraak over. Wel sprak hij zijn twijfels uit over wat de chemische middelen op langere termijn met onze gezondheid doen. En hij wil er persoonlijk liever niet mee werken, als ondernemer kom je toch meer met de middelen in aanmerking dan de consument, en als het niet hoeft dan doet hij het liever niet.

5. Zijn er bedrijfsspecifieke omstandigheden of factoren van persoonlijke aard die u tot een bepaalde keuze hebben gebracht?

Toen duidelijk werd dat 3 in het bedrijf zou komen, moest er door hem en zijn vader gezocht worden naar een manier om meer rendement uit het bedrijf te halen, omdat er vanaf dat moment twee gezinnen mee onderhouden moesten worden. Dit kon gerealiseerd worden door of het bedrijf uit te breiden, of te proberen meer rendement van een hectare te halen. Uitbreiden zag 3 niet zo zitten, en dat is ook niet makkelijk tegenwoordig. Er is niet veel beschikbaar en het kost heel veel geld met de huidige grondprijzen. Daarom hebben ze ervoor gekozen om via biologische teelt te proberen meer rendement van een hectare te halen.

6. Hoe belangrijk waren voor u fysieke omstandigheden als ligging en mogelijkheid tot groei?

Mogelijkheid tot groei was dus zeker een reden, omdat dat er niet echt in zat. Ligging heeft ook meegespeeld, omdat we hier in Flevoland op goede gezonde grond zitten, heb je een mooi uitgangspunt om biologisch te gaan telen. Een goede bodem is een eis om biologisch te kunnen telen, en die is aanwezig hier in Flevoland, dus dat heeft zeker meegespeeld.

7. Hoe groot denkt u dat de invloed is van uw persoonlijkheid op de keuze?

3 gaf aan dat zijn persoonlijkheid zeker van invloed is op de keuze die ze gemaakt hebben. Hij staat er niet alleen qua overtuigingen achter, het past ook bij hem. In de biologische teelt is er meer ruimte om nieuwe dingen te proberen en uit te vinden dan dat dat er in gangbaar is, omdat het daar toch allemaal al wat meer vastligt wat je doet. Hij vindt het ook erg leuk om intensiever met het product bezig te zijn en om er echt bovenop te zitten. Hij vindt het erg leuk om op deze manier te telen (vooral de mogelijkheid om dingen te proberen en uit te vinden vindt hij leuk).

8. In hoeverre is uw keuze beïnvloed door de manier waarop u naar de toekomst kijkt?

Tot op zekere hoogte, want het is inmiddels wel duidelijk dat biologisch geen hype is, maar dat het echt wel aanslaat en dat er daarom ook markt voor is. Op de korte en middellange termijn lijkt het daarom ook prima in de biologische sector, maar op langere termijn wist hij het nog niet zo goed. Het lijkt erop dat biologisch en gangbaar steeds dichter naar elkaar toe kruipen, want in biologisch mag steeds meer en in gangbaar worden bepaalde middelen bijvoorbeeld ook verboden en worden de regels aangescherpt. Als biologisch en gangbaar te dicht naar elkaar toe komen vormt dat een gevaar voor de biologische boeren, omdat zij toch meer kosten maken, maar er dan uiteindelijk minder onderscheid is. Dit was wel een van de zorgen die 3 uitte met betrekking tot de toekomst.

Indruk

Het was een prettig gesprek met 3, hij was erg eerlijk en het was niet moeilijk om hem aan het praten te krijgen. Hij staat absoluut niet vijandig tegenover de gangbare sector, en sluit de mogelijkheid ook niet uit om ooit weer gangbaar te worden.

Resultaten kaartjes

Tabel 13 Resultaten beweegredenen ondernemer 3

Ondernemer 3	
1	Factoren van persoonlijke aard
2	Factoren van landbouwkundige/praktische aard
3	Toekomstfactoren
4	Factoren van ideële aard
5	Factoren van financiële aard
6	Persoonlijkheidsfactoren
7	Geschiktheid van fysieke omstandigheden
8	Uit gewoonte

Resultaten Big Five

Emotionele stabiliteit	16
Inschikkelijkheid	12
Doelgerichtheid	12
Sociale prikkels	11
Originaliteit / intellectueleiteit	14

1. Kunt u uitleggen waarom u voor de biologische teelt gekozen hebt?

Het was een beetje een samenloop van omstandigheden dat ervoor zorgde dat 4 uiteindelijk omschakelde. Hij teelde altijd bloemen, en dat vereiste veel aandacht waardoor hij het eigenlijk niet als een optie zag om biologisch te telen. Toen hij door omstandigheden die bloementeelt kwijtraakte, besloot hij om biologisch te gaan telen. Ook omdat er niet echt mogelijkheden waren om uit te breiden in areaal. Daarnaast is hij iemand die van uitdaging houdt en was hij toe aan een andere uitdaging. Een andere reden die hij noemde was dat hij denkt dat door het bedrijf om te schakelen het in de toekomst beter is voor eventuele opvolging. Hij ziet zichzelf als beheerder van het familiekapitaal en vindt dat hij daar op deze manier het beste voor zorgt.

2. Hoe belangrijk waren voor u financiële overwegingen in die keuze?

Financiële overwegingen zijn zeker belangrijk, omdat je uiteindelijk toch een boterham moet verdienen. Maar financiële overwegingen waren zeker niet de hoofdredenen om om te schakelen. Maar uiteindelijk ziet hij toch dat je meer brood kan verdienen met biologische teelt dan met gangbaar. Nu komt dat ook wel deels omdat het bij hem allemaal erg voorspoedig is verlopen, hij heeft lang hoogrenderende gewassen kunnen telen en nu pakken de biologische gewassen ook allemaal vrij goed uit, en het gaat hem daarin ook wel voor de wind.

3. Welke rol spelen praktische factoren voor u?

Qua praktische factoren was het aan het begin vooral de gebouwen die lastig zijn, omdat hij met een gegaste schuur zit. Dat was eerst het grootste bezwaar. Maar hij gaf ook aan dat je er gewoon tegenaan hikt, en als je dan eenmaal de keuze gemaakt hebt dan roei je met de riemen die je hebt en ga je er gewoon voor. Een ander punt is het machinepark, maar dat heeft hij opgelost door in eerste instantie de benodigde materialen met vier boeren samen te kopen en vooralsnog te delen. In de toekomst zal hij waarschijnlijk wel meer zelf materialen kopen. Het laatste punt onder praktisch was personeel, wat voor hem niet echt een drempel is. Binnen de bloemen was hij ook al gewend om met veel personeel te werken, en dat verandert niet echt. Het is op dit moment nog niet echt een probleem om mensen te vinden, dus zolang dat goed gaat heeft hij er geen moeite mee om met meer personeel te werken.

4. Spelen ideële overwegingen een rol in de keuze die u gemaakt hebt?

Niet echt. Sommige mensen doen een uitspraak dat biologisch gezonder is dan gangbaar, maar dat zal je 4 nooit horen zeggen. Hij heeft als gangbaar nooit negatief gedaan over biologisch, en zal dat als biologische ondernemer nu ook niet bij gangbaar doen. Hij denkt dat er niet veel verschillen zijn, maar denkt dat er meer toekomst is in de biologische teelt dan in de gangbare teelt. Ook gaf hij aan dat er nog wel wat dingen krom zijn in de biologische sector, bijvoorbeeld het gebruik van trekkers en het spuiten van koper. Dat soort dingen zouden dan eigenlijk ook minder of niet meer moeten. Regelgeving speelt een hele grote rol, mensen doen gewoon wat is toegestaan.

5. Zijn er bedrijfsspecifieke omstandigheden of factoren van persoonlijke aard die u tot een bepaalde keuze hebben gebracht?

Ja, doordat hij de bloemen verloor kwam er ruimte om eventueel biologisch te telen, en omdat uitbreiden in areaal er niet in zat, ging hij serieus denken over biologisch. Wat ook een grote rol speelt is dat zijn vrouw veel meewerkt in het bedrijf, en dat zij er ook volledig achter staat. In zulke keuzes is het belangrijk dat het gezin mee kan gaan in de keuzes die gemaakt worden.

6. Hoe belangrijk waren voor u fysieke omstandigheden als ligging en mogelijkheid tot groei?

Als er de mogelijkheid tot groei in areaal was geweest, was dat waarschijnlijk verkozen boven het omschakelen naar biologisch. Achteraf gezien is hij blij dat die keuze er niet was, want hij is erg blij dat hij is omgeschakeld. Het bevalt hem erg goed.

7. Hoe groot denkt u dat de invloed is van uw persoonlijkheid op de keuze?

Dit is een grote invloed, hij gaf zelf aan dat dit wel 80% is. 4 is iemand die van uitdaging en verandering houdt, en hij had een nieuwe uitdaging nodig. Als hij niet omgeschakeld was zou de lol er voor hem waarschijnlijk wel afgegaan zijn, en dat is toch een van de belangrijkste dingen. Je moet er plezier in hebben, en dat heeft hij nu zeker. Hij vindt dat hij het het mooiste vak van de wereld heeft! Naast het feit dat het bij zijn persoonlijkheid past en dat dat een grote invloed had, heeft hij het ook objectief goed bekeken en is het een weloverwogen keuze geweest. Hij heeft van tevoren goed doorgerekend en bedacht of het kon en hoe het dan zou moeten, dus het is niet alleen op basis van hem als persoon.

8. In hoeverre is uw keuze beïnvloed door de manier waarop u naar de toekomst kijkt?

Dat heeft er zeker mee te maken. Het is moeilijk te bedenken wat er met de sector zal gebeuren, zowel met gangbaar als met biologisch, maar op dit moment ziet hij meer toekomst in de biologische sector dan in de gangbare sector. Een van de gevaren in de gangbare sector was dat hij aangaf te zien dat de sector steeds meer bepaald werd door anderen, er is bijvoorbeeld vrij weinig meer vrij te verkopen. Dat is binnen biologisch niet heel anders, maar toch ziet hij meer toekomst in biologisch. Ook gaf hij aan dat hij denkt dat bedrijven in het buitenland een gevaar kunnen vormen voor de Nederlandse boeren. Die bedrijven zijn groot, efficiënt en ook gericht op kwaliteit, daar kan Nederland gewoon niet tegenop. Ook zag hij meer in biologisch dan in gangbaar omdat groei gewoon heel moeilijk is in gangbaar tegenwoordig. En de biologische sector blijft zich ontwikkelen dus leek dit voor hem een goed moment om in te stappen. Wel gaf hij aan wat zorgen te hebben naar de toekomst omdat we best wel heel kwetsbaar zijn als sector. We zijn erg vatbaar voor schandalen, bijvoorbeeld rond het eierschandaal nu. Als er een keer iets gebeurt dan kan zomaar de hele sector platliggen en de consument snapt er niks van. Wat er nu gebeurt in de eieren vindt hij echt heel erg, de boeren kunnen er weinig aan doen maar het kan ze zomaar de kop kosten. En de overheid, bedrijven en de consumenten helpen daar niet aan mee. De boeren zijn uiteindelijk de klos.

Indruk

Ik had een heel prettig gesprek met 4. Hij vertelde heel veel en was heel open. Hij vond dat ik goeie vragen stelde en vond het volgens mij ook echt leuk. Aan het eind haalde hij zijn vrouw en vader erbij om te kijken hoe zij de kaartjes neer zouden leggen. Het was heel leuk dat ze er zo enthousiast over waren.

Resultaten kaartjes

Tabel 14 Resultaten beweegredenen ondernemer 4

Ondernemer 4	
1	Toekomstfactoren
2	Factoren van financiële aard
3	Geschiktheid van fysieke omstandigheden
4	Factoren van landbouwkundige/praktische aard
5	Persoonlijkheidsfactoren
6	Factoren van persoonlijke aard
7	Uit gewoonte
8	Factoren van ideële aard

Resultaten Big Five

Emotionele stabiliteit	9
Inschikkelijkheid	14
Doelgerichtheid	15
Sociale prikkels	12
Originaliteit / intellectueleiteit	12

Ondernemer 5

1. Kunt u uitleggen waarom u voor de biologische teelt gekozen hebt?

5 was een aantal jaar geleden op zoek naar een manier om zijn bedrijf verder te helpen, omdat het een klein bedrijf is en het financieel toch wel goed was dat er iets gebeurde. Een andere boer kwam toen naar hem toe met de vraag of hij het zag zitten om met vier boeren in totaal gedeeltelijk te gaan omschakelen naar biologisch, en dat zag hij eigenlijk wel zitten. Hij gaf aan dat hij het in zijn eentje waarschijnlijk niet gedaan zou hebben, maar nu konden ze het samen doen, konden ze machines delen en met elkaar overleggen en elkaar helpen, dat maakte de keuze voor hem een stuk makkelijker. Hij wilde graag intensiveren, en op deze manier kon dat goed.

2. Hoe belangrijk waren voor u financiële overwegingen in die keuze?

Financiële overwegingen waren waarschijnlijk wel de hoofdreden. Hij was op zoek naar een manier om meer rendement te creëren, en vond dat uiteindelijk in de biologische teelt. Daarnaast was de omschakeling ook wel gedeeltelijk ideëel, omdat hij zich wel afvraagt wat middelen nu eigenlijk doen, en dan met name voor zijn eigen gezondheid. Maar aan de andere kant is biologisch ook niet altijd maar beter en makkelijker, er moet nog steeds hard gewerkt worden en het gaat echt niet altijd alleen maar goed.

3. Welke rol spelen praktische factoren voor u?

Qua praktische factoren gaf 5 aan dat bijvoorbeeld zijn gebouwen wel een drempel vormden. De gebouwen zijn gegast dus kunnen niet gebruikt worden voor opslag van zijn biologische producten. Dat is een van de redenen waarom hij waarschijnlijk toch altijd wel een deel gangbaar zal blijven. Qua machinepark gaf hij aan dat hij alleen de stap waarschijnlijk niet gemaakt zou hebben, omdat dat toch vrij kapitaalintensief zou zijn met de machines die aangeschaft moeten worden. Maar nu hebben ze dat met z'n vieren gedaan, waardoor het voor allemaal behapbaar bleef. Qua personeel vindt 5 dat er niet zoveel veranderd is. Hij huurt door het jaar heen erg weinig mensen in, de meeste dingen kan hij gewoon zelf doen en dat wil hij ook graag blijven doen. Wel ziet hij dat het steeds moeilijker is om mensen te vinden, en zijn bijvoorbeeld minder Polen beschikbaar en iedereen wil ze op hetzelfde moment hebben, wat het moeilijk maakt.

4. Spelen ideële overwegingen een rol in de keuze die u gemaakt hebt?

Ja, met name op het gebied van milieu, want wat doen de chemische middelen nu eigenlijk echt? Hij heeft niet alleen financieel gedreven deze keuze gemaakt, hij staat ook achter het principe van biologisch.

5. Zijn er bedrijfsspecifieke omstandigheden of factoren van persoonlijke aard die u tot een bepaalde keuze hebben gebracht?

Ja, het bedrijf dat hij al jaren had was te klein geworden, en er moest gewoon iets gebeuren om meer rendement te creëren. En de samenwerking die aangeboden werd kwam toen eigenlijk min of meer toevallig langs, maar dat kwam heel goed uit en 5 heeft besloten om daarin mee te gaan.

6. Hoe belangrijk waren voor u fysieke omstandigheden als ligging en mogelijkheid tot groei?

Mogelijkheden tot groei waren er eigenlijk niet met de huidige grondprijzen, en de rest van de uitgangspunten zijn hier in de polder eigenlijk gewoon heel goed. Onder andere de lage onkruiddruk die we hier hebben zorgt ervoor dat de kans van slagen hier hoger is dan bijvoorbeeld op het Oude Land. Wel is het perceel dat 5 heeft omgeschakeld altijd al een perceel geweest met veel muur, wat voor hem een nadeel is. Hij gaf wel aan dat als op den duur de onkruiddruk te hoog wordt, dat het dan ook zomaar kan zijn dat hij weer terugschakelt en weer gangbaar gaat boeren. Hij heeft nog een aantal jaar te gaan, maar heeft geen opvolger, dus hij wil vooral dat hij het leuk blijft vinden tijdens zijn laatste jaren.

7. Hoe groot denkt u dat de invloed is van uw persoonlijkheid op de keuze?

Die is van grote invloed. Hij vindt het leuk om veel verschillende gewassen te telen en zo eens iets nieuws te proberen. Het biologisch telen past bij hem, maar hij zei ook direct dat hij niet een 'halleluja-boer' is die vindt dat dit dan weer helemaal het einde is en zou willen dat hij het veel eerder hadden gedaan. Hij is best wel een pessimistisch ingesteld, maar daardoor wel heel reëel.

8. In hoeverre is uw keuze beïnvloed door de manier waarop u naar de toekomst kijkt?

5 gaf aan wel wat zorgen te hebben om de afzet van biologische producten. Er komen steeds meer biologische boeren in Nederland en onze afzetmarkten, bijvoorbeeld Duitsland, worden steeds minder zeker. Nederland wordt steeds meer een gatenvuller, wat betekent dat er het ene jaar heel veel vraag is, maar het volgende jaar niet en we met een groot overschot zitten. Toch verkiest 5 de biologische teelt en de toekomst in de biologische markt boven die in de gangbare markt, want die situatie ziet hij nog donkerder in.

Indruk

Het was een prettig gesprek met 5. Hij was erg open en vertelde veel. Ik vond dat hij nog erg positief was, want als ik zijn situatie zie vraag ik me af of ik zo positief kon zijn. Klein bedrijf, geen opvolger en alles pacht...

Resultaten kaartjes

Tabel 15 Resultaten beweegredenen ondernemer 5

Ondernemer 5	
1	Factoren van financiële aard
2	Geschiktheid van fysieke omstandigheden
3	Factoren landbouwkundige/praktische aard
4	Toekomstfactoren
5	Factoren van persoonlijke aard
6	Persoonlijkheidsfactoren
7	Factoren van ideële aard
8	Uit gewoonte

Resultaten Big Five

Emotionele stabiliteit	9
Inschikkelijkheid	15
Doelgerichtheid	12
Sociale prikkels	8
Originaliteit / intellectueleiteit	13

Ondernemer 6

1. Kunt u uitleggen waarom u voor de biologische teelt gekozen hebt?

6 is in 1988 bij zijn vader in maatschap gekomen, toen het bedrijf nog gangbaar was. Zodra zijn vader uit de maatschap ging in 1996 heeft 6 het bedrijf meteen omgeschakeld. Deze omschakeling was er misschien wel niet geweest als hij niet had samengewerkt met een van zijn burens, die toen al biologisch was. Hij zag daar dat biologisch eigenlijk prima kon, en is het zelf uiteindelijk ook gaan doen. Daarnaast had hij nooit plezier gehad in het spuiten, hij denkt dat wanneer hij gangbaar was gebleven hij misschien wel geen boer meer geweest zou zijn. En hij vindt het erg leuk dat je in biologisch meer op de markt kunt inspelen. Het is niet zo bulk als in gangbaar, maar er wordt bepaald wat er geteeld wordt aan de hand van de markt. Dit wordt overigens wel minder met de huidige groeiende markt.

2. Hoe belangrijk waren voor u financiële overwegingen in die keuze?

Financiële overwegingen waren in die tijd nog niet zo belangrijk als ze nu zijn. Natuurlijk speelde het wel een rol, want er moet wel brood op de plank komen. Het moet financieel dus wel kunnen, maar het was voor 6 niet de belangrijkste reden om om te schakelen. De belangrijkste reden voor hem was dat hij bij zijn buurman zag dat het kon, en dat gangbaar telen niet echt wat was voor hem. Samen met de marktperspectieven vormde dit een samenloop van omstandigheden die ervoor zorgde dat hij ging omschakelen.

3. Welke rol spelen praktische factoren voor u?

Praktisch gezien waren er niet heel veel veranderingen voor 6. De gebouwen waren nooit gegast dus konden zo gebruikt worden voor de biologische producten, wat een voordeel was. Personeel was iets waar hij van tevoren wel tegenop zag, maar uiteindelijk is die drempel niet zo groot als hij van tevoren lijkt. Het was even wennen in het begin, maar na een poosje is dat allemaal prima.

4. Spelen ideële overwegingen een rol in de keuze die u gemaakt hebt?

Ideële overwegingen speelden niet een hele grote rol. Wel had hij altijd al een hekel aan spuiten, en hij teelt liever zonder het gebruik van chemische gewasbescherming. Maar hij heeft geen hekel aan de gangbare sector. Als je chemische middelen moet gebruiken dan vindt hij dat prima, maar als het met minder kan is hij er wel voorstander van om het met minder te doen, met name om milieutechnische redenen.

5. Zijn er bedrijfsspecifieke omstandigheden of factoren van persoonlijke aard die u tot een bepaalde keuze hebben gebracht?

De samenwerking met zijn buurman was een specifieke omstandigheid die een grote invloed had op de uiteindelijke keuze van 6 om om te schakelen. Hij gaf heel duidelijk aan dat als die samenwerking er niet geweest was, dat hij het dan misschien wel niet gedaan zou hebben. Een andere reden die het makkelijker maakte was dat de gebouwen op zijn bedrijf in orde waren en geschikt om biologische producten in op te slaan, wat het makkelijker maakte.

6. Hoe belangrijk waren voor u fysieke omstandigheden als ligging en mogelijkheid tot groei?

Deze zaken speelden op dat moment niet echt een rol. Wel geeft 6 aan dat het in Flevoland echt makkelijker is om om te schakelen dan dat het bijvoorbeeld op het Oude Land is. Ook het feit dat er in deze omgeving meer ondernemers omschakelden maakte het makkelijker, want zo konden ze een groep vormen en kwam het 'samen sterk' erg naar voren.

7. Hoe groot denkt u dat de invloed is van uw persoonlijkheid op de keuze?

6 gaf aan dat zijn persoonlijkheid zeker wel van invloed is geweest op de keuze om om te schakelen. Het is toch een beetje hoe je in het leven staat. Ook gaf hij aan iemand te zijn die zich niet zo snel druk maakt, wat misschien vooral in die tijd toch wel belangrijk was omdat gangbaar

en biologisch nog veel meer twee verschillende kampen waren en er ook sociaal gezien toch wel met een scheef gezicht naar de biologische boeren werd gekeken.

8. In hoeverre is uw keuze beïnvloed door de manier waarop u naar de toekomst kijkt?

In de tijd dat 6 omschakelde was de toekomst een belangrijke reden. Hij vond het ook erg leuk dat hij in biologisch meer kan inspelen op de markt en dat de relaties op een andere manier zijn vastgesteld. Aan de ene kant vindt hij het daarom jammer dat er steeds meer biologische boeren komen, omdat het persoonlijke in de sector er een beetje af gaat, en ook het telen naar de vraag verandert. Maar aan de andere kant is groei heel goed en staat hij open voor alle nieuwe omschakelaars. Hoe minder er met chemische middelen gewerkt wordt, hoe beter het is voor het milieu. Hij gaf nogmaals aan dat hij er niet tegen is, maar als het met minder middelen kan is dat alleen maar mooi. 6 gaf ook aan dat hij soms toch wel met zorgen naar de toekomst van de sector kijkt. Hij denkt al een paar jaar 'het gaat een keer fout', maar tot nog toe zijn er prijstechnisch nog geen grote problemen geweest in de sector. Hij heeft nooit echt dump prijzen voor zijn producten gekregen, maar verwacht dat dat nog wel gaat gebeuren, dat het aanbod toch een keer groter wordt dan de vraag. Biologisch zijn er minder schommelingen in de markt, wat onder andere een gevolg is van het feit dat er veel op contract gedaan wordt.

Indruk

Het was een prettig gesprek met 6. Hij was erg open over waarom hij bepaalde keuzes gemaakt heeft en hoe hij naar dingen kijkt. Hij vond het een leuk onderzoek en gaf aan dat hij erg benieuwd is naar de resultaten.

Resultaten kaartjes

Tabel 16 Resultaten beweegredenen ondernemer 6

Ondernemer 6	
1	Factoren van landbouwkundige/praktische aard
2	Persoonlijkheidsfactoren
3	Toekomstfactoren
4	Factoren van persoonlijke aard
5	Factoren van ideële aard
6	Factoren van financiële aard
7	Geschiktheid van fysieke omstandigheden
8	Uit gewoonte

Resultaten Big Five

Emotionele stabiliteit	14
Inschikkelijkheid	10
Doelgerichtheid	15
Sociale prikkels	12
Originaliteit / intellectualiteit	9

Ondernemer 7

1. Kunt u uitleggen waarom u voor de gangbare teelt gekozen hebt?

Van begin af aan is 7 al gangbare boer geweest, dus echt een bewuste keuze was het niet, maar wel een bewuste keuze om niet aan de biologische teelt te beginnen. De reden daarvoor was met name dat het een grote sprong in het duister is die heel wat voeten in de aarde heeft. Ook de aankoop van een extra bedrijf kortgeleden zorgt ervoor dat er nu even financiële stabiliteit nodig is en er niet te veel risico's genomen kunnen worden. Ook gaf 7 aan dat hij zelf het risico

niet wilde nemen omdat hij niet weet wat er in de toekomst met de biologische sector gaat gebeuren. Als er te veel groei komt is ook niet goed want dan kunnen de prijzen instorten.

2. Hoe belangrijk waren voor u financiële overwegingen in die keuze?

Financiële overwegingen zijn erg belangrijk, dit is waarschijnlijk de belangrijkste reden. Als het duidelijk is dat biologische teelt meer geld opbrengt en daar is geen twijfel over, dan gaan ze om.

3. Welke rol spelen praktische factoren voor u?

Praktische factoren spelen zeker een rol en vormen op dit moment een drempel. Naast het feit dat er gesproken werd over het machinepark, bietenquotum en de schuren (gegast) werd ook duidelijk dat ze op zouden zien tegen de extra administratieve zaken die er met het biologisch telen meekomen. Bijvoorbeeld aan personeel, maar ook aan andere zaken. Ook viel het ze nog wat tegen hoe hard de buurman moest werken om een goed resultaat te krijgen van zijn biologische land, het is niet allemaal gemakkelijk als biologische ondernemer. Een laatste drempel die ze hierbij noemden had betrekking op personeel, het stond ze namelijk niet aan wat ze bij de buurman zagen, hoe er met het personeel werd omgegaan. Het zijn veel Oost-Europeanen en er zijn weinig tot geen voorzieningen voor ze. Dit staat ze heel erg tegen en ze gaven aan niet zelf degene te willen zijn die deze mensen aan het werk houden. Moderne slavernij noemden ze het (meer ideële factor)

4. Spelen ideële overwegingen een rol in de keuze die u gemaakt hebt?

Zoals benoemd, de kwestie met het personeel is een ideële factor. Het staat ze niet aan hoe er met deze mensen wordt omgegaan en dat zou voor hen zeker een reden zijn om niet zomaar om te schakelen. Ze hebben het idee dat deze mensen het niet naar hun zin hebben hier en dat de werkgevers slavendrijvers zijn. Een andere ideële factor is dat het 7 niet per se aanstaat hoe er met chemische middelen gewerkt wordt. Het is niet prettig om daar zelf mee te werken terwijl je niet precies weet wat het met je gezondheid doet op langere termijn. Dit heeft voor hem echter meer te maken met de menselijke gezondheid dan met het milieu.

5. Zijn er bedrijfsspecifieke omstandigheden of factoren van persoonlijke aard die u tot een bepaalde keuze hebben gebracht?

Niet per se, het was voor dit bedrijf niet echt aan de orde om om te schakelen, dus wat dat betreft was het ook niet echt een bewuste keuze die gemaakt is. Wel gaf hij aan dat op dit moment zijn leeftijd een rol speelt. Als het aan hem ligt zou hij het niet doen. Mocht een van de opvolgers aangeven dat ze graag de biologische kant op willen, dan zou hij daar wel in mee gaan.

6. Hoe belangrijk waren voor u fysieke omstandigheden als ligging en mogelijkheid tot groei?

De fysieke omstandigheden van het bedrijf zijn op zich prima om om te schakelen naar biologisch. Het bedrijf op afstand heeft vrij zware grond en zou zeker gediepploegd moeten worden, maar de thuiskavel ligt op grond waarvan men zegt dat er goed biologisch op geboerd kan worden, dus dat zou een voordeel zijn. Op de vraag of hij om zou schakelen als groei in areaal niet mogelijk zou zijn, kwam niet echt een antwoord. Het was niet aan de orde geweest dus daar kon hij niet zoveel over zeggen.

7. Hoe groot denkt u dat de invloed is van uw persoonlijkheid op de keuze?

De leeftijd is van grote invloed, hij geeft zelf al aan dat hij zichzelf te oud vindt om om te schakelen. Hij kan niet meer zo hard werken als hij van het personeel zou verwachten, en hij hoeft nu gewoon niet meer per se deze stap te maken. Tegelijkertijd gaf hij aan iemand te zijn die van zekerheid houdt, en hij wil graag snel resultaat zien. Het omschakelen naar biologisch geeft geen zekerheid, het is zelfs een extra risico omdat je nieuwe dingen moet leren, de omschakelperiode niet makkelijk is en de markt soms nog grilliger is dan de gangbare markt. En meteen resultaat zien dat gaat ook niet, want we hebben te maken met een omschakelperiode

van een twee jaar waarin er nog even weinig resultaat zal zijn. De grootste drempel voor hem is nu onzekerheid, waar hij zelf niet van houdt, maar wat ook wat betreft de financiering nu gewoon even niet kan.

8. In hoeverre is uw keuze beïnvloed door de manier waarop u naar de toekomst kijkt?

Hij durfde niet echt een uitspraak te doen over wat er in de markt gaat gebeuren. De markt is nu eenmaal onvoorspelbaar. Wel gaf hij aan te verwachten dat de markt zichzelf in evenwicht zal blijven houden. Als het beter gaat in de sector dan gaan er meer boeren omschakelen en komen de prijzen weer terug op hun oude niveau. Het marktevenwicht zal in stand blijven en de prijswerking zal zijn werk doen.

Indruk

Het gesprek met 7 was niet heel makkelijk. Hij was open over zijn mening en werkwijze, maar veel vragen vond hij lastig en kon hij niet heel goed een antwoord op geven. Het kaartjes leggen ging moeilijk, hij kon niet echt een keuze maken over wat het belangrijkste was. Meermalen kwam terug in het gesprek dat de financiën van belang waren. Ik vond dat er veel over geld ging, en niet zozeer over investeringen.

Resultaat beweegredenen

Tabel 17 Resultaten beweegredenen ondernemer 7

Ondernemer 7	
1	Persoonlijkheidsfactoren
2	Factoren van landbouwkundige/praktische aard
3	Uit gewoonte
4	Factoren van financiële aard
5	Factoren van persoonlijke aard
6	Geschiktheid van fysieke omstandigheden
7	Toekomstfactoren
8	Factoren van ideële aard

Resultaat Big Five

Emotionele stabiliteit	13
Inschikkelijkheid	10
Doelgerichtheid	12
Sociale prikkels	11
Originaliteit / intellectualiteit	12

Ondernemer 8

1. Kunt u uitleggen waarom u voor de gangbare teelt gekozen hebt?

8 gaf aan weleens aan biologisch telen gedacht te hebben, maar dat hij zolang het in gangbaar goed gaat liever gangbaar ondernemer blijft. Het lijkt hem erg lastig in de biologische teelt dat je niet zo goed kunt reageren op wat er in je gewassen gebeurt, dat je snel machteloos staat tegen bijvoorbeeld onkruid en ziektes. Die ziektedruk vindt hij een drempel omdat hij het ook niet prettig zou vinden tegenover zijn burens om bijvoorbeeld al vroeg phytophthora of meeldauw te hebben en daarmee de gewassen van je burens ook daarvoor in gevaar brengt. Ook ziet hij het niet zo zitten om veel personeel te hebben. Op dit moment doet hij bijna alles samen met zijn vader, en dat bevalt hem wel. Tegen de tijd dat zijn vader eruit zal stappen moet hij misschien wel iemand aannemen, maar dat is anders dan een aantal Polen. En daarbij vraagt hij zich ook af hoe lang we deze mensen nog gaan vinden voordat er echt een tekort is.

2. Hoe belangrijk waren voor u financiële overwegingen in die keuze?

Financiële overwegingen zijn van belang, maar zolang het uitzicht niet anders wordt dan het nu is zal hij zeker niet omschakelen. Alleen als het gangbaar echt niet meer kan zou hij omschakelen. Ook ziet hij dat gangbaar steeds meer richting biologisch gaat.

3. Welke rol spelen praktische factoren voor u?

Praktische factoren spelen een belangrijke rol. Het machinepark zou niet echt een probleem zijn, dat ziet hij wel zitten, maar gebouwen bijvoorbeeld zou een grotere drempel zijn. De bewaringen zijn gegast, dus dan zou je al nieuwe gebouwen moeten hebben wat een extra druk oplevert. Qua praktische factoren is personeel de grootste belemmering voor hem. En niet alleen het feit dat hij liever niet de manager wordt, maar misschien vooral wel dat hij het idee heeft dat ze het ook niet echt leuk vinden, en dat hij niet die mensen werk wil laten doen dat ze niet leuk vinden. Dat hij iemand anders het werk moet laten doen wat hij zelf niet wil doen voelt niet goed. Ook gaf 8 aan dat hij het idee heeft dat biologisch telen een beetje terug in de tijd gaan is door de mogelijkheden die we nu hebben niet te benutten.

4. Spelen ideële overwegingen een rol in de keuze die u gemaakt hebt?

Ja, een grote drempel om om te schakelen zou voor 8 zijn dat hij het niet verantwoord vindt voor wat betreft de ziektedruk en wat je daarmee je burens aandoet. Verder is hij er niet van overtuigd dat biologisch beter is, zeker niet voor wat betreft gezondheid van het product.

5. Zijn er bedrijfsspecifieke omstandigheden of factoren van persoonlijke aard die u tot een bepaalde keuze hebben gebracht?

Niet per se, het enige zou kunnen zijn dat ze zware grond hebben, en dat dat ervoor zorgt dat je in elk geval zou moeten diepploegen. Maar hij zegt niet dat er over vijf jaar niet gediepploegd is ook als hij gewoon gangbaar blijft.

6. Hoe belangrijk waren voor u fysieke omstandigheden als ligging en mogelijkheid tot groei?

8 gaf aan dat als hij de keuze had om te groeien in areaal of zou intensiveren, dat het hem om het even zou zijn. Wat dat betreft gaf hij aan dat hij biologisch best een kans wil geven, hij sluit niet uit dat hij ooit zou gaan omschakelen.

7. Hoe groot denkt u dat de invloed is van uw persoonlijkheid op de keuze?

Die is groot, hij vindt het leuk om op deze manier te boeren en ziet biologisch niet zo zitten. Zolang het gaat op de manier waarop ze het nu doen zal hij gangbaar blijven.

8. In hoeverre is uw keuze beïnvloed door de manier waarop u naar de toekomst kijkt?

Dat heeft er wel mee te maken, hij heeft het idee dat er misschien wel wat teveel biologische producten komen en dat de markt misschien overspoeld raakt. Dus wat dat betreft is het ook niet zo dat hij nu heel veel potentieel in de markt ziet. Maar aan de andere kant wordt gangbaar ook steeds moeilijker dus is het hem wat dat betreft misschien wel om het even.

Indruk

Het gesprek met 8 verliep moeizaam. Hij is niet echt een prater, en ik moest veel vragen stellen om hem aan het praten te krijgen. Als ik een vraag stelde kreeg ik vervolgens antwoord, maar niet veel meer dan dat. Volgens mij vond hij het zelf ook lastig, dus misschien dat het daar wel door komt.

Resultaat beweegredenen

Tabel 18 Resultaten beweegredenen ondernemer 8

Ondernemer 8	
1	Factoren van ideële aard
2	Persoonlijkheidsfactoren
3	Factoren van landbouwkundige/praktische aard
4	Factoren van persoonlijke aard
5	Geschiktheid van fysieke omstandigheden
6	Uit gewoonte
7	Factoren van financiële aard
8	Toekomstfactoren

Resultaat Big Five

Emotionele stabiliteit	11
Inschikkelijkheid	13
Doelgerichtheid	13
Sociale prikkels	13
Originaliteit / intellectualiteit	13

Ondernemer 9

1. Kunt u uitleggen waarom u voor de gangbare teelt gekozen hebt?

9 is nog steeds een gangbare boer. Hij heeft wel over de biologische teelt nagedacht maar dat is het nooit geworden. De belangrijkste reden daarvoor is dat het goed gaat zoals het nu gaat, dus waarom zou hij dat veranderen? Daarbij is hij al achter in de vijftig en zal niet heel lang meer boeren. Hij heeft geen opvolger en daarom dus niet echt een reden om om te schakelen. Als hij een opvolger zou hebben die graag biologisch zou willen zou hij daar ook wel voor willen gaan. Maar zoals het nu is is ook prima. Ook heeft hij een vrij intensieve samenwerking met een buurman, die hij niet kwijt wil. Dat zou nog steeds kunnen als hij biologisch wordt, maar het wordt er minder makkelijk van.

2. Hoe belangrijk waren voor u financiële overwegingen in die keuze?

Financiële overwegingen zouden voor 9 van groot belang zijn om om te schakelen. Hij is niet echt een ideële omschakelaar, financiën zouden de belangrijkste reden zijn. Ondanks dat hij vooral naar financiën kijkt, vindt hij wel dat we op de juiste manier moeten omgaan met het land en het milieu, en is daar ook wel mee bezig. Toen hij zonnepanelen plaatste dacht hij: 'zelfs als het niks opbrengt is het toch in elk geval goed om duurzaam stroom op te wekken'. Dit geeft aan dat hij toch wel bewust onderneemt en bezig is met rentmeesterschap. Ook is hij lid van Veldleeuwewik en heeft hij akkerranden. Het gaat hem zeker niet alleen maar om geld.

3. Welke rol spelen praktische factoren voor u?

Qua praktische factoren kwam het erop neer dat het met name om personeel zou gaan, wat een drempel voor hem zou zijn. Het bevalt hem goed dat hij nu niet veel personeel nodig heeft. Hij heeft wel samen met zijn buurman een vaste medewerker, maar die heeft weinig aansturing nodig en is daarmee niet te vergelijken met het personeel dat bij een biologische ondernemer op het erf komt. Het zou een drempel zijn voor 9, maar geen hele grote.

4. Spelen ideële overwegingen een rol in de keuze die u gemaakt hebt?

Ideële overwegingen (met name milieu) zouden voor hem geen hele belangrijke rol spelen. Het zou meer een mooie bijkomstigheid zijn, waarbij de financiën de eerste reden zou zijn om

eventueel om te schakelen. Ook heeft 9 geen problemen met de manier waarop hij nu boert. Hij vindt dat hij het goed doet en is er ook trots op.

5. Zijn er bedrijfsspecifieke omstandigheden of factoren van persoonlijke aard die u tot een bepaalde keuze hebben gebracht?

Ja, voor 9 spelen deze een grote rol. Als hij jonger zou zijn zou hij omschakelen naar biologisch meer als een reële overweging zien, en ook als hij een opvolger zou hebben zou hij best om willen schakelen. En de samenwerking met zijn buurman op dit moment speelt ook een rol, omdat het praktischer is als ze beiden gangbaar zijn.

6. Hoe belangrijk waren voor u fysieke omstandigheden als ligging en mogelijkheid tot groei?

De fysieke omstandigheden zijn op zich prima om om te schakelen, het is gediëpplagde grond, dus de uitgangssituatie zou goed genoeg zijn om biologisch te telen. Wel gaf hij aan dat als hij de keuze had, hij liever in areaal zou groeien dan om zou schakelen, maar groei is tegenwoordig gewoon ontzettend lastig. En grond kopen voor 130.000, dat gaat hij gewoon niet doen.

7. Hoe groot denkt u dat de invloed is van uw persoonlijkheid op de keuze?

Wat hij nu doet past goed bij hem, en hij vindt het ook leuk om te doen. En dat is een belangrijke reden om te telen op de manier zoals hij het nu doet.

8. In hoeverre is uw keuze beïnvloed door de manier waarop u naar de toekomst kijkt?

De manier waarop 9 naar de toekomst kijkt zou een plus zijn voor de omschakeling naar biologische landbouw. Hij denkt dat de markt nog verder gaat groeien en dat die markt ook echt niet zomaar vol zal zijn. En kijken we nu naar de zaken die er spelen binnen de landbouw, dan heeft de biologische landbouw automatisch een streepje voor. De schandalen die er zijn, zoals met de eieren op dit moment, zorgen ervoor dat de gangbare landbouw weer een klap krijgt. Ook al is het misschien niet terecht, mensen brengen dit toch in verband met de gangbare landbouw en zien dit als een reden om meer voor biologische producten te gaan. Biologisch heeft een bepaald imago en voor gangbaar is het heel lastig om te laten zien dat het soms anders is dan waar mensen vanuit gaan. 9 denkt dat gangbaar en biologisch in de toekomst meer naar elkaar toe zullen groeien, maar het zal nooit een en hetzelfde worden.

Indruk

Ik had een prettig gesprek met 9. Het duurde vrij lang voordat ik aan het interview kon beginnen, zo gezellig was het en zoveel was er om over te praten. Zodra ik aan het interview begon kwam het er minder spontaan uit, maar het ging prima. Hij was erg eerlijk over de keuzes die hij maakt.

Resultaat beweegredenen

Tabel 19 Resultaten beweegredenen ondernemer 9

Ondernemer 9	
1	Factoren van landbouwkundige/praktische aard
2	Geschiktheid van fysieke omstandigheden
3	Uit gewoonte
4	Persoonlijkheidsfactoren
5	Toekomstfactoren
6	Factoren van persoonlijke aard
7	Factoren van financiële aard
8	Factoren van ideële aard

Resultaat Big Five

Emotionele stabiliteit	14
Inschikkelijkheid	15
Doelgerichtheid	12
Sociale prikkels	10
Originaliteit / intellectualiteit	14

Ondernemer 10

1. Kunt u uitleggen waarom u voor de gangbare teelt gekozen hebt?

Tien jaar geleden kwam 10 in het bedrijf bij zijn schoonvader, die een gangbare akkerbouwer was. Eerst was het dus geen bewuste keuze om gangbaar te telen, maar later is het wel een bewuste keuze geworden. 10 heeft zich weleens verdiept in het omschakelen naar biologisch, maar toch besloten gangbaar te blijven omdat hij het naar zijn zin heeft, het goed draait en efficiënt is, en hij geen reden ziet om extra risico aan te gaan zolang het op de huidige wijze nog prima gaat. Ook gaf hij aan dat voordat je omschakelt, je eerst het bedrijf goed op orde moet hebben en goed moet weten wat je aan het doen bent. Dat idee heeft hij nu wel, maar hij ziet er op dit moment meer kansen in om op gangbare wijze te groeien en uit te breiden dan om om te schakelen naar biologisch. Maar hij sluit niet uit dat het in de toekomst zou kunnen gebeuren.

2. Hoe belangrijk waren voor u financiële overwegingen in die keuze?

Financiële overwegingen zijn altijd belangrijk, als biologisch heel veel meer op zou leveren zou hij wel om willen schakelen, maar op dit moment zijn die verschillen niet groot genoeg en kan hij nog goed een boterham verdienen met het gangbare bedrijf. Op zich kijkt hij wel heel rationeel naar de keuze, als het te onderhouden valt dat het kan, dan zou hij het ook zomaar kunnen doen.

3. Welke rol spelen praktische factoren voor u?

Praktische zaken spelen een rol, maar geen hele grote. 10 gaf aan dat hij het qua machinepark etc zonde zou vinden en kapitaalvernietiging om om te schakelen, omdat dit op het bedrijf allemaal goed op orde is. Het feit dat er meer personeel op het bedrijf nodig zou zijn zag hij niet direct als probleem, dat zou hij wel zien zitten, maar zoals het nu gaat is ook wel erg prettig, met de flexibiliteit die je als ondernemer zelf hebt. Zoals het nu gaat is dus erg mooi, maar personeel aannemen zou ook prima kunnen. Is niet een groot bezwaar.

4. Spelen ideële overwegingen een rol in de keuze die u gemaakt hebt?

Niet heel erg, wel gaf 10 aan ook te zien in de gangbare sector dat het steeds dichter richting biologisch kruipt. Er komen meer regels waar we aan moeten voldoen maar ook meer mogelijkheden tot ontwikkeling. Hier staat hij erg open in, hij staat open voor nieuwe ontwikkelingen en vindt ook dat we met zijn allen mee moeten ontwikkelen. Voor wat betreft chemische gewasbescherming, 10 gaf aan dat hij geen verkeerd gevoel heeft bij wat hij doet, hij heeft er geen problemen mee. Wel moet dit alles met respect voor het milieu gebeuren en is het goed om het te beperken. Maar hierin wil hij niet doorslaan. Wat dat betreft staat hij erg achter het initiatief van Boer Bewust, dat aangeeft dat de gangbare boeren trots zijn op wie ze zijn en wat ze doen.

5. Zijn er bedrijfsspecifieke omstandigheden of factoren van persoonlijke aard die u tot een bepaalde keuze hebben gebracht?

Niet per se. Hij gaf wel aan dat de omstandigheden op het bedrijf prima zijn om om te schakelen. De grond is goed, de gebouwen zijn niet gegast, de schaalgrootte van het bedrijf is in orde. De mogelijkheden zijn er om om te schakelen, en 10 zei ook dat als hij een nieuwe schuur zou bouwen, dat hij die dan ook in zou richten met de mogelijkheid om in de toekomst eventueel

andere gewassen op te slaan of biologische gewassen op te slaan. Hij is daarin heel makkelijk, hij kijkt gewoon rationeel naar de keuze en als het op een gegeven moment een betere keuze lijkt, dan staat hij er open voor om biologisch te telen.

6. Hoe belangrijk waren voor u fysieke omstandigheden als ligging en mogelijkheid tot groei?

Groei is altijd moeilijk, maar 10 ziet hier in de toekomst zeker wel mogelijkheden voor. Wat dat betreft zou hij liever het bedrijf groter maken door te groeien in areaal dan door te intensiveren, bijvoorbeeld in de vorm van biologische teelt. Even geleden raakte 10 een deel van het land dat ze bebouwd kwijt, maar daar is in de vorm van wat ruilingen met een veeboer toch weer land voor terug gekomen. Op deze manier zijn er altijd wel oplossingen te bedenken en zal 10 ook niet zomaar opgeven. Wel vindt hij dat je voordat je groeit eerst de boel zelf op orde moet hebben, en dat heeft hij nu wel aardig voor elkaar.

7. Hoe groot denkt u dat de invloed is van uw persoonlijkheid op de keuze?

Deze invloed is aanwezig, en op dit moment komt dat met name terug in het feit dat hij aangeeft dat hij nogal makkelijk is, rationeel keuzes maakt en naar beslissingen kijkt, en een erg open houding heeft. Hij staat open voor nieuwe dingen, is vooruitstrevend op het gebied van nieuwe technieken en ideeën, en bekijkt per keer wat voor keuzes hij maakt. Hierom gaf hij ook aan dat hij de mogelijkheden openhoudt om in de toekomst om te schakelen.

8. In hoeverre is uw keuze beïnvloed door de manier waarop u naar de toekomst kijkt?

10 ziet voorlopig in de gangbare sector nog wel markt, en dat is ook de reden waarom hij nog niet direct zou omschakelen. Tegelijkertijd weet hij ook dat als hij om zou schakelen, het toch een jaar of vijf zou duren voor je helemaal biologisch bent, en hij wil niet het risico lopen dat hij dan achter de markt aanloopt. Al met al gaf hij aan dat het op dit moment, om onderbouwde redenen, niet de tijd was voor hem om om te schakelen.

Indruk

Ik had een erg prettig gesprek met 10. Hij is een gedreven boer die heel rationeel en realistisch naar de wereld en naar het vak kijkt. Hij houdt van zijn vak, maar geeft ook de biologische kant een kans en sluit niet uit dat hij ooit om zou schakelen. 10 is erg open-minded. Wat voor mij uit het gesprek naar voren kwam, was dat hij op dit moment niet omschakelt omdat het goed gaat op de manier waarop hij het nu doet. 'never change a winning team'

Resultaat beweegredenen

Tabel 20 Resultaten beweegredenen ondernemer 10

Ondernemer 10	
1	Factoren van landbouwkundige/praktische aard
2	Factoren van financiële aard
3	Toekomstfactoren
4	Persoonlijkheidsfactoren
5	Geschiktheid van fysieke omstandigheden
6	Factoren van persoonlijke aard
7	Uit gewoonte
8	Factoren van ideële aard

Resultaat Big Five

Emotionele stabiliteit	18
Inschikkelijkheid	12
Doelgerichtheid	11
Sociale prikkels	16
Originaliteit / intellectueleiteit	17

Ondernemer 11

1. Kunt u uitleggen waarom u voor de gangbare teelt gekozen hebt?

Het eerste wat 11 noemde was dat hij het idee heeft dat biologisch boeren hier op de grond niet echt kan. De grond is behoorlijk zwaar, en dat gaat gewoon niet werken. Echter heeft hij wel onlangs gediepploegd, dus dat zou geen bezwaar moeten vormen. Hij gaf aan dat hij na het diepploegen eerst weer wat rust in de bodem wil krijgen voor ze zo'n keuze zouden maken. Hij heeft er weleens over nagedacht, maar het staat hem nog niet zo aan. Het aansturen van personeel was een van de dingen waar hij tegenop zou zien. En hij vindt het leuk zoals het nu gaat, dus waarom zou hij het veranderen? Daarbij gaf hij aan dat hij het bedrijf samen met zijn broer doet, dus dat ze er ook beide achter zouden moeten staan.

2. Hoe belangrijk waren voor u financiële overwegingen in die keuze?

Financiële overwegingen zijn de belangrijkste redenen. Het klinkt allemaal heel mooi, maar uiteindelijk zou hij het voor het geld doen. Het moet meer opbrengen, anders zal hij sowieso nooit omschakelen. Hij zou geen ideële omschakelaar zijn, want hij heeft het idee dat biologisch telen ook niet de oplossing is. Biologisch zal ook de wereld niet gaan voeden. Daarbij vindt hij dat hij het op dit moment als gangbare boer ook goed doet. De sector is steeds meer bezig met hoe we samen beter voor het milieu kunnen zorgen, en daar komt de sector steeds verder in.

3. Welke rol spelen praktische factoren voor u?

Praktische factoren zouden wel een drempel zijn. In de eerste plaats bijvoorbeeld de schuren die in het verleden gegast zijn, daar kan hij geen biologisch product in opslaan. Maar aan de andere kant, als je gaat omschakelen doe je dat ook niet voor twee jaar, je doet dat omdat je denkt dat je dat in de toekomst blijft doen, en dan moet je misschien een nieuwe schuur bouwen maar dat is dan een minder groot probleem. Personeel zou wel een drempel zijn, want op dit moment vraagt 11 zich af of hij het leuk vindt om zoveel vreemde arbeid te hebben en dat te moeten aansturen. Maar tegelijkertijd gaf hij aan dat dat ook iets zou kunnen zijn waar je je gewoon overheen moet zetten. In de gangbare akkerbouw is er ook weleens iets wat hem niet aanstaat, maar sommige dingen zijn gewoon zo en moet je accepteren.

4. Spelen ideële overwegingen een rol in de keuze die u gemaakt hebt?

Ideële overwegingen zouden voor 11 geen rol spelen.

5. Zijn er bedrijfsspecifieke omstandigheden of factoren van persoonlijke aard die u tot een bepaalde keuze hebben gebracht?

Iets wat specifiek voor dit bedrijf geldt is dat de grond vrij zwaar is, en dat zag 11 wel echt als een belemmering. Maar dat heeft eigenlijk de hele polder, en door te diepploegen kan de grond wel geschikt gemaakt worden voor de biologische akkerbouw. Flevoland heeft verder wel een goede uitgangssituatie voor de biologische landbouw, het is een geschikte locatie. Dat brengt ook wel weer gevaren met zich mee, want omdat er in Flevoland meer biologische boeren zijn dan waar dan ook in Nederland, nemen de infectiekansen wel toe. Als er een groep biologische boeren bij elkaar zit dan is de ziektedruk waarschijnlijk hoger dan wanneer een biologische boer wordt omringd door gangbare boeren die hun aardappels en uien ziektevrij houden. Phytophthora en meeldauw zijn wel echt gevaren wat dat betreft.

6. Hoe belangrijk waren voor u fysieke omstandigheden als ligging en mogelijkheid tot groei?

11 en zijn broer hadden een aantal jaar geleden de mogelijkheid om wat uit te breiden en hebben dat toen ook gedaan. Tegenwoordig is het veel moeilijker om uit te breiden en zou hij misschien wel eerder wat in biologisch zien. Maar 11 gaf duidelijk aan dat hij dat niet echt zag zitten. Hij zou liever in areaal groeien dan omschakelen, maar wat hij nu het meest reëel ziet is dat de loonwerktak in de toekomst wat gaat uitbreiden en dat doet hij liever. Hij ziet nog ruimte in die sector en vindt dat erg leuk om te doen, dus daar gaat zeker de voorkeur naar uit.

7. Hoe groot denkt u dat de invloed is van uw persoonlijkheid op de keuze?

11 gaf aan dat de invloed van zijn persoonlijkheid (en van zijn broer) van grote invloed is op de keuze. Naast het feit dat hij het gewoon niet zo ziet zitten waren er niet veel andere redenen. Hij had nog niet zover doorgedacht, omdat hij verwacht dat het binnenkort toch niet zal gebeuren. Hij zei dat het hem niet zou verbazen als hij een van de laatste boeren is die om zou schakelen. Wat op dit moment voor hem belangrijk is is dat hij het gewoon erg naar zijn zin heeft, hij heeft er plezier in om op deze manier te werken en het gaat goed. Waarom zou hij dan ineens de boel veranderen?

8. In hoeverre is uw keuze beïnvloed door de manier waarop u naar de toekomst kijkt?

Als we naar de toekomst kijken denkt 11 dat biologisch en gangbaar beide zullen blijven bestaan. We hebben elkaar nodig, samen vullen we de markt. Wel denkt hij dat de beide sectoren in de toekomst nog verder naar elkaar toe zullen groeien, maar ze zullen nooit hetzelfde worden. Het zou mooi zijn, maar dat zit er gewoon niet in. Wel merkt hij dat de sectoren opener worden naar elkaar toe, en dat er meer bereidheid is om dingen te delen en om elkaar verder te helpen dan dat vroeger was. De verschillen worden kleiner.

Indruk

Ik had een leuk gesprek met 11. Hij had niet zo heel veel te zeggen over het onderwerp, maar dat kwam denk ik met name omdat hij zichzelf niet zomaar biologisch ziet zijn. Hij heeft ook niet alle afwegingen gemaakt, omdat hij het op dit moment toch nog niet ziet zitten omdat het hem niet zo leuk lijkt. Wel was hij open over de beweegredenen en om zijn mening te geven.

Resultaat beweegredenen

Tabel 21 Resultaten beweegredenen ondernemer 11

Ondernemer 11	
1	Toekomstfactoren
2	Factoren van landbouwkundige/praktische aard
3	Persoonlijkheidsfactoren
4	Factoren van persoonlijke aard
5	Geschiktheid van fysieke omstandigheden
6	Factoren van financiële aard
7	Uit gewoonte
8	Factoren van ideële aard

Resultaat Big Five

Emotionele stabiliteit	14
Inschikkelijkheid	15
Doelgerichtheid	11
Sociale prikkels	11
Originaliteit / intellectueleiteit	14

1. Kunt u uitleggen waarom u voor de gangbare teelt gekozen hebt?

12 gaf aan op dit moment gangbaar te boeren, omdat hij en zijn broer het bedrijf in het verleden gangbaar hebben overgenomen, en omdat het nu goed gaat zoals het gaat. Ze hebben er weleens over nagedacht om om te schakelen, maar toch de stap niet genomen. 12 gaf aan dat hij dacht dat sommige mensen er te makkelijk over denken, maar dat het meer voeten in de aarde heeft. Biologisch telen is een manier om meer geld per hectare te verdienen, maar je moet het wel goed doen en er vol voor gaan. Als je dat niet ziet zitten gaat het hem niet worden.

2. Hoe belangrijk waren voor u financiële overwegingen in die keuze?

Financiële overwegingen zouden erg belangrijk zijn, dat zou toch wel de drive zijn om om te schakelen. Maar daarbij moet je het als een uitdaging zien en ervoor willen gaan. Hij gaf aan geen ideële omschakelaar te zijn als hij zou omschakelen, maar als hij spuit kijkt hij altijd wel hoe het minder kan. Het minderen zal alleen niet ten koste gaan van de effectiviteit van de besputtingen.

3. Welke rol spelen praktische factoren voor u?

De benodigde arbeid in de biologische sector zou voor 12 een struikelblok zijn in de omschakeling. Niet meteen het feit dat er dan altijd mensen zijn en dat je die moet aansturen, maar ook de vraag hoe we op grote schaal deze mensen hier krijgen. Hierin keek hij verder dan alleen het eigen bedrijf, en vroeg zich af waar het personeel vandaan moet komen. En daarbij uiteraard ook de vraag of je het ziet zitten om veel met een stel Polen te werken bijvoorbeeld. Ook gaf hij aan op dit moment redelijk gespecialiseerd te zijn in het pootgoed, en dat hij het wel als kapitaalvernietiging ziet van het machinepark en de gebouwen als je die nu op een andere manier moet gaan gebruiken. En hij vroeg zich af wat er überhaupt met de pootgoedteelt zou gebeuren als hij omschakelt. Want dat is in de biologische teelt minder makkelijk, en het zou ook een aantal jaren duren voor je weer pootgoed kunt telen na omschakeling.

4. Spelen ideële overwegingen een rol in de keuze die u gemaakt hebt?

Ideële overwegingen zouden niet direct een rol spelen in deze keuze. Hij gaf aan dat we als Nederlandse boeren de wereld niet hoeven voeden en dat we dat ook niet hoeven te proberen. Een ideële overweging zou kunnen zijn dat we beter voor het milieu moeten zorgen, maar hij gaf aan dat dat ook in de gangbare sector al steeds meer een rol speelt, de wetgeving wordt strenger en biologisch en gangbaar komen wat dat betreft dichterbij elkaar toe. Tegelijkertijd sprak 12 zijn zorgen uit over het gevaar van ziektedruk in de biologische sector. Het is mooi dat er geen chemische middelen meer nodig zijn, maar wat gebeurt er met de ziektedruk als de halve polder biologisch is? Nu gaat het nog goed, maar komt dat omdat biologische boeren omringd worden door gangbare boeren? Hier is nog niet veel over bekend, maar hij sprak er wel zijn zorgen over uit.

5. Zijn er bedrijfsspecifieke omstandigheden of factoren van persoonlijke aard die u tot een bepaalde keuze hebben gebracht?

In het geval van 12 waren er zeker bedrijfsspecifieke omstandigheden die ze tot deze keuze hebben gebracht. In de eerste plaats was het bedrijf natuurlijk al zo ingericht, en hebben de broers het overgenomen als zijnde een gangbaar bedrijf. Daarbij hadden ze de mogelijkheid om te groeien, en was het niet nodig om te intensiveren door bijvoorbeeld biologisch te gaan telen. Ook is dit een bedrijf dat meer gespecialiseerd is dan andere bedrijven, in dit geval op pootgoed. Voor een bedrijf dat minder gespecialiseerd is is het makkelijker om om te schakelen, maar voor hen is het de vraag wat er met bijvoorbeeld machinepark en gebouwen moet gebeuren. Pootgoed is voor hen nu een erg grote tak, zowel financieel als qua werkdruk, en dat willen ze liever niet veranderen. Maar wat als er ontwikkelingen in de aardappelsector komen en pootgoed niet meer nodig is? Dan zou het zomaar om kunnen slaan en staan ze wel open voor

eventuele omschakeling. Dit blijft koffiedikkijken, en voorlopig zal dit bedrijf dan ook gangbaar blijven.

6. Hoe belangrijk waren voor u fysieke omstandigheden als ligging en mogelijkheid tot groei?

Fysieke omstandigheden zijn goed voor zowel gangbaar als biologisch, maar de uitgangssituatie zou prima zijn om om te schakelen. Wel wordt er vrij intensief geteeld, maar maken ze ook veel gebruik van groenbemesters. De bodem is aan de zware kant, dus zou misschien gediëpploegd moeten worden. Flevoland is een geschikte plaats om biologisch te boeren, maar voor dit bedrijf is het op dit moment niet noodzakelijk of passend.

7. Hoe groot denkt u dat de invloed is van uw persoonlijkheid op de keuze?

De persoonlijkheid van 12 heeft zeker invloed op de keuzes die hij maakt, het is niet alleen maar objectief kijken naar de cijfers. De beide broers stonden er wel iets verschillend in, hier is verder niet over doorgesproken. Op dit moment is de belangrijkste reden waarschijnlijk dat het prima gaat zoals het gaat, er is geen noodzaak om dingen anders te doen en daarom gaat het nog zoals het gaat. Ook gaven de broers aan dat biologisch boeren een andere levensstijl vereist, en dat zagen ze misschien nog niet zo zitten. Hierin kwam vooral naar voren dat het ze niet zo aanstond dat er toch veel vreemd personeel rondloopt op het bedrijf.

8. In hoeverre is uw keuze beïnvloed door de manier waarop u naar de toekomst kijkt?

De broers gaven aan dat ze niet zeker wisten wat er in de toekomst met biologisch zal gaan gebeuren. Er komen steeds meer biologische producten in de supermarkt, maar de vraag is waar dat vandaan komt. De supermarkten zelf hebben een stevige positie en als ze een grotere marge maken op biologische producten, dan bieden ze die gewoon meer aan. De vraag is dus waar de vraag werkelijk vandaan komt. En als de markt groter wordt, dan wordt het ook meer een bulkmarkt en zullen de marges ook voor de boeren kleiner gaan worden. Gangbaar en biologisch zullen in elk geval twee sectoren blijven, en de consument geeft de biologische boer het voordeel van de twijfel. Consumenten worden bewuster, en het imago van biologisch is over het algemeen beter dan van gangbaar. Tot slot spraken de broers nog hun zorgen uit over de wetgeving, zowel in Nederland als in Brussel. Wetgeving op zich is goed, maar soms kan het erg doorslaan.

Indruk

Het gesprek met 12 was een prima gesprek. Het was soms wat lastig om te achterhalen wat de redenen zijn, we kwamen een beetje op hetzelfde antwoord uit. Wel was hij erg open en bereid om te delen hoe hij dacht.

Resultaat beweegredenen

Tabel 22 Resultaten beweegredenen ondernemer 12

Ondernemer 12	
1	Factoren van landbouwkundige/praktische aard
2	Factoren van financiële aard
3	Uit gewoonte
4	Factoren van persoonlijke aard
5	Geschiktheid van fysieke omstandigheden
6	Persoonlijkheidsfactoren
7	Factoren van ideële aard
8	Toekomstfactoren

Resultaat Big Five

Emotionele stabiliteit	13
Inschikkelijkheid	14
Doelgerichtheid	16
Sociale prikkels	13
Originaliteit / intellectualiteit	14

Bijlage 4: Tabellen en grafieken

In hoofdstuk 7 zijn de resultaten van het onderzoek weergegeven. De gegevens uit de interviews zijn verwerkt en hebben tot tabellen en grafieken geleid. De belangrijkste tabellen en grafieken staan in hoofdstuk 7 weergegeven, de tabellen en grafieken die daaraan aan de basis stonden zijn niet opgenomen in hoofdstuk 7, maar hier in de bijlage geplaatst.

Resultaten beweegredenen biologische ondernemers

Tabel 23 Resultaten beweegredenen ondernemer 1

Ondernemer 1	
1	Factoren van landbouwkundige/praktische aard
2	Persoonlijkheidsfactoren
3	Uit gewoonte
4	Factoren van financiële aard
5	Factoren van ideële aard
6	Geschiktheid van fysieke omstandigheden
7	Toekomstfactoren
8	Factoren van persoonlijke aard

Tabel 24 Resultaten beweegredenen ondernemer 2

Ondernemer 2	
1	Persoonlijkheidsfactoren
2	Factoren van ideële aard
3	Factoren van persoonlijke aard
4	Factoren van landbouwkundige/praktische aard
5	Toekomstfactoren
6	Factoren van financiële aard
7	Geschiktheid van fysieke omstandigheden
8	Uit gewoonte

Tabel 25 Resultaten beweegredenen ondernemer 3

Ondernemer 3	
1	Factoren van persoonlijke aard
2	Factoren van landbouwkundige/praktische aard
3	Toekomstfactoren
4	Factoren van ideële aard
5	Factoren van financiële aard
6	Persoonlijkheidsfactoren
7	Geschiktheid van fysieke omstandigheden
8	Uit gewoonte

Tabel 26 Resultaten beweegredenen ondernemer 4

Ondernemer 4	
1	Toekomstfactoren
2	Factoren van financiële aard
3	Geschiktheid van fysieke omstandigheden
4	Factoren van landbouwkundige/praktische aard
5	Persoonlijkheidsfactoren
6	Factoren van persoonlijke aard
7	Uit gewoonte
8	Factoren van ideële aard

Tabel 27 Resultaten beweegredenen ondernemer 5

Ondernemer 5	
1	Factoren van financiële aard
2	Geschiktheid van fysieke omstandigheden
3	Factoren landbouwkundige/praktische aard
4	Toekomstfactoren
5	Factoren van persoonlijke aard
6	Persoonlijkheidsfactoren
7	Factoren van ideële aard
8	Uit gewoonte

Tabel 28 Resultaten beweegredenen ondernemer 6

Ondernemer 6	
1	Factoren van landbouwkundige/praktische aard
2	Persoonlijkheidsfactoren
3	Toekomstfactoren
4	Factoren van persoonlijke aard
5	Factoren van ideële aard
6	Factoren van financiële aard
7	Geschiktheid van fysieke omstandigheden
8	Uit gewoonte

Tabel 29 Individuele en cumulatieve scoretabel beweegredenen biologische ondernemers

Beweegredenen biologische ondernemers	1	2	3	4	5	6	Cumulatief
Factoren van financiële aard	5	3	4	7	8	3	30
Factoren van landbouwkundige/praktische aard	8	5	7	5	6	8	39
Factoren van ideële aard	4	7	5	1	2	4	23
Factoren van persoonlijke aard	1	6	8	3	4	5	27
Geschiktheid van de fysieke omstandigheden	3	2	2	6	7	2	22
Persoonlijkheidsfactoren	7	8	3	4	3	7	32
Toekomstfactoren	2	4	6	8	5	6	31
Uit gewoonte	6	1	1	2	1	1	12

Tabel 30 Gemiddelde rangschikking beweegredenen biologische ondernemers

Gemiddelde schikking beweegredenen biologische ondernemers	Cumulatief
Factoren van landbouwkundige/praktische aard	39
Persoonlijkheidsfactoren	32
Toekomstfactoren	31
Factoren van financiële aard	30
Factoren van persoonlijke aard	27
Factoren van ideële aard	23
Geschiktheid van de fysieke omstandigheden	22
Uit gewoonte	12

Resultaten beweegredenen gangbare ondernemers

Tabel 31 Resultaten beweegredenen ondernemer 7

Ondernemer 7	
1	Persoonlijkheidsfactoren
2	Factoren van landbouwkundige/praktische aard
3	Uit gewoonte
4	Factoren van financiële aard
5	Factoren van persoonlijke aard
6	Geschiktheid van fysieke omstandigheden
7	Toekomstfactoren
8	Factoren van ideële aard

Tabel 32 Resultaten beweegredenen ondernemer 8

Ondernemer 8	
1	Factoren van ideële aard
2	Persoonlijkheidsfactoren
3	Factoren van landbouwkundige/praktische aard
4	Factoren van persoonlijke aard
5	Geschiktheid van fysieke omstandigheden
6	Uit gewoonte
7	Factoren van financiële aard
8	Toekomstfactoren

Tabel 33 Resultaten beweegredenen ondernemer 9

Ondernemer 9	
1	Factoren van landbouwkundige/praktische aard
2	Geschiktheid van fysieke omstandigheden
3	Uit gewoonte
4	Persoonlijkheidsfactoren
5	Toekomstfactoren
6	Factoren van persoonlijke aard
7	Factoren van financiële aard
8	Factoren van ideële aard

Tabel 34 Resultaten beweegredenen ondernemer 10

Ondernemer 10	
1	Factoren van landbouwkundige/praktische aard
2	Factoren van financiële aard
3	Toekomstfactoren
4	Persoonlijkheidsfactoren
5	Geschiktheid van fysieke omstandigheden
6	Factoren van persoonlijke aard
7	Uit gewoonte
8	Factoren van ideële aard

Tabel 35 Resultaten beweegredenen ondernemer 11

Ondernemer 11	
1	Toekomstfactoren
2	Factoren van landbouwkundige/praktische aard
3	Persoonlijkheidsfactoren
4	Factoren van persoonlijke aard
5	Geschiktheid van fysieke omstandigheden
6	Factoren van financiële aard
7	Uit gewoonte
8	Factoren van ideële aard

Tabel 36 Resultaten beweegredenen ondernemer 12

Ondernemer 12	
1	Factoren van landbouwkundige/praktische aard
2	Factoren van financiële aard
3	Uit gewoonte
4	Factoren van persoonlijke aard
5	Geschiktheid van fysieke omstandigheden
6	Persoonlijkheidsfactoren
7	Factoren van ideële aard
8	Toekomstfactoren

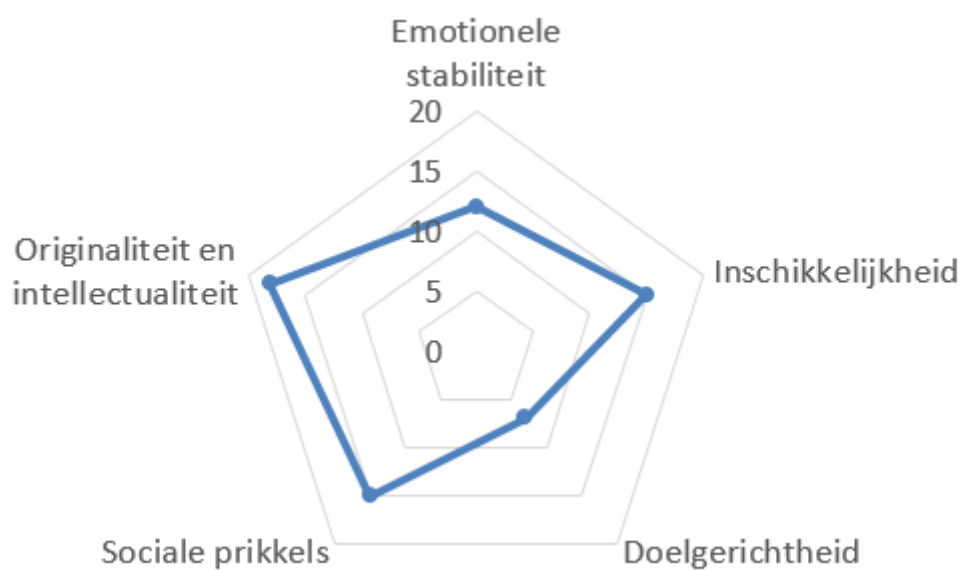
Tabel 37 Individuele en cumulatieve scoretabel beweegredenen gangbare ondernemers

Beweegredenen gangbare ondernemers	7	8	9	10	11	12	Cumulatief
Factoren van financiële aard	5	2	2	7	3	7	26
Factoren van landbouwkundige/praktische aard	7	6	8	8	7	8	44
Factoren van ideële aard	1	8	1	1	1	2	14
Factoren van persoonlijke aard	4	5	3	3	5	5	25
Geschiktheid van de fysieke omstandigheden	3	4	7	4	4	4	26
Persoonlijkheidsfactoren	8	7	5	5	6	3	34
Toekomstfactoren	2	1	4	6	8	1	22
Uit gewoonte	6	3	6	2	2	6	25

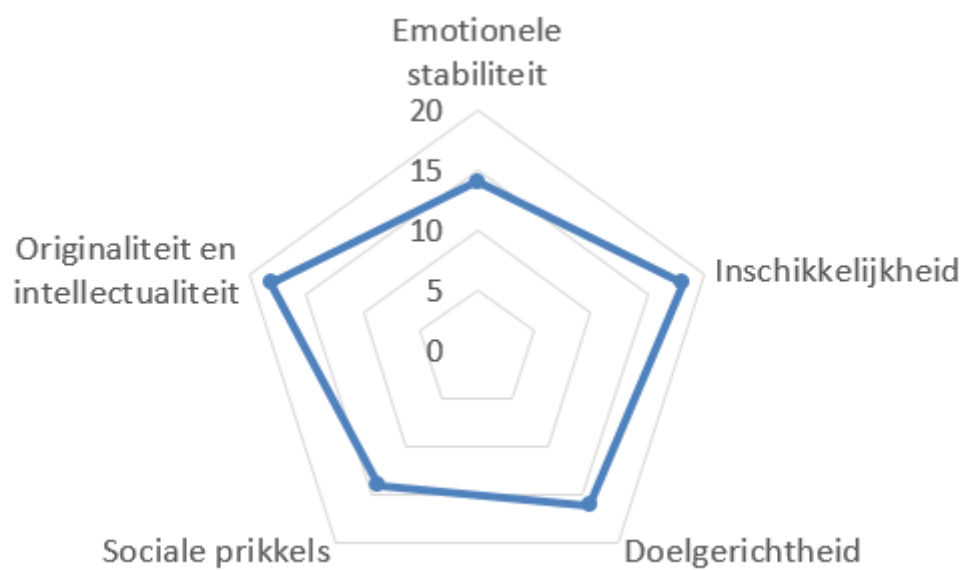
Tabel 38 Gemiddelde rangschikking beweegredenen gangbare ondernemers

Beweegredenen gangbare ondernemers	Cumulatief
Factoren van landbouwkundige/praktische aard	44
Persoonlijkheidsfactoren	34
Factoren van financiële aard	26
Geschiktheid van de fysieke omstandigheden	26
Factoren van persoonlijke aard	25
Uit gewoonte	25
Toekomstfactoren	22
Factoren van ideële aard	14

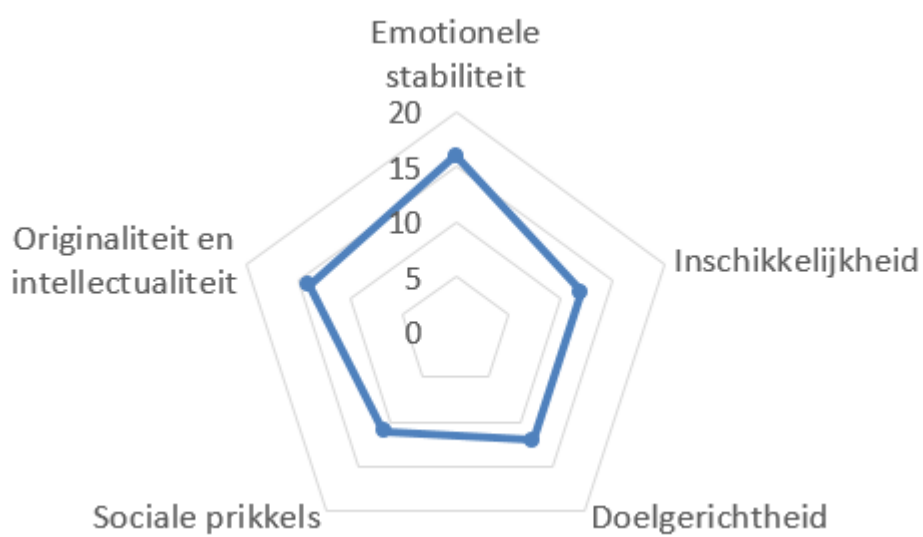
Resultaten persoonlijkheden biologische ondernemers



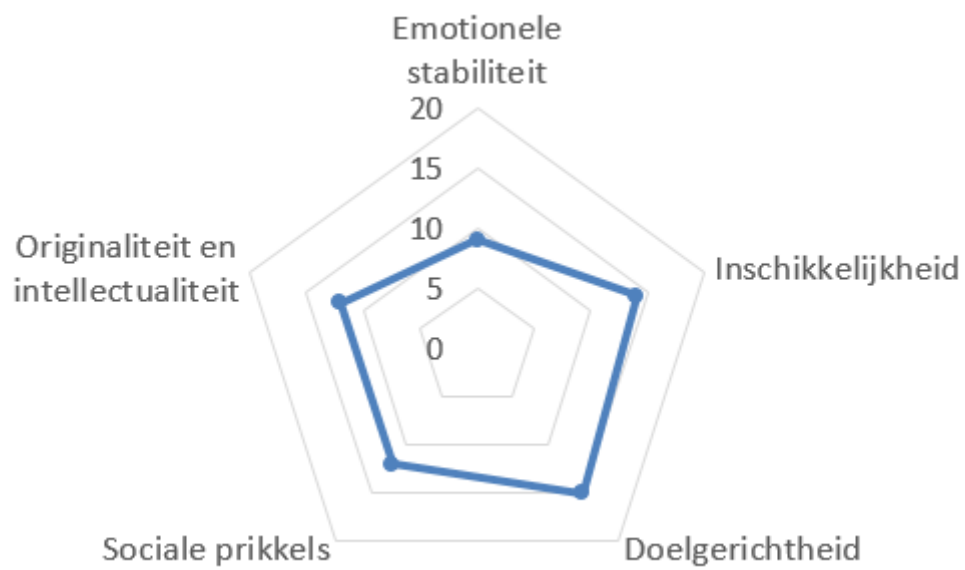
Figuur 11 Resultaten persoonlijkheid ondernemer 1



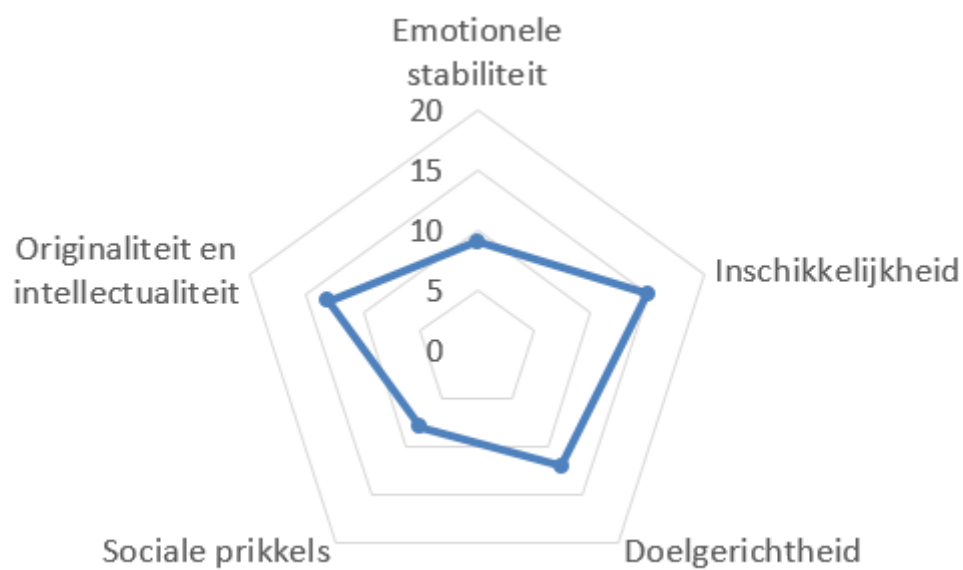
Figuur 12 Resultaten persoonlijkheid ondernemer 2



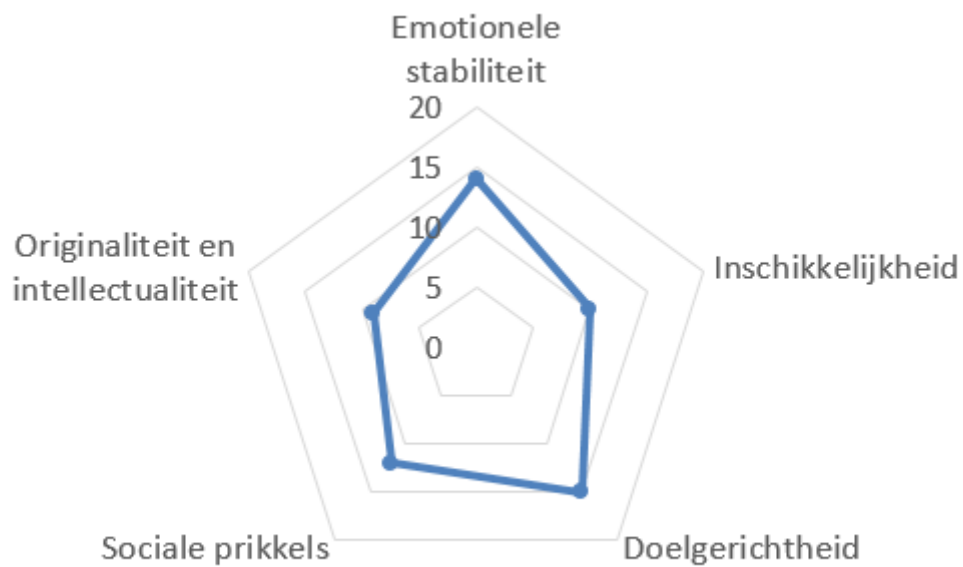
Figuur 13 Resultaten persoonlijkheid ondernemer 3



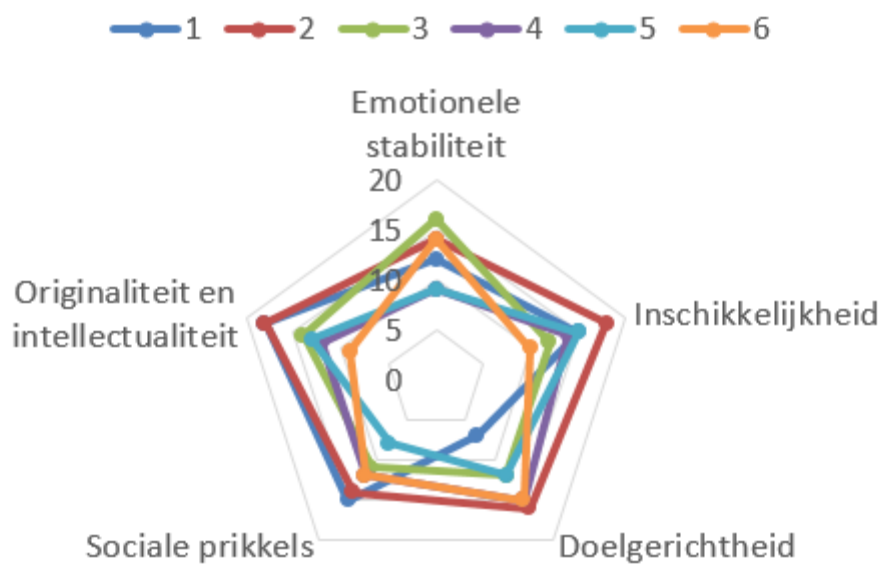
Figuur 14 Resultaten persoonlijkheid ondernemer 4



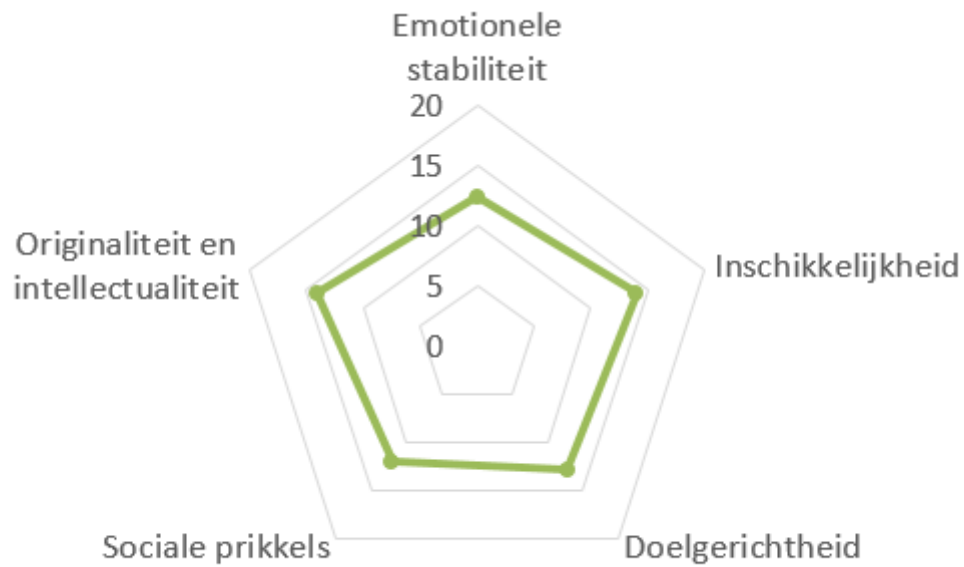
Figuur 15 Resultaten persoonlijkheid ondernemer 5



Figuur 16 Resultaten persoonlijkheid ondernemer 6

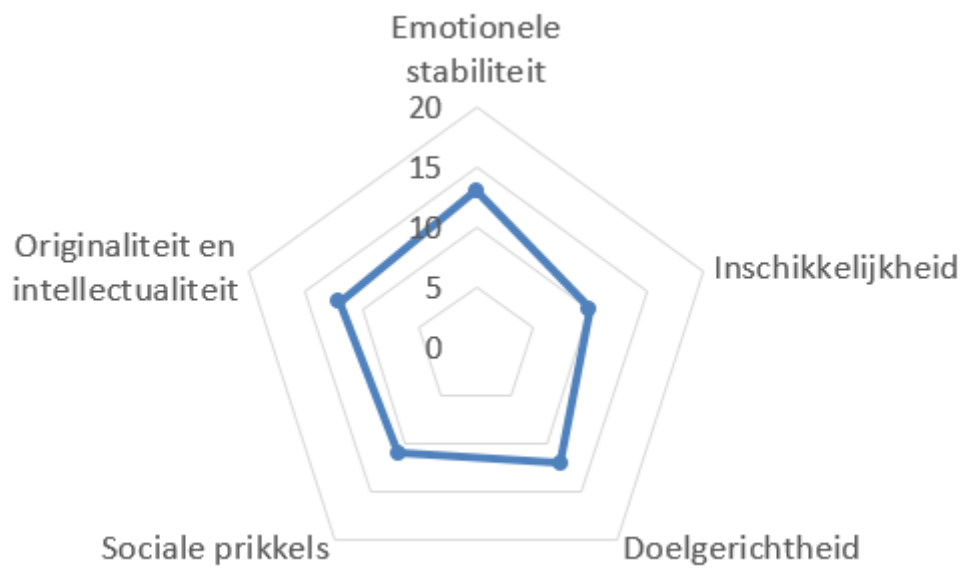


Figuur 17 Gecombineerde resultaten persoonlijkheden biologische ondernemers

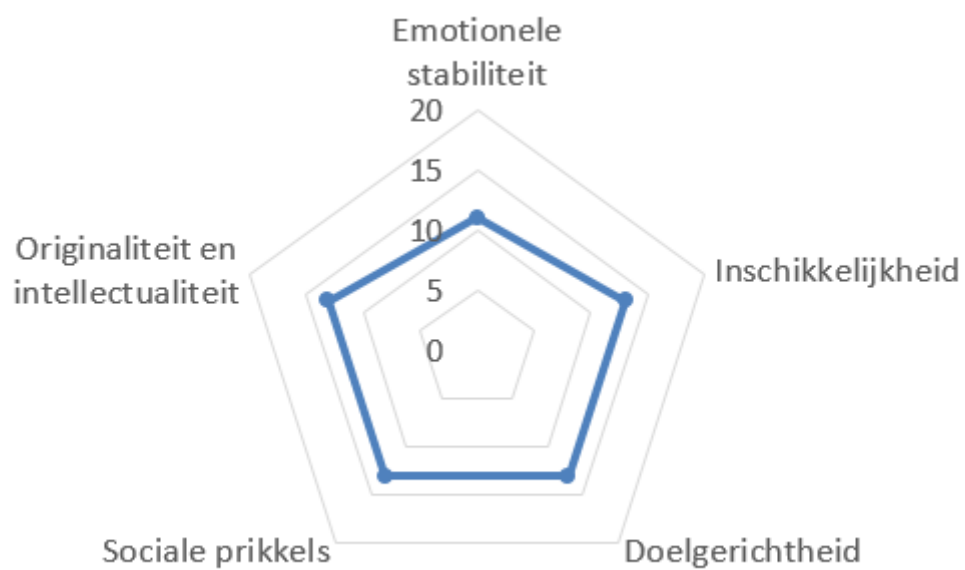


Figuur 18 Gemiddelde resultaten persoonlijkheid biologische ondernemers

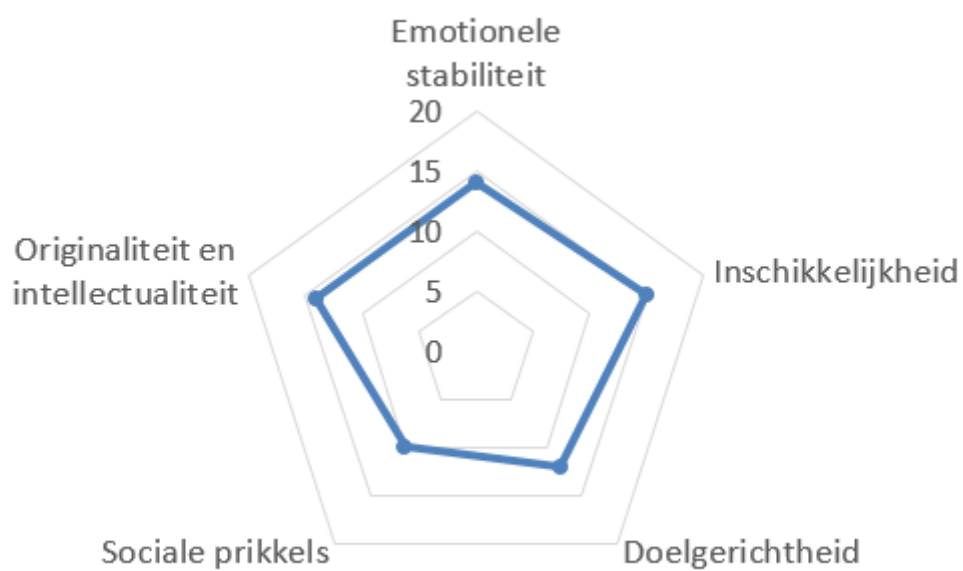
Resultaten persoonlijkheden gangbare ondernemers



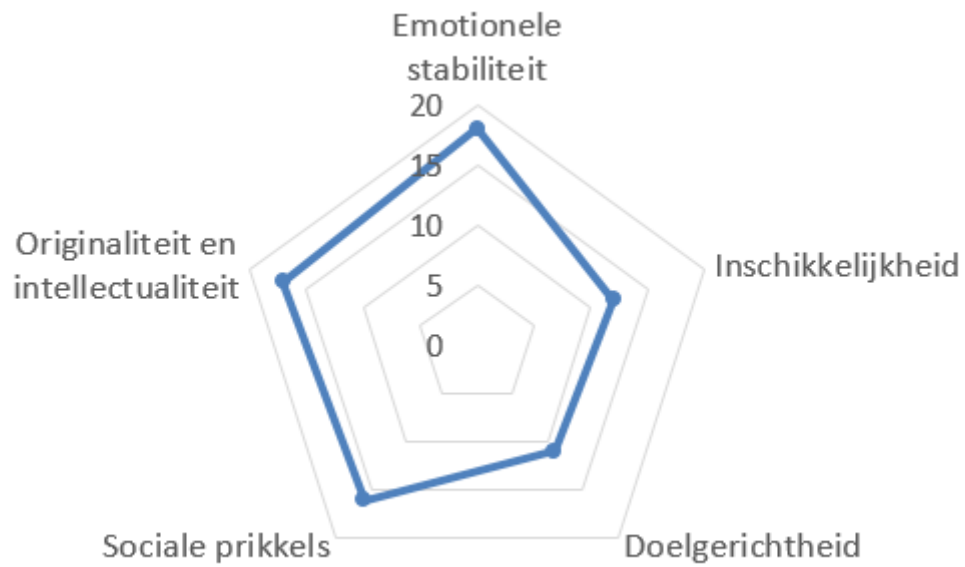
Figuur 19 Resultaten persoonlijkheid ondernemer 7



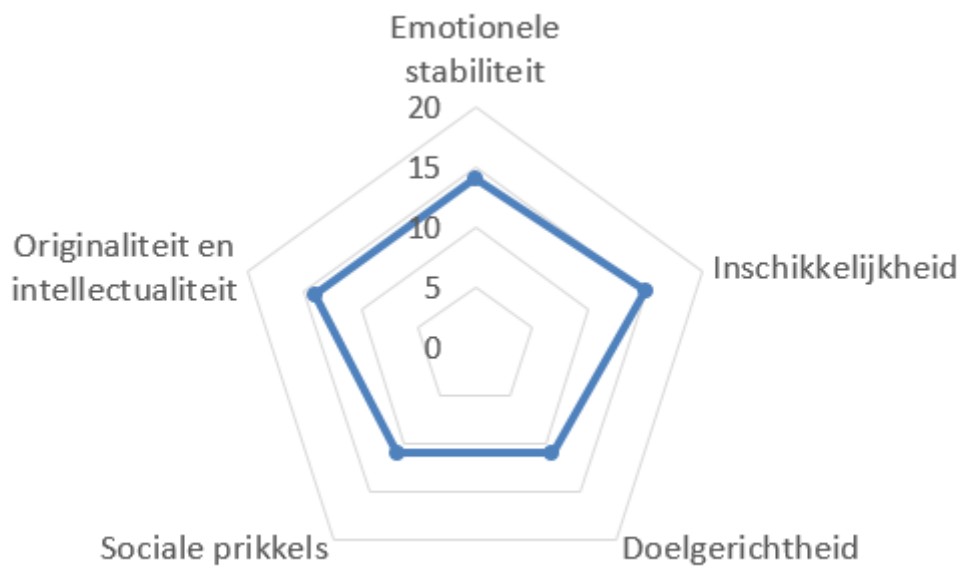
Figuur 20 Resultaten persoonlijkheid ondernemer 8



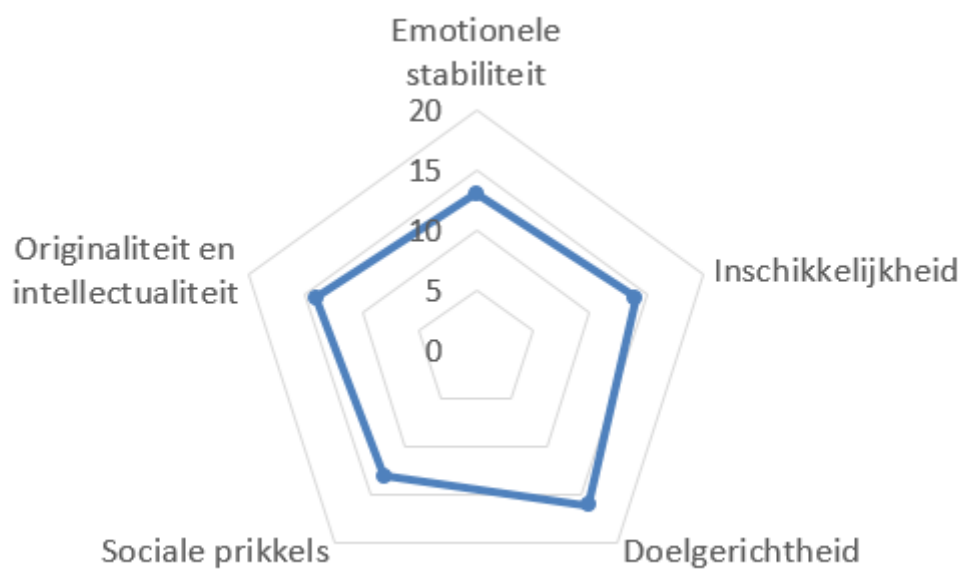
Figuur 21 Resultaten persoonlijkheid ondernemer 9



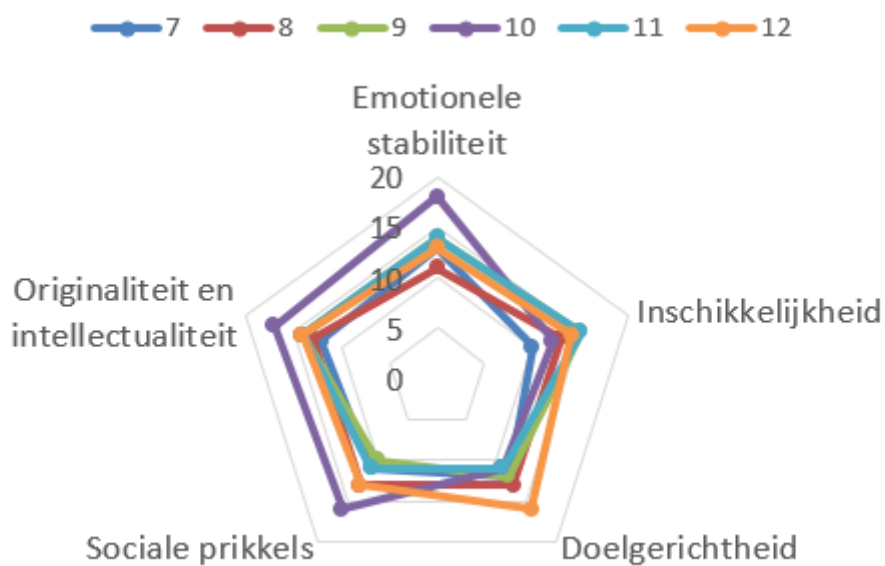
Figuur 22 Resultaten persoonlijkheid ondernemer 10



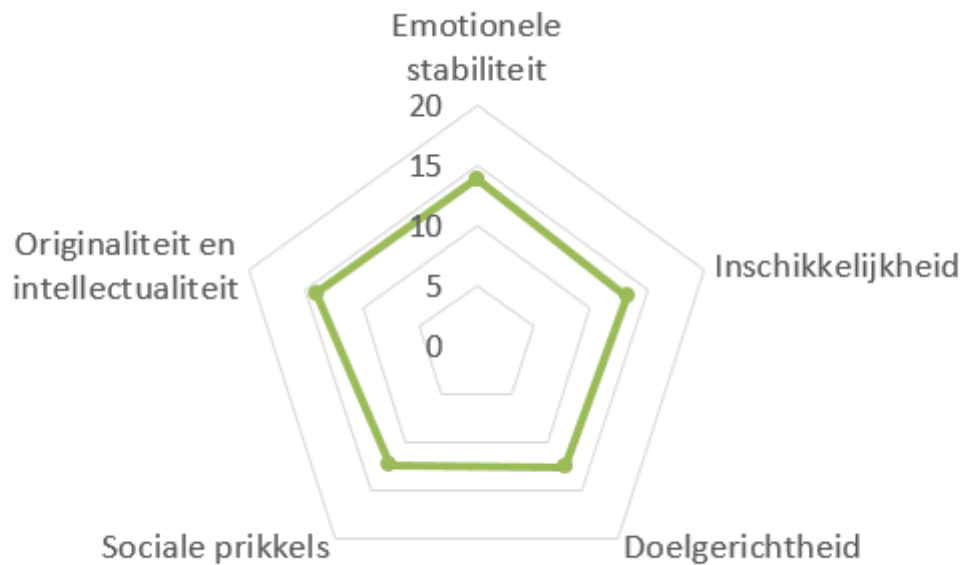
Figuur 23 Resultaten persoonlijkheid ondernemer 11



Figuur 24 Resultaten persoonlijkheid ondernemer 12



Figuur 25 Gecombineerde resultaten persoonlijkheden gangbare ondernemers



Figuur 26 Gemiddelde resultaten persoonlijkheid gangbare ondernemers

Resultaten significantietesten

Tabel 39 Test normale verdeling biologische ondernemers

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.
Emotionele stabiliteit	,219	6	,200 [*]	,895	6	,343
Inschikkelijkheid	,192	6	,200 [*]	,971	6	,899
Doelgerichtheid	,244	6	,200 [*]	,867	6	,213
Sociale prikkels	,175	6	,200 [*]	,952	6	,753
Originaliteit en intellectualiteit	,205	6	,200 [*]	,922	6	,517

Tabel 40 Test normale verdeling gangbare ondernemers

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.
Emotionele stabiliteit	,305	6	,086	,884	6	,287
Inschikkelijkheid	,172	6	,200 [*]	,912	6	,452
Doelgerichtheid	,272	6	,187	,815	6	,080
Sociale prikkels	,231	6	,200 [*]	,905	6	,405
Originaliteit en intellectualiteit	,333	6	,036	,873	6	,238

Tabel 41 Resultaat t-test emotionele stabiliteit

Independent Samples Test										
		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
Emotionele stabiliteit	Equal variances assumed	,947	,353	-,995	10	,343	-1,50000	1,50739	-4,85867	1,85867
	Equal variances not assumed			-,995	9,567	,344	-1,50000	1,50739	-4,87939	1,87939

Tabel 42 Resultaat t-test inschikkelijkheid

Independent Samples Test										
		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
Inschikkelijkheid	Equal variances assumed	,388	,547	,605	10	,558	,83333	1,37639	-2,23345	3,90012
	Equal variances not assumed			,605	8,979	,560	,83333	1,37639	-2,28139	3,94806

Tabel 43 Resultaat t-test doelgerichtheid

Independent Samples Test										
		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
Doelgerichtheid	Equal variances assumed	1,690	,223	,215	10	,834	,33333	1,55278	-3,12647	3,79313
	Equal variances not assumed			,215	7,896	,835	,33333	1,55278	-3,25556	3,92223

Tabel 44 Resultaat t-test sociale prikkels

Independent Samples Test										
		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
Sociale prikkels	Equal variances assumed	,000	1,000	-,250	10	,808	-,33333	1,33333	-3,30419	2,63752
	Equal variances not assumed			-,250	9,846	,808	-,33333	1,33333	-3,31049	2,64382

Tabel 45 Resultaat t-test originaliteit en intellectualiteit

Independent Samples Test										
		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
Originaliteit en intellectualiteit	Equal variances assumed	3,049	,111	,000	10	1,000	,00000	1,59164	-3,54641	3,54641
	Equal variances not assumed			,000	7,149	1,000	,00000	1,59164	-3,74785	3,74785

Bijlage 5: Planning uitvoering onderzoek

De planning voor het schrijven van de totale scriptie is hieronder weergegeven. Dit was de originele planning, hier is bij de uitvoering van het onderzoek vanaf geweken.

Moment	Doel
December 2016	Inleveren eerste versie Plan van Aanpak scriptie
Juli 2017	Inleveren definitieve versie Plan van Aanpak scriptie
September 2017	Plannen interviews
Oktober 2017	Uitvoeren interviews
November 2017	Schrijven afstudeerwerkstuk
December 2017	Inleveren eerste versie afstudeerwerkstuk
Januari 2018	Inleveren definitieve versie afstudeerwerkstuk.