

Samen helpen wij de hele keten van eiwitrijke gewassen groeien



Van de 'Bean' naar de 'Deal'

Eindrapportage Bean Deal

**Green Deal Eiwitrijke Gewassen
14 juli 2022 – 14 juli 2025**

Deze rapportage betreft de eindrapportage van de ketenregisseur van de Green Deal Eiwitrijke Gewassen



Colofon

Auteur: Sonja Zuijdgeest, dr.ir.
Ketenregisseur Bean Deal
Kwartierkracht



Met dank aan leden van de kerngroep:

Janny van der Heijden, Provincie Noord-Brabant; Jeroen Willemsen, Foodvalley; Patrick Lemmens, Limburgse Land- en Tuinbouwbond; Watze van der Zee, Ministerie LVVN; Anna van der Bijl, Producentenorganisatie Eiwitboeren van Nederland; Marianne Karstens, BEANMEAL, Green Protein Alliance; Ramon van der Tol, Rabobank; Mirron Onrust, RVO; Leonie Barelds, Louis Bolk Instituut.

Met dank aan Marjolein Brasz, voorzitter stuurgroep Bean Deal en stuurgroepleden.

En vooral dank aan alle Bean Deal deelnemers voor de enorme inzet en de prettige samenwerking.

Wageningen, 28 augustus 2025

Bean Deal 2022–2025: van Bean naar Deal

De afgelopen drie jaar heeft de Bean Deal de kracht van samenwerking laten zien. Vanuit niets is een levendig en vertrouwd netwerk ontstaan waarin boeren, bedrijven, overheden, kennisinstellingen en maatschappelijke organisaties samen het vliegwiel hebben aangezet. Nieuwe teelten, deals en producten zijn ontwikkeld, onderzoek en onderwijs hebben ondersteuning geboden, en er is een breder draagvlak ontstaan voor peulvruchten van Nederlandse bodem.

Er is veel gebeurd. Enkele hoogtepunten:

- De veldboonketen is opgeschaald: van teelthandleiding tot nieuwe verwerkingscapaciteit en meer dan 30 hybride vleesproducten bij Jumbo met Nederlandse veldboneneiwit.
- Lupine maakte een doorbraak: oprichting van telersvereniging van LuPeel en LekkerLupine, nieuwe producten (o.a. lupine shoarma, worstenbroodjes, spreads) en een eigen lupine inspiratiehuis.
- Jumbo nam als eerste supermarkt Nederlandse edamame op in het schap met goede marges; verkoopresultaten overtroffen de verwachtingen.
- De Nieuwe Melkboer ontwikkelde Nederlandse soja tot plantaardige yoghurt met landelijke distributie in 300 supermarkten.
- BEANMEAL is uitgegroeid tot een jaarlijks landelijk activatie-evenement met enthousiasme en draagvlak onder retailers, foodservice en producenten.
- Onderwijsprojecten bereikten duizenden leerlingen en studenten, waardoor de volgende generatie kennismaakt met plantaardig eten en peulvruchten.

Tegelijkertijd zijn de overkoepelende doelen nog niet bereikt:

- Voor veel telers is de teelt van vlinderbloemigen nog niet rendabel.
- De consumentenvraag naar peulvruchten blijft achter.
- Opschaling van areaal en verwerkingscapaciteit gaat traag en is kwetsbaar.

Dat is geen reden tot ontmoediging, maar juist een aansporing. Het vliegwiel draait. Dit kan én moet nu worden ondersteund en versneld.

De drie pijlers voor vervolg

Het vervolg van de Bean Deal rust op drie pijlers, die samen het fundament vormen voor opschaling:

- PO Eiwitboeren van Nederland – versterking en professionalisering van de teelt en leveringszekerheid.
- Plant Protein Forward – deal-making en ketenversterking, met structurele ondersteuning voor nieuwe afspraken en businessmodellen.
- BEANMEAL – stimulering van marktvraag en consumptie via educatie, activatie en campagnes.

Wat nu nodig is

- Volhouden en opschalen: pioniers zijn begonnen, nu is het moment om door te pakken en grotere volumes en stabielere ketens te realiseren. Creëer een omgeving waarin zij succesvol kunnen blijven.
- Nieuwe spelregels: true value pricing, langetermijncontracten en ondersteunende regelingen zijn essentieel om telers en ketenpartners perspectief te geven.
- Iedereen doet mee: boeren, werkers, retailers, horeca, onderwijs, overheid én consument – ieder heeft een eigen rol om dit vliegwiel verder in beweging te houden.

Oproep

De Bean Deal heeft laten zien dat verandering mogelijk is. Maar we staan pas aan het begin. Laten we het vliegwiel in beweging houden, samen de drie pijlers ondersteunen, en koersvast bouwen aan een toekomstbestendig verdienmodel voor Nederlandse eiwitten. Hou vol. Zet koers. Maak de Bean Deal tot een echte Deal.



Inhoudsopgave

1.	Inleiding.....	6
1.1.	Nationale Eiwitstrategie en Green Deal Eiwitrijke Gewassen.....	6
1.2.	Doelen van de Bean Deal.....	7
1.3.	Opbouw van deze rapportage	7
2.	Terugblik op de Bean Deal: resultaten.....	8
2.1.	Netwerk, organisatie en regievoering	8
2.2.	Ketenontwikkelingen per gewas Ondernemerschap	9
2.3.	Stakeholders en ontwikkelingen	12
3.	Barrières en initiatieven.....	16
3.1.	Achterblijvende marktvraag en consumptie	16
3.2.	Achterblijvende opbrengsten: de teelt van peulvruchten in Nederland	17
3.3.	Deal-making en financiële houdbaarheid	18
4.	Verkenning voor vervolg, januari-juli 2025	20
4.1.	Opdracht Ketenregisseur.....	20
4.2.	Procesaanpak	20
4.3.	Ambities en kansen voor vervolg: van de 'Bean' naar de 'Deal'	21
4.4.	Scenario's voor organisatievormen voor de drie nieuwe pijlers	23
5.	Algemene conclusies: resultaten, kansen en aanbevelingen voor vervolg	24
5.1.	Resultaten, impact en beperkingen van de Bean Deal	24
5.2.	Kansen voor vervolg	25
5.3.	Conclusies: Vervolg van de Bean Deal	27
5.4.	Aanbevelingen.....	29
5.5.	Financiering en middelen	29
	Slotwoord Ketenregisseur	30
	Bijlage A, Overzicht van deelnemende partijen	31
	Bijlage B, Bean Deal governance: Kerngroepleden en stuurgroepleden	32
	Bijlage C, Belangrijke mijlpalen 2022-2025.....	33
	Bijlage D, CBS data Peulvruchtenteelt in Nederland (2000 – 2025)	34
	Bijlage E, Onderzoeksprojecten gedurende de looptijd van de Bean Deal.....	39

1. Inleiding

1.1. Nationale Eiwitstrategie en Green Deal Eiwitrijke Gewassen

Als onderdeel van de in 2020 gelanceerde Nationale Eiwit Strategie (NES) is in 2022 de [Green Deal Eiwitrijke Gewassen](#) (oftewel de Bean Deal) opgezet. Het initiatief geeft invulling aan het eerste spoor van de NES: *'het stimuleren van de teelt van eiwitrijke gewassen'*. Zesenvijftig partijen uit de gehele eiwitketen (van veredelaar tot telers en verwerkers tot food service en detailhandel, kennisinstellingen, NGO's en overheden) zijn in juli 2022 toegetreden tot de Bean Deal, gevolgd door zestien nieuwe partijen in januari 2024. De Bean Deal in haar huidige vorm is formeel geëindigd op 14 juli 2025.



Figuur 1 Ondertekening van de Bean Deal op 14 juli 2022

Vlinderbloemige eiwitrijke gewassen zoals veldbonen, lupine, soja, kikkererwten, kidneybonen en bruine bonen worden, gezien hun stikstofbindende eigenschappen, bestempeld als de 'motor achter de kringlooplandbouw'. Naast besparing op kunstmest biedt de teelt voordelen voor biodiversiteit, waterkwaliteit en bodemkwaliteit en past het goed in de gewasrotatie in Nederland. In de praktijk is de opschaling van de teelt van vlinderbloemigen weerbarstig, omdat de opbrengst nog niet voldoende robuust is en de veredeling en het verdienmodel achterblijven bij dat van meer traditionele teelten.



1.2. Doelen van de Bean Deal

Het hoofddoel van de Bean Deal was de opschaling van de Nederlandse teelt en verwerking van eiwitrijke gewassen, primair bestemd voor humane consumptie, met een focus op stikstofbindende vlinderbloemigen. In deze Green Deal hebben deelnemers toegezegd om zich gedurende een periode van 3 jaar in te zetten voor realisatie van de volgende gemeenschappelijke doelen:

- I. de in de Nationale Eiwitstrategie (NES) geformuleerde wens om meer eiwit-zelfvoorzienend te worden;
- II. een gezond verdienmodel voor een grotere groep Nederlandse telers van vlinderbloemigen en andere eiwitrijke gewassen;
- III. een voedselomgeving die de aankoop stimuleert van plantaardige eiwitten van eigen bodem of producten waarin deze zijn verwerkt;
- IV. een groter aandeel plantaardig eiwit van eigen bodem in levensmiddelen;
- V. een optimale ketensamenwerking: veredeling, teelt, verwerking, aanbod. Circulaire principes vormen hierbij een uitgangspunt.

Succes van deze Green Deal was gedefinieerd op basis van de volgende beoogde resultaten:

- VI. Creatie van meerwaarde voor plantaardige eiwitten van eigen bodem, voor teler, veredelaar, verwerker, consument en overheid;
- VII. Maximale invulling van de groeiende vraag en stimulering van het aanbod van plantaardig voedsel met producten met vlinderbloemigen en andere eiwitrijke gewassen van Nederlandse bodem;
- VIII. Financieel aantrekkelijke inbedding en waardering van de teelt van stikstofbinders in het bouwplan voor Nederlandse telers;
- IX. Hogere plantaardige eiwit-zelfvoorziening én meerwaarde voor de samenleving door bijdrage aan het oplossen van stikstofproblematiek, een betere bodemkwaliteit, een grotere biodiversiteit en gezondere voeding.

De Green Deal Eiwitrijke Gewassen omvatte Inzet en Acties door de Rijksoverheid, de Regionale Overheid en Ketenpartijen en had als doel in gezamenlijkheid bij te dragen aan het slechten van de barrières bij opschaling van de teelt van eiwitrijke gewassen.

Om de doelen te bereiken, hebben deelnemende bedrijven, organisaties en overheden zich zowel autonoom als ook in samenwerkingsverband gecommitteerd aan specifieke doelstellingen.

1.3. Opbouw van deze rapportage

Deze rapportage geeft een overzicht van wat de Bean Deal gedurende haar looptijd heeft opgeleverd en de uitkomsten van een verkenning naar een vervolg.

Hoofdstuk 2 biedt een terugblik op de Green Deal Eiwitrijke gewassen en de ontwikkelingen die op gang gekomen zijn gedurende de looptijd.

Hoofdstuk 3 beschrijft de kansen en uitdagingen die in beeld zijn gekomen.

In Hoofdstuk 4 wordt de verkenning voor mogelijke vervolgszenario's voor de Bean Deal beschreven.

Hoofdstuk 5 beschrijft de conclusies en aanbevelingen voor vervolg die kunnen bijdragen aan de doorontwikkeling van de teelt, verwerking en consumptie van eiwitrijke gewassen in Nederland.



2. Terugblik op de Bean Deal: resultaten

Dit hoofdstuk biedt een terugblik op behaalde resultaten, vruchtbare samenwerkingen en nieuwe ontwikkelingen die zijn ontstaan gedurende de looptijd van de Bean Deal.

In paragraaf 2.1 wordt kort weergegeven hoe de Bean Deal organisatorisch vormgegeven was en het verloop in de tijd. In paragraaf 2.2 wordt teruggeblikt op de ontwikkelingen die hebben plaatsgevonden in de diverse peulvruchtenketens en bij ondersteunende partijen. Het is indrukwekkend op welke proactieve wijze verschillende deelnemers zich hebben ingezet, en samen met partners belangrijke bijdragen hebben geleverd aan de ontwikkeling van de ketens en/of het organiseren van ondersteunende initiatieven. Ook ontwikkelingen die hebben plaatsgevonden in het bredere speelveld worden in het overzicht vermeld, waarbij de overtuiging is dat deze ontwikkelingen mede geïnitieerd en geïnspireerd zijn door de Bean Deal. Paragraaf 2.3 biedt een overzicht van een aantal specifieke gewassen waarin de meeste voortgang heeft plaatsgevonden. Paragraaf 2.4 gaat tenslotte in op een aantal ontwikkelingen per stakeholdergroep.

2.1. Netwerk, organisatie en regievoering

Sinds de start van de Bean Deal is een levendig netwerk van mensen en organisaties ontstaan dat zich met elkaar inzet voor de gezamenlijke doelen, ieder vanuit een eigen perspectief, positie en rol binnen het voedselsysteem. Regievoering werd verzorgd door een ketenregisseur¹ in nauwe samenwerking met een actieve kerngroep en een stuurgroep (zie Bijlage B, Bean Deal governance: Kerngroepleden en stuurgroepleden). Belangrijke dragende organisaties waren het Ministerie LNVN (in 2022 LNV), de gezamenlijke provincies en Foodvalley.

Twee maal per jaar werd roulerend een uitvoeringsbijeenkomst georganiseerd en gefinancierd door deelnemers. Tijdens deze bijeenkomsten werd voortgang besproken en nieuws gedeeld. Daarnaast boden de bijeenkomsten ruim tijd voor het maken van contact en het bespreken van nieuwe ideeën en plannen. Bijeenkomsten, nieuwsbrieven, een Whatsapp groep, website en een actief Bean Deal account op LinkedIn vormden de belangrijke en laagdrempelige infrastructuur voor regievoering en communicatie.

Vanuit een groeiend begrip en vertrouwen tussen partijen, mede ondersteund door een voortgangs-onderzoek door een Masterstudente van Wageningen Universiteit, zijn initiatieven en (onderzoeks-) programma's gestart met als doel om kansen en belemmeringen gezamenlijk aan te pakken.

In Bijlage C, Belangrijke mijlpalen 2022-2025 is een overzicht beschikbaar van impactvolle momenten tijdens de looptijd van de Bean Deal.

In het laatste half jaar is de blik vooruit gezet: hoe gaan we samen verder. Deelnemers gaven duidelijk aan dat het vliegwiel op gang gekomen was. Ook werd benoemd dat de beweging een lange adem vraagt die zeker vervolg moet krijgen. Zoals verderop in dit verslag beschreven, zijn plannen voor vervolg in het laatste half jaar van de Bean Deal ontwikkeld, waarbij nieuwe dragende organisaties zijn ingestapt.

Tijdens de eindbijeenkomst op 28 augustus 2025 in Zeeland is de Bean Deal feestelijk en met veel trots afgesloten, en is het vervolg van de Bean Deal met veel energie gestart.

¹ Rolinvulling van de ketenregisseur kwam in de praktijk meer overeen met de rol van programmaleider over ketens en initiatieven heen. Ketenregie per gewas werd opgepakt door ketenversnellers, mogelijk gemaakt door het programma Plant Protein Forward (zie ook 3.3).

2.2. Ketenontwikkelingen per gewas | Ondernemerschap

Gedurende de looptijd van de Bean Deal hebben veel bedrijven geïnvesteerd in de ontwikkeling van peulvruchtenketens in Nederland: teeltkennis, veredeling, verwerkingscapaciteit, productinnovatie, supply chain en ketenontwikkeling. Deals zijn gesloten, producten zijn gelanceerd, en nieuwe markten zijn ontsloten.

Verschillende peulvruchtenketens hebben zich hiermee ontwikkeld van het niveau van startup tot scaleup. De teelt, het productassortiment, de supply chain en markt (zowel in food service als retail) hebben zich ontwikkeld voor gewassen als veldboon, lupine, edamame, droge soja, kikkererwt en spliterwt zoals onderstaand beschreven.

Een succesvol toegepaste strategie was hierbij onder anderen om geïmporteerde bonen als ingrediënt in een bestaand product te vervangen door bonen uit Nederland. Daarnaast zijn innovatieprojecten met Nederlandse bonen gestart, en is ingezet op het vervangen van dierlijke eiwitten door plantaardige eiwitten uit peulvruchten.

Toegang tot de benodigde verwerkingscapaciteit was een randvoorwaarde voor succesvolle opschaling. Een succesvol toegepaste strategie was om reeds beschikbare infrastructuur beter te benutten, als ook om te investeren in nieuwe infrastructuur.

Naast bestaande infrastructuur en technologie richtten ondernemers zich tevens op de ontwikkeling van innovatieve technologieën. Deze innovaties vereisen over het algemeen grote investeringen en lange doorlooptijden, zoals voor de productie van isolaten en eiwitrijke melen. Het ontwikkelen van een sluitende business case voor deze nieuwe infrastructuur in Nederland is een uitdaging gebleken. In omringende landen zijn inmiddels wel fabrieken gerealiseerd waar ook Nederlandse bonen verwerkt kunnen worden.

Veldboon

Bij de start van de Bean Deal was de veldbonenketen in Nederland nog beperkt ontwikkeld. Verwerkingsstappen als schonen en pellen (dehullen) waren nog niet beschikbaar in Nederland.

Tijdens de looptijd van de Bean Deal is de veldbonenketen opgeschaald, onder meer met ondersteuning van het programma Plant Protein Forward en opschalingsprogramma's in de verschillende regio's zoals ondersteund door het [Platform Nieuwe Teelten Limburg](#) samen met [LLTB](#), en het [Fascinating programma](#) in Groningen. Een nieuwe [teelthandleiding](#) is ontwikkeld. Verwerkingscapaciteit is regionaal en landelijk opgeschaald, en afspraken zijn gemaakt met afnemers. Poldergraan kan in de toekomst veldbonen reinigen voor PO Eiwitboeren. Een verkenning met Inveja is gaande voor het verwerken van veldbonen.

Er zijn overeenkomsten gesloten om veldbonenfracties te verwerken in eindproducten, zoals hybride vlees- en zuivelproducten en bakkersproducten. Fabafull heeft buitenlandse veldbonen in muffins inmiddels vervangen door veldbonen van Nederlandse teelt. Meer dan 30 verwerkte vleesproducten bij Jumbo, zoals worsten en balletjes, bevatten inmiddels veldboneneiwit uit Nederland. Deze zogenoemde 'blended' of 'hybride' producten bieden mogelijkheden voor verdere groei.



Figuur 2 De veldboon

Naast de verwerking van Nederlandse veldbonen zijn ook nieuwe producten geïntroduceerd op basis van buitenlandse veldbonen, waarbij het doel uiteindelijk is om ook bonen van Nederlandse bodem in te kopen. Voorbeelden hiervan zijn de veldbonenburger en zuiveldrank bij Albert Heijn. Ondermeer Cosun en Farm Dairy zijn hierbij belangrijke partners. Bereidheid om daadwerkelijk te investeren en op te schalen is vooralsnog beperkt.

Het moet gezegd worden dat het areaal veldbonen in 2024 kleiner is dan in 2023. Factoren als onduidelijkheid over vergoeding uit het GLB en de eco-regeling en het natte voorjaar en najaar hebben hierbij een rol gespeeld.

Lupine

Bij de start van de Bean Deal was de lupineketen in Nederland beperkt aanwezig. Door actief ondernemerschap en zichtbare initiatieven van telersorganisaties zoals [LekkerLupine](#) en Lupeel is tijdens de looptijd van de Bean Deal een basis gelegd voor verdere opschaling van de waardeketen van teelt tot consumptie.

In 2024 is telersvereniging LuPeel, ontstaan uit een provinciegrens-overschrijdende ambitie in Zuid Oost Nederland, aangesloten bij LekkerLupine om gezamenlijk samen te werken. Samenwerkingsovereenkomsten zijn gesloten met ketenpartners als Inveja, BOON, Ekoplaza, Compass Group, Vermaat en Oregional Streekproducten. Koopovereenkomsten zijn onder andere afgesloten met LEEV (voor het gebruik van Nederlands lupinemeel in bijvoorbeeld crackers), Van der Westen Organic Family Bakery (vervanging van buitenlands lupinemeel door Nederlands product in onder andere stroopwafels van Ekoplaza en uitbreiding naar andere bakkerijproducten), Grainlabs (eiwitrijke cakejes) en Gabana Foodworks (productie van lupinepasta).

Spreads zijn ontwikkeld en te koop via het eigen merk [LuPien Cuisine](#). Op de conservenmarkt is Nederlandse lupine, waaronder ook biologische lupine, verkrijgbaar bij BOON, Ekoplaza, Odin en Jumbo. Onder productinnovaties vallen producten zoals lupine shoarma, lupine balletjes en het lupine vegan worstenbroodje, gerealiseerd door onder andere Jamael Food Group, Jumbo, MuscleMeat, Ekoplaza, LuPeel en Slow Food Masters.

Ondersteuning vanuit het programma Plant Protein Forward heeft mede bijgedragen aan deze ontwikkelingen.



Figuur 3 Samenwerking tussen Lekker Lupine en Inveja

Het recent geopende Lekker Lupine Inspiratiehuis fungeert als locatie voor ontvangst, veldbezoeken en proeverijen.

Lekker Lupine participeert in onderzoeksprojecten gericht op de toegevoegde waarde van lupineteelt, zoals het Delphy project, het EU-project [VALERECO](#) (biodiversiteit) en het [OMEGA](#)-project in samenwerking met het Louis Bolk Instituut (mengteelt). Ook werkt Lekker Lupine samen met Urgenda (Landinzicht), OnePlanet en diverse onderwijsinstellingen.

Samenwerking met ziekenhuizen is opgezet om de eiwitwaarde van lupine toegankelijk te maken voor kwetsbare groepen, onder meer via het [versnellingsprogramma Eiwitteelt](#) in Overijssel.

Lupine wordt toegepast in verschillende bakkerij-, snack- en hartige producten. Inveja in Twello verwerkt jaarlijks meer dan 3000 ton lupine tot meel, waarbij tot dusver het grootste deel van de verwerkte lupine nog afkomstig is uit Australië. Dit biedt kansen voor de Nederlandse teelt.

Edamame

In september 2024 kondigde Jumbo aan om vanaf 2025 vriesverse edamame-bonen van Nederlandse bodem op te nemen in het winkelschap. Dit als resultaat van een meerjarige samenwerking tussen de supermarktketen en Nederlandse telers als Schreuder en Green Organics, ook hier met ondersteuning vanuit het programma Plant Protein Forward.

Jumbo is positief: de rotatie van Nederlandse Edamame blijkt hoger dan eerder verwacht (cijfers zijn niet openbaar), mede gevoed door de stijgende verkoop van Edamame in de winkels.



Figuur 4 Edamame van Nederlandse teelt bij Jumbo

Droge soja

De Nieuwe Melkboer is oorspronkelijk een melkveehouderij die is omgezet naar een plantaardige zuivelboerderij in Nederland, met soja van Nederlandse bodem als grondstof voor plantaardige yoghurt in de smaken naturel, bosbes, mango en vanille.

Mede met ondersteuning door het Plant Protein Forward programma werden afspraken gemaakt met verschillende afnemers, waaronder Jumbo (landelijke distributie in 300 winkels), Boerschappen, Compass Group, Crisp, Bagels & Beans, SLA, Puur en Loos (verpakkingsvrij), en Bidfood.

Hiernaast werkt De Nieuwe Melkboer samen met Fooverage om meer toegang te krijgen tot de Foodservice-sector. Dit resulteerde onder andere in samenwerking met groothandel Sligro en groeiende afname door foodservicebedrijven als Vermaat en La Place.

De Nieuwe Melkboer constateert dat de interesse en markt groeit in sectoren waar plantaardig voedsel in de belangstelling staat, met name binnen de Foodservice-markt. In de retail blijft de groei nog achter.

Duidelijke communicatie van het productverhaal wordt gezien als een belangrijke voorwaarde voor succes. Samen met Jumbo heeft dit prioriteit voor het komende jaar.

Kikkererwt

Ook Nederlandse kikkererwten laten een sterke toename in afzet zien. Producent en aanbieder Groentegoed verwerkt kikkererwten in spreads als hummus, die worden geleverd aan tal van cateraars, kinderopvang-organisaties, winkels en online.

De grootste uitdaging voor edamame en kikkererwten in Nederland is de teeltonzekerheid door klimaatverandering, met name in zeer natte jaren.

Peulvruchten in pure vorm: lupine, edamame, kikkererwt, kidneybonen

'Moderne' bonen zoals kidneybonen genieten een groeiende populariteit. Consumenten zijn bereid hiervoor hogere prijzen te betalen dan voor meer traditionele bonen zoals bruine bonen. Ook de consumentenvraag naar biologische teelt en lokale teelt stijgt, mede door de inzet van conservenbedrijven als [HAK](#) en [BOON Bonen](#) (onderdeel van Jamael Food Group). Zij hebben als pioniers veel zichtbaarheid én perspectief gecreëerd voor de Nederlandse peulvrucht.

Deze bedrijven hebben daadwerkelijk prioriteit gegeven aan de inkoop van peulvruchten geteeld op Nederlandse akkers, en het sluiten van toekomstbestendige deals met lokale telers. Met innovatieve en kleurrijke verpakkingen, kant-en-klare bonenschotel en grootschalige consumentencampagnes hebben zij de nek uitgestoken, en retailbedrijven meegenomen in de gestelde ambities.



Spliterwt

In augustus 2025 kondigden HAK en de Eiwitboeren van Nederland een proef aan om te onderzoeken hoe de kwaliteit en opbrengst van de teelt van spliterwten op Nederlandse akkers verbeterd kan worden, als grondstof voor Hollandse erwtensoep die echt van Hollandse bodem komt.

2.3. Stakeholders en ontwikkelingen

Deze paragraaf geeft inzicht in de ontwikkelingen die hebben plaatsgevonden in het bredere speelveld, inclusief ook de weerbaarheid van de opgave.

Onderzoeks- en kennisinstellingen hebben gedurende de Bean Deal nauw samengewerkt met telers, verwerkers en voedselproducenten, wat heeft geleid tot het indienen, uitvoeren en opleveren van waardevolle onderzoeksprojecten en initiatieven in het onderwijs.

Overheden -zowel het ministerie LNV als ook provincies, regio's en gemeenten- waren actief betrokken en hebben zich ingezet om binnen de beschikbare kaders zich in te zetten voor de doelen van de Bean Deal.

Ondersteunende organisaties hebben zich ingezet om Bean deal onderwerpen te agenderen tijdens evenementen en bijeenkomsten, en ketenpartijen waar mogelijk te ondersteunen in hun ontwikkeling.

Onderwijs en onderzoek

Gedurende de looptijd van de Bean Deal is een breed palet aan onderzoeksprojecten opgestart, uitgevoerd en afgerond. Deze onderzoeksprojecten werden vaak ontwikkeld en uitgevoerd door brede consortia van onderzoeksinstellingen in samenwerking met publieke en private partners.

Onderzoek vond plaats op expertisegebieden als productinnovatie, marktonderzoek, teeltonderzoek en rassenonderzoek. In de kennis- en innovatieagenda Landbouw, Water, Voedsel vanuit de topsectoren Agri & Food, Tuinbouw & Uitgangsmaterialen zijn de Meerjarige Missiegedreven Innovatieprogramma (MMIP) A4 (Eiwitvoorziening voor humane consumptie uit (nieuwe) plantaardige bronnen) en ST2 (Biotechnologie en veredeling) opgenomen.

Een overzicht van onderzoeksprojecten, beschikbare rapportages en publicaties is beschikbaar in Bijlage E, Onderzoek.

Ook in het onderwijs zijn mooie projecten uitgevoerd om studenten bewust te maken van het belang van plantaardig eten en de mogelijke bijdragen van peulvruchten hierbij. Mooie voorbeelden hiervan zijn het project '[Mbo-student in Actie voor Plantaardig voedsel \(MAP\)](#)' en het [programma Smaaklessen](#) waar ruim 3450 leerlingen van basisscholen groep 6, 7 of 8, SO en VSO scholen in juni 2025 meegedaan aan de zesde editie van '[Kok in de Klas](#)'. In iedere provincie vonden kooklessen plaats, waarbij leerlingen samen met een enthousiaste kok aan de slag gingen met de bereiding van de *Buitengewone Bonenburger*.



Overheid en politiek

Gedurende de looptijd van de Bean Deal is de teelt van vlinderbloemigen op verschillende overheidsniveaus met succes onder de aandacht gebracht.

Het ministerie LNV heeft stikstofbindende gewassen toegevoegd aan de eco-regeling. Doelen van de Bean Deal zijn opgenomen in de kennis en innovatie agenda. LNV heeft de financiering van de ketenregisseur en bijbehorende ondersteuning op zich genomen, en is als partner betrokken bij initiatieven als BEANMEAL, de [Protein Transition Map](#) en de [EiWeet](#) monitoring methodiek. Ook was het ministerie LNV beschikbaar om zich in te zetten voor het aanpassen van mogelijke knelpunten of belemmeringen in wet- en regelgeving.

In de landelijke politiek werd in april 2025 de [motie Podt en Vedder](#) aangenomen door de Tweede Kamer. De inzichten uit deze rapportage zijn hopelijk waardevolle input voor het ministerie LNV om acties te concretiseren die de teelt en afzet van eiwitrijke gewassen stimuleren. Dit ter ondersteuning van de regering om de Bean Deal maximaal te benutten voor de Nationale Eiwitstrategie, om samen met agrariërs en afnemers te werken aan ketenafspraken om de afzet van eiwitgewassen te garanderen, en om het verdienmodel te versterken.

Het Provinciaal Eiwitnetwerk NL, een samenwerkingsverband van provincies gericht op versnelling van de eiwittransitie, is een betrokken en actieve partner binnen de Bean Deal geweest. Zo ondersteunt het netwerk het Plant Protein Forward programma, waarin samen met Rabobank en Foodvalley ketenondersteuning financieel mogelijk wordt gemaakt voor het sluiten van deals tussen Nederlandse telers en afnemers (zie ook 3.3).

Ook de gedeputeerden Landbouw van de provincies Zeeland, Noord-Brabant, Overijssel en Flevoland hebben zich als actief stuurgroeplid en ambassadeur ingezet voor stimulering van de teelt van vlinderbloemigen in hun provincies.

Vanuit regionale ontwikkelmaatschappijen en regio's is er toenemende aandacht voor de eiwittransitie en de teelt van peulvruchten in Nederland. Hoe deze aandacht wordt uitgewerkt verschilt per regio en organisatie, maar is in vrijwel alle regio's aanwezig. Een voorbeeld is de regio Noordoost Brabant, waar gebouwd wordt aan een innovatiehub voor toekomstbestendige landbouw, waaronder de teelt van eiwitgewassen. Een tweede voorbeeld is Oost NL, die voor de komende jaren kansen ziet voor de ontwikkeling van innovatieve eiwitketens in de eigen regio en internationaal.

Gemeenten binnen de Regio Foodvalley (Wageningen, Scherpenzeel, Putten, Barneveld, Veenendaal, Nijkerk, Rhenen en Renswoude) waren actief betrokken bij de BEANMEAL activatiweek in februari 2025. Tijdens deze week was er een BEANMEAL-marktkraam op diverse weekmarkten om inwoners kennis te laten maken met peulvruchten.

Internationaal

De impact van de Bean Deal is ook in het buitenland niet onopgemerkt gebleven. Zo is de Bean Deal benaderd door het initiatief Beans is How, een coalitie van 120 organisaties in 70 landen, met als doel verdubbeling van de wereldwijde consumptie van peulvruchten in 2028.

Samen met EUVEPRO (European Vegetable Protein Association) vindt momenteel een verkenning plaats met de EU-taskforce The Protein Project, die streeft naar opschaling van ketens van eiwitrijke gewassen in Europa. Daarmee wordt gestreefd naar voedselzekerheid en een evenwichtigere balans tussen dierlijke, plantaardige en nieuwe eiwitbronnen.



Peulvruchtenteelt in Nederland, CBS data 2000-2025

In grafieken zoals opgenomen in Bijlage D, CBS data Peulvruchtenteelt in Nederland (2000 – 2025) staat de ontwikkeling van de peulvruchtenteelt per gewas en per provincie weergegeven. Dit betreft de teelt van bruine bonen, kapucijners en grauwe erwten, niet bittere lupinen, tuinbonen (droog te oogsten), veldbonen en voedererwten.

De grafieken laten zien dat de teelt van peulvruchten en het aantal bedrijven in Nederland sinds 2023 op een hoger niveau ligt dan in eerdere jaren. Voor tuinbonen (droog te oogsten) en lupinen is ook in 2024 en 2025 groei van het areaal te zien in Nederland.

Eveneens is zichtbaar dat er grote regionale verschillen zijn tussen de provincies. Zeeland is met afstand de grootste peulvruchtenleverancier van ons land. De teelt van lupine vindt vooral plaats in Gelderland (5000 are). De teelt van veldbonen vindt met name plaats in Groningen, gevolgd door Zeeland en Noord-Brabant.

Weerbaarheid

De weerbaarheid van ketenopschaling was goed zichtbaar in de veldbonenketen. Achterblijvende marktvraag was hierbij de belangrijkste belemmerende factor.

De bedrijven Agrifirm en Cosun geven in onderstaande reactie toelichting op hun besluit om de inzet op Nederlandse veldbonen voorlopig te beëindigen.

Beide bedrijven geven aan dat het areaal van eiwitrijke gewassen voor voedseltoepassingen in Nederland klein is, en dat dit over de afgelopen jaren te weinig groei liet zien. De teelt is nog onvoldoende robuust, en niet alle gronden in Nederland zijn geschikt voor de teelt van veldbonen. Een belangrijke uitdaging voor de prijsvorming is dat product van Nederlandse bodem op dit moment slechts voor een beperkt aantal klanten een duidelijke meerwaarde heeft, wat het maken van afspraken tegen hogere prijzen belemmert.

Het advies van Agrifirm en Cosun is om opschaling mogelijk te maken door in te zetten op *true value pricing*: een eerlijke prijs waarin verduurzaming verdisconteerd is. Ook een uitvoeringsprogramma gekoppeld aan de Nationale Eiwitstrategie en meer focus op de vraag in plaats van nadruk op aanbod kan helpen om opschaling te versnellen. De opbrengst per hectare, prijsvorming, en de waardering van grondstof van Nederlandse bodem zijn hiervoor belangrijke sleutels voor succes. “Als de vraag groter wordt en de prijs voor de teler rendabel is, volgt het aanbod vanzelf”

“Veel lering uit voortrekkersrol en trots op gerealiseerde zaken”

Agrifirm

“Als coöperatie zet Agrifirm zich in voor een verantwoorde voedselketen met een scherp oog op rendement voor de teler. Ook een heel duidelijk vertrekpunt toen we gingen voorsorteren op een toenemende vraag naar lokaal geteelde eiwitrijke gewassen. In onze voortrekkersrol investeerden we in ketenprojecten met verschillende partijen, bijvoorbeeld in een veldbonenburger en haveremelk. Projecten waar we met trots kunnen zeggen dat het eindproduct terug te vinden is in de supermarktschappen. Producten met een Nederlandse tint vanaf de Nederlands akker.

We zien absoluut dat de eiwittransitie gaande is, maar dat dit in heel beperkte mate via de Nederlandse akker verloopt. Areaal van eiwitrijke gewassen (food) voor voedseltoepassingen is in Nederland klein en laat over de afgelopen jaren nauwelijks groei zien.

Om een stap naar grotere schaal te maken geloven we in *true value pricing* (een eerlijke prijs waarin verduurzaming verdisconteerd is), het opzetten van een uitvoeringsprogramma gekoppeld aan de Nationale Eiwitstrategie en meer focus op de vraag in plaats van nadruk op aanbod. Als de vraag groter wordt en de prijs voor de teler rendabel is, volgt het aanbod vanzelf.

Agrifirm sluit een leerzame periode af waar ze als voortrekker met volle overtuiging en trots heeft bijgedragen aan de eerste contouren van de transitie. We blijven ons inzetten voor een verantwoorde voedselketen met rendement voor onze telers en het ondersteunen van telers die in hun bouwplan eiwitrijke gewassen op hebben genomen.”



Cosun

“Vanuit Cosun gezien is de Bean Deal een geslaagd initiatief gebleken.

Ons primaire doel was het verkennen van de (on)mogelijkheden rondom de teelt en verwerking van in Nederland geteelde veldbonen. De Bean Deal bood een netwerk en platform om met verschillende partijen in contact te komen (en te blijven) en kennis te delen.

Tijdens een pilot zijn we tegen een aantal uitdagingen aangelopen:

- De teelt van veldbonen is nog onvoldoende robuust ten opzichte van de teelt van granen of maïs. Door verdere verbetering van de genetica en het opdoen van ervaring door telers kan hier nog vooruitgang worden geboekt.
- Niet alle gronden en gebieden in Nederland zijn even geschikt voor veldbonen. Lichte gronden zijn, mede door de steeds onregelmatiger wordende neerslagpatronen, minder geschikt voor een gewas als veldbonen, dat gedurende bijna de gehele teelt voldoende vocht nodig heeft.
- Het gewas wordt door telers als prettig en relatief eenvoudig ervaren. Ze waarderen het uiterlijk van het gewas (door de bloei en de vele insecten die erin te vinden zijn). De voornaamste uitdaging is het voldoende diep zaaien van de bonen om vogelvraat en legering te voorkomen.
- Grondstof van Nederlandse bodem heeft slechts voor een beperkt aantal klanten een duidelijke meerwaarde.

De komende jaren blijven we doorgaan met de verwerking van Nederlandse veldbonen en streven we ernaar om samen met de telers het saldo van de teelt op een acceptabel niveau te houden. De belangrijkste factoren hiervoor zijn:

- **Opbrengst per hectare**, die grotendeels wordt beïnvloed door genetica, teelttechniek en klimaat.
- **Uitbetalprijs**, die deels wordt beïnvloed door de efficiëntie van onze keten en de verwerking tot eindproduct.
- **(Meer)waarde van grondstof van Nederlandse bodem**: is de Nederlandse consument bereid om meer te betalen voor producten op basis van lokaal geproduceerde grondstoffen (ten opzichte van grondstoffen uit andere, nabijgelegen EU-landen)? En is dat voldoende om de uitbetalprijs voor Nederlandse telers op een acceptabel niveau te houden?

Een belangrijke sleutel voor het verder uitbouwen van de eiwitteelt en de keten op basis van Nederlands eiwit ligt bij de overheid.

Eiwit van Nederlandse bodem is grotendeels een (politieke) keuze. Commerciële partijen hebben slechts beperkt invloed op de groei van deze keten:

- Telers kunnen bijdragen door het maximaliseren van de opbrengst.
- Cosun door het produceren van het beste eiwitingrediënt op basis van veldbonen.
- Voedselproducenten door het ontwikkelen van smaakvolle en gezonde producten op basis van dit eiwitingrediënt.
- Retail door het succesvol vermarkten van deze vernieuwende producten.

Maar zelfs als al deze partijen volledig slagen in hun opzet, blijft de concurrentie met bestaande ketens en producten op basis van dierlijk eiwit of geïmporteerd plantaardig eiwit uit landen buiten de EU bijzonder uitdagend.

Als de samenleving waarde hecht aan de groei van Nederlandse (of Europese) plantaardige eiwitketens, dan zal dit via subsidies en/of tarieven moeten worden gestimuleerd.

Eenzijds om de bovengenoemde partijen de kans te geven hun rol te versterken, anderzijds om consumenten te verleiden of te stimuleren te kiezen voor producten op basis van Nederlands eiwit. Onze oproep aan beleidsmakers en overheid is dan ook om actief werk te maken van eiwit van Nederlandse (of Europese) bodem, en niet te verwachten dat de markt deze verandering geheel zelfstandig zal realiseren.”

3. Barrières en initiatieven

In dit hoofdstuk wordt in beeld gebracht welke uitdagingen in beeld zijn gekomen die de opschaling van de teelt, verwerking en consumptie van vlinderbloemigen en peulvruchten in Nederland beperken, maar ook welke kansen er zijn ontstaan om de opschaling te kunnen versnellen.

In paragrafen 3.1 wordt ingegaan op de achterblijvende marktvraag. Het initiatief BEANMEAL, ontstaan vanuit de Bean Deal, heeft als doel om deze achterblijvende marktvraag te stimuleren.

In paragraaf 3.2 staan de uitdagingen voor de ontwikkeling van de teelt beschreven. Onder meer de producentenorganisatie (PO) Eiwitboeren van Nederland, landbouworganisaties zoals LLTB en BO Akkerbouw, provincies en kennisinstellingen zetten zich in om de teelt van peulvruchten in Nederland naar een hoger niveau te brengen.

In paragraaf 3.3 wordt ingegaan op de uitdagingen op het gebied van prijsvorming en het maken van afspraken: beloning voor de toegevoegde waarde van het gewas, het sluiten van deals en ondernemerschap door telers. Het programma Plant Protein Forward is tijdens de Bean Deal periode opgestart om als innovatief financieringsinstrument ketens te ondersteunen bij het opschalen van de teelt. Het programma biedt ondersteuning bij het maken van afspraken met afnemers in de vorm van ketenversterkers.

3.1. Achterblijvende marktvraag en consumptie

In de eerste maanden van de Bean Deal bleek dat vooral de achterblijvende marktvraag het opschalen van de teelt van vlinderbloemigen in Nederland belemmert. Inkooprijzen op de wereldmarkt zijn zodanig laag, dat Nederlandse telers op verkoopprijs niet kunnen concurreren met bijvoorbeeld Canada of landen in Oost-Europa.

Initiatief BEANMEAL

Om dit aan te pakken werd in 2023 het initiatief [BEANMEAL](#) gestart: geen marketingcampagne, maar een activatiweek rond de internationaal erkende Wereldpeulvruchtendag ('World Pulses Day') op 10 februari. Het doel van BEANMEAL is het vergroten van de consumptie van peulvruchten, bij voorkeur van Nederlandse bodem. De ambitie is om de gemiddelde consumptie per persoon per week te verdubbelen van 75 gram naar 150 gram zoals aanbevolen door het Voedingscentrum.

De eerste #BEANMEAL-week vond plaats in februari 2024 met focus op producenten, foodservice en retail. Het openingsevenement bij het Wereldnatuurfonds in Zeist trok veel aandacht. De tweede editie van BEANMEAL in 2025 werd feestelijk geopend in een pop-up restaurant in

Arnhem mogelijk gemaakt door BOON Bonen. Gedurende de week vonden diverse evenementen plaats, met onder meer de lancering van de Teeltbrochure 'Veldbonen op zandgrond', de introductie van plantaardige yoghurt als private label bij Jumbo, nieuwe producten zoals Lupine shoarma bij Sligro, peulvruchten op het



Figuur 5 Feestelijke opening van de eerste editie van BEANMEAL activatiweek in 2024

menu in bedrijfsrestaurants zoals Compass, Vermaat, Vitam en Hutten, en landelijke promotie door producenten als HAK en BOON en door supermarktketens als Lidl, Jumbo en Albert Heijn.

De Green Protein Alliance heeft de verantwoordelijkheid voor de organisatie en regievoering van BEANMEAL op zich genomen. Het aanbieden van activatieconcepten aan ondernemers, organisaties en overheden staat hierbij centraal: een pop-up restaurant, een bonenkraam op streekmarkten, concepten op de winkelvloer zoals 'Bean food pairing', en chefs challenges bij food service bedrijven. BEANMEAL beschikt inmiddels over beperkte financiering en een sterk partnernetwerk, en heeft de ambitie om in de komende jaren de marktactivatie verder uit te breiden. De inleg van betrokken partners uit het bedrijfsleven, overheid en maatschappelijke organisaties wordt voor de edities 2024 t/m 2027 extra ondersteund met een financiële bijdrage van Stichting Goeie Grutten.

•

3.2. Achterblijvende opbrengsten: de teelt van peulvruchten in Nederland

De teelt van vlinderbloemigen in Nederland is nog onvoldoende robuust ten opzichte van de teelt van gevestigde gewassen als granen of maïs. De opbrengst per hectare wordt grotendeels beïnvloed door genetica, teelttechniek en klimaat. Er wordt gewerkt aan de ontwikkeling van rassen die beter weerbaar zijn voor ziekten en schimmels, en hogere opbrengsten leveren. Leveringszekerheid aan afnemers en stijgende opbrengsten zijn voorwaarde om de opschaling succesvol te maken.

PO Eiwitboeren van Nederland

In 2022 is de [Producentenorganisatie \(PO\) Eiwitboeren van Nederland](#) opgericht om de teelt, productie en consumptie van droog geoogste vlinderbloemige plantaardige eiwitten te stimuleren. De PO werkt samen met brancheorganisaties, kennisinstellingen en partners als Rabobank aan een transparante keten en een eerlijke verkoopprijs. Sinds 2022 groeide het aantal telers naar 150, het areaal naar 130 hectare en de opbrengst naar 250 ton per jaar. In 2023 werd een officieel beeldmerk gelanceerd en afspraken gemaakt voor verschillende peulvruchten, met onder andere Compass Group, Jumbo en HAK als afnemers. Diverse onderzoeksprojecten leidden tot nieuwe teelthandleidingen en kennisbijeenkomsten.

De PO Eiwitboeren heeft de ambitie om zich te ontwikkelen tot een professionele producentenorganisatie die telers in Nederland met kennis, vaardigheden en prijsafspraken ondersteunt bij de teelt en verkoop van droog te oogsten peulvruchten. Het doel hierbij is om de toegevoegde waarde die deze eiwitrijke gewassen bieden aan de bodem, biodiversiteit, stikstof en waterkwaliteit te verankeren in de prijsvorming en agrarische bedrijfsmodellen.



Figuur 6 Eiwitboeren van Nederland



3.3. Deal-making en financiële houdbaarheid

Concurrentie van lage prijzen op de wereldmarkt vormt voor een groot deel van de afnemers een belemmering om lokaal geteelde peulvruchten uit Nederland in te kopen tegen hogere prijzen. Een extra vergoeding aan telers is nodig om de teelt van vlinderbloemigen in Nederland financieel haalbaar te maken. De ecoregeling van het gemeenschappelijk landbouwbeleid (GLB) biedt boeren de mogelijkheid om extra betalingen aan te vragen voor eco-activiteiten. Deze regeling wordt als waardevolle maatregel gezien, en is bedoeld om boeren te belonen voor hun bijdrage aan klimaat, bodem-lucht, water, landschap en biodiversiteit. De keerzijde is dat een GLB-vergoeding aan telers sommige grote afnemers verleidt om vanuit een machtspositie telers onder druk te zetten om lagere prijzen te accepteren. Binnen het huidige voedselsysteem dragen telers voorsnog de volledige risico's voor tegenvallende oogsten. Mede hierdoor staat de bereidheid bij pionierende telers onder druk om zich in te blijven zetten voor nieuwe gewassen met verminderde oogstzekerheid.

Tijdens de Bean Deal zijn initiatieven verkend om de toegevoegde natuurwaarde van lokale teelt van eiwitgewassen beter te verwaarden, om zo de business case bij agrarisch ondernemers sluitend te maken. Instrumenten als de BiodiversiteitsMonitor van BO Akkerbouw, ecosysteemdiensten en de ontwikkeling van *True Value Language* door Rabobank en samenwerkende partners helpen hierbij. Ook binnen de peulvruchtenketens hebben ketenpartijen zich ingezet om toekomstbestendige prijzen te kunnen afspreken met boeren, zoals HAK, BOON Bonen en Inveja.

Programma Plant Protein Forward

Op 27 maart 2024 is het [programma Plant Protein Forward](#) gelanceerd door de samenwerkende partners [Rabobank](#), [Foodvalley](#) en het Provinciaal Eiwitnetwerk NL. Plant Protein Forward is een 3-jarig innovatief project met als doel het ondersteunen, opschalen en professionaliseren van gewasgerichte keteninitiatieven die bijdragen aan een hogere consumptie van in Nederland geteeld plantaardig eiwit.

Door samenwerking tussen verschillende sectoren, waaronder de landbouw, voedingsindustrie en overheidsorganisaties, zet Plant Protein Forward zich in om nieuwe marktkansen te creëren voor lokale plantaardige eiwitten middels het beschikbaar stellen van zogenaamde ketenversterkers. De inzet van deze ketenversterkers, professionals die goed bekend zijn in de wereld van retail en food service, heeft inmiddels geleid tot diverse succesvolle afspraken tussen Nederlandse telers en gerenommeerde afnemers, zoals verse Edamame en Soja-yoghurt bij Jumbo, deals voor lupine en veldbonen, en sterke partnerschappen tussen boeren, verwerkers en supermarkten.

Plant Protein Forward kreeg op 1 juli 2025 positieve media-aandacht als winnaar van de [Transition Award van Change Inc.](#) Vanwege de positieve impact op milieu, sociale aspecten en organisatie.

De dragende partners hebben de ambitie om dit programma door te ontwikkelen tot een geformaliseerd nationaal financieringsinstrument voor ketenondersteuning. Aanleiding voor deze ambitie is dat een meer structurele, programmatische aanpak, los van politieke dynamieken, langdurige beschikbaarheid kan borgen voor zowel agrarisch ondernemers als ook ketenpartijen. Dit nieuwe instrument kan van grote waarde zijn voor ketenversterking als ook voor de ontwikkeling van nieuwe financieringsstructuren.



Figuur 7 Start van het Plant Protein Forward programma met Rabobank, Provinciaal Eiwitnetwerk NL en Foodvalley

True Value

Meer dan vijftientig [samenwerkende partijen](#) verkennen momenteel of een *True Value* aanpak kan bijdragen aan het verankeren van verborgen toegevoegde waarde van gewassen in prijsvorming binnen de keten.

Middels *True value language* kunnen verborgen kosten en opbrengsten van de landbouw zichtbaar gemaakt worden. Dit zijn kosten en opbrengsten waar momenteel geen economische waarde aan toegekend wordt, maar die wel van invloed zijn op onze brede welvaart. *True value* legt de basis voor het vergroten van de bijdrage van de land- en tuinbouw aan de brede welvaart. Een perspectief dat breder is dan materiële welvaart (lees: economie) en dat ook zaken als milieu, gezondheid, (voedsel)veiligheid en strategische autonomie omvat.

De aanpak maakt het mogelijk om te sturen op het maximaliseren van de maatschappelijke opbrengsten en het minimaliseren van maatschappelijke kosten van de landbouw, nu en voor toekomstige generaties. Om het perspectief van brede welvaart op de landbouw te kunnen toepassen worden verborgen opbrengsten (bijv. agrarisch natuurbeheer) en verborgen kosten (bijv. emissies) in beeld gebracht, om ondernemers, ketenpartners en overheden in staat te stellen hierop te sturen.

De *True Value* aanpak vraagt een tweesporen aanpak: Enerzijds een privaat spoor dat bedrijven oproept om verantwoordelijkheid te nemen, gevoed door een door de overheid opgelegde sturing van normeren en beprijzen om besluiten van ondernemers en consumenten te beïnvloeden. Anderzijds een publiek spoor dat het belang van de sector voor de maatschappij – zoals onze strategische autonomie en voedselzekerheid tegen acceptabele kosten – moet zekerstellen. Een toekomstbestendige duurzame landbouw staat hierbij centraal, net als in verduurzamingsinitiatieven van agrofoodbedrijven en overheden.

4. Verkenning voor vervolg, januari-juli 2025

4.1. Opdracht Ketenregisseur

Het ministerie LVVN heeft op 11 december 2024 ketenregisseur Sonja Zuidgeest (Kwartierkracht) gevraagd om de Bean Deal af te ronden en scenario's te ontwikkelen voor een vervolg.

Mogelijke scenario's na 14 juli 2025 zijn in kaart gebracht. De uitwerking hiervan is aan de betrokken partijen gepresenteerd.

Het tweede deel van deze rapportage biedt antwoord op de volgende vragen:

1. Welke deelnemers willen blijven samenwerken aan de doelstellingen na afloop van de Bean Deal op 14 juli 2025 en welke rol zien zij voor zichzelf in een mogelijke vervolgsamenwerking?
2. Op welke manier(en) en in welke vorm(en) kan dan worden samengewerkt?
3. Hoe kan deze toekomstige samenwerking worden georganiseerd en verankerd?

4.2. Procesaanpak

Het verkenningsproces kende de volgende fasen:

- Startsituatie en initiële ideevorming (januari 2025)
- Uitwerking van het idee: missie, ambitie en doelstellingen (januari – februari 2025)
- Nadere uitwerking van het plan: aandachtspunten en samenwerking (maart-mei 2025)
- Vastlegging van afspraken: organisatie en commitment (juni 2025)
- Eindverslag en voorbereiding op het vervolgtraject (juli-augustus 2025)

De ketenregisseur gaf leiding aan het verkenningsproces en werkte hierbij nauw samen met de Bean Deal kerngroep. In stuurgroepvergaderingen werd goedkeuring verkregen voor verdere uitwerking in de opvolgende fase. Bean Deal-deelnemers werden gedurende het traject geïnformeerd en betrokken via direct contact, nieuwsbrieven en bijeenkomsten.

De hoofdlijnen voor een vervolg zijn in kaart gebracht en de contouren van mogelijke nieuwe organisatievormen zijn verkend. Diverse partijen zijn toegetreden als nieuwe medetrekkeners en hebben verantwoordelijkheid genomen voor het verdere verloop van de Bean Deal. Tijdens de Eindbijeenkomst op 28 augustus 2025 zijn de kartrekkers en plannen voor de volgende fase gepresenteerd.





4.3. Ambities en kansen voor vervolg: van de 'Bean' naar de 'Deal'

Input voor verkenning

Als input voor het verkenningproces is de verzamelde inbreng van Bean Deal deelnemers gebruikt, evenals de adviezen uit externe consultatie bij DRIFT (Dutch Research Institute for Transitions, Rotterdam).

De belangrijkste ambities hieruit was dat het Bean Deal netwerk als waardevol wordt beschouwd, en dat continuering in een nieuwe samenwerkingsvorm gewenst is.

De externe consultatie bij DRIFT leidde tot de volgende adviezen:

- Identificeer juridische en institutionele condities/barrières die opschaling van de ketens belemmeren.
- Maak natuurpositieve impact beloonbaar.
- Stimuleer verandering van het dieet door coalities met bonen, groenten en granen.
- Belast dierlijk eiwit door lobby en communicatie.
- Help producenten en ketenpartners om bedrijfsmodellen te verdiepen en te versterken.

Koers voor vervolg

Op basis van de verzamelde input is gekozen voor onderstaande inhoudelijke koers voor het vervolg van de Bean Deal:

- **Missie:** Opschaling van de teelt van vlinderbloemigen in Nederland en het vergroten van afzetmarkten blijft de missie voor vervolg.
- **Belangen:** De belangen van Nederlandse boeren blijven centraal staan.
- **Focus:** 'Deal-making' met afnemers wordt de belangrijkste focus. Deals die in de afgelopen periode zijn gesloten met ondersteuning van het Plant Protein Forward programma dienen als voorbeeld.
- **Narratief:** Een breder narratief is nodig, waarbij naast het belang van de eiwittransitie ook het verhaal van vlinderbloemigen met hun toegevoegde waarde voor natuur, biodiversiteit, gezondheid, waterkwaliteit en stikstofbinding beter en breder verteld wordt.

Eigenaarschap

Op basis van deze inhoudelijke koers hebben Rabobank en de PO Eiwitboeren van Nederland besloten om medeverantwoordelijkheid op te pakken voor verdere planvorming. Dit heeft geleid tot een verbreed eigenaarschap voor de planvorming:

- **PO Eiwitboeren van Nederland:** Zetten zich in voor het doorontwikkelen en opschalen van de teelt van peulvruchten in Nederland.
- **Plant Protein Forward programma:** Zet zich in voor het beschikbaar stellen van ketenversterkers ('deal makers') en opschaling van de peulvruchtenketens.
- **Green Protein Alliance met BEANMEAL activatie:** Zet zich in voor het stimuleren van de marktvraag en consumptie naar peulvruchten in Nederland.



Randvoorwaarden

De volgende randvoorwaarden voor succes zijn in beeld gekomen:

- **Nieuwe Deals:** Overeenkomsten met telers dienen gemaakt te worden op basis van toekomstbestendige prijzen. Deals waarbij telers gedwongen worden om te concurreren met de lage prijzen op de wereldmarkt zijn bedrijfseconomisch niet houdbaar. Dit vraagt om nieuwe normen, waarden en verwachtingen bij ketenpartners.
- **Agrarisch Ondernemerschap:** Het vergroten van ondernemersvaardigheden vanuit een marktgericht perspectief kan pionierende telers helpen bij het ontwikkelen van hybride business modellen -op basis van meerdere inkomstenstromen- en het maken van toekomstbestendige afspraken met afnemers.
- **Onderwijs:** Het belang van een toekomstbestendig voedselsysteem dient opgenomen te worden in onderwijscurricula, om zowel boeren als ook ketenpartners mee te nemen en op te leiden in 'het nieuwe normaal' in onze voedselketens.
- **Consumenten:** Het belang om consumenten te stimuleren om meer plantaardig te eten is een voorwaarde om de marktvraag blijvend te stimuleren. Smaaklessen, chef-koks als ambassadeurs, eenvoudige en smakelijke recepten, onderwijsprogramma's op scholen, kookcursussen en (publieks-)educatie zijn hierbij belangrijk.
- **Professionaliteit:** Verdere professionalisering van de PO Eiwitboeren van Nederland is een voorwaarde voor leveringsgarantie aan afnemers.

Aanvullende adviezen

De volgende adviezen zijn nog toegevoegd na bredere consultatie in het Bean Deal netwerk:

- **Bestaande Organisaties en Initiatieven:** Benut en versterk vooral bestaande organisaties en initiatieven. Vereenvoudiging van het speelveld is wenselijk. Bean Deal als zelfstandige verbindende organisatievorm is niet nodig.
- **Landbouw- en Voedseltransitie:** Verbind de landbouwtransitie met de voedseltransitie. Dit biedt mogelijk aanvullende kansen voor samenwerking met overheden.
- **Kennis Delen:** Maak in het versnipperde landschap van kennisontwikkeling en -deling middelen beschikbaar voor het oprichten van een lerend netwerk, zowel landelijk als ook regionaal.
- **Deal-making:** Interpreteer 'deal-making' breder dan alleen inkoopafspraken. Alle deals die bijdragen aan opschaling verdienen de aandacht.

Bottlenecks

Onderstaande bottlenecks werden expliciet benoemd door Bean Deal deelnemers als belemmering voor verdere opschaling, en zijn in lijn met eerdere bevindingen na drie jaar Bean Deal:

- beschikbaarheid van weerbare rassen,
- toegang tot financiering en grote financiële risico's tijdens opschalingsfase,
- lastige concurrentiepositie van Nederlandse telers ten opzichte van de lage-prijzen wereldmarkt,
- beperkte kennis over het belang van eiwitteelt in Nederland, mede gevoed door de traditionele focus op de dierlijke sector (vlees, zuivel) binnen het bestaande onderwijs, educatie en vakmanschap,
- hoge eisen die retailpartners stellen aan (professionalisering van) de supply chain.



4.4. Scenario's voor organisatievormen voor de drie nieuwe pijlers

Een verkennend onderzoek is uitgevoerd naar mogelijke organisatievormen voor een nieuwe samenwerking. Hiervoor zijn gesprekken gevoerd met verschillende vergelijkbare netwerken, waaronder Building Balance, Agroforestry Netwerk Nederland, Participatietafel Voedseltransitie Duurzaam Door, Netwerk Voedselbosbouw Nederland, BioNederland en Samen tegen Voedselverspilling.

De volgende scenario's zijn geanalyseerd:

- **Praktijkgericht netwerk** (vergelijkbaar met Agroforestry Netwerk NL of Netwerk Voedselbosbouw):
- **Programma** met centrale aansturing vanuit programmabureau (vergelijkbaar met bijvoorbeeld Building Balance):
- **Coöperatieve vereniging** met directie, bestuur en algemene ledenvergadering (vergelijkbaar met bijvoorbeeld BioNederland):
- **Stichting met actielijnen** (vergelijkbaar met bijvoorbeeld Samen tegen Voedselverspilling):

Conclusie: scenario voor vervolg

Op basis van deze verkenning is besloten om prioriteit te geven aan de verdere ontwikkeling van een samenwerkingsverband van drie pijlers, te weten de PO Eiwitboeren, Plant Protein Forward en BEANMEAL, waarbij deze autonoom blijven opereren. De huidige overkoepelende organisatievorm van de Bean Deal kan worden losgelaten, en vervangen door een meer informele samenwerkingsvorm tussen de drie pijlers.

In de komende fase nemen de drie pijlers het voortouw en de regierol op zich. Organisaties die deelnamen aan de Bean Deal worden uitgenodigd om als partner of 'Vriend' van een van de pijlers aan te sluiten. Zij blijven daarmee deel uitmaken van het bredere netwerk.



5. Algemene conclusies: resultaten, kansen en aanbevelingen voor vervolg

5.1. Resultaten, impact en beperkingen van de Bean Deal

Het kan worden vastgesteld dat de Bean Deal gedurende de looptijd heeft gefungeerd als een essentieel vliegwiel voor het initiëren, verder ontwikkelen en opschalen van diverse initiatieven. Dit betreft zowel activiteiten binnen de peulvruchtenketens als in kennisinstellingen op het gebied van onderzoek en onderwijs, bij overheden en bij ondersteunende organisaties. Tussen deze sectoren is intensief samengewerkt.

De teelt bevindt zich in ontwikkeling, eiwitproducenten bundelen hun krachten, de marktvraag neemt toe en er worden nieuwe samenwerkingen aangegaan. Het is zichtbaar dat de beweging toeneemt: meer nieuwe initiatieven en disciplines sluiten zich aan om gezamenlijk te werken aan verdere groei.

Deze ontwikkeling is desondanks nog niet overtuigend zichtbaar in de CBS data van het oppervlakte van de teelt in Nederland.

De resultaten van drie jaar Bean Deal laten zien dat het mogelijk is om een gezond verdienmodel voor telers te realiseren, waarbij de toegevoegde waarde die zij leveren wordt gewaardeerd en erkend. Niettemin betreft dit vooralsnog een beperkt aantal deals en telers, waardoor opschaling vereist is en blijvende investeringen noodzakelijk zijn.

Ondanks alle positieve resultaten, zijn de overkoepelende doelen van de Bean Deal nog niet bereikt :

- I. Nederland is vooralsnog niet méér eiwit-zelfvoorzienend geworden. De vraag is ook of dit realistisch is.
- II. Een gezond verdienmodel is in ontwikkeling voor sommige pionierende telers. Voor de meeste telers is de teelt van vlinderbloemigen echter nog niet rendabel.
- III. Een voedselomgeving die aankoop van peulvruchten van eigen bodem stimuleert is in ontwikkeling. Hier is echter nog steeds veel werk te doen.
- IV. Het aandeel plantaardig eiwit van eigen bodem in levensmiddelen lijkt te stijgen. Exacte cijfers zijn niet beschikbaar. Ook hier is nog veel werk te verzetten.
- V. Ketensamenwerking maakt een mooie ontwikkeling door. Ketens kunnen deze opschaling echter niet op eigen financiële kracht dragen. Ondersteuning is nodig.

Andere punten waar resultaten slechts zeer beperkt bereikt zijn, zijn ondermeer:

- Zeer beperkte stijging van 2,0% van de verkoop van peulvruchten tussen het eerste kwartaal van 2024 en van 2025. De bonenconsumptie voor de gemiddelde Nederlander ligt nog altijd 45% onder de door het Voedingscentrum geadviseerde hoeveelheid;
- Deals die tijdens de Bean Deal periode uiteindelijk *niet* gesloten zijn, ondanks goede voornemens en inzet van betrokken partijen. Het belonen van de echte waarde, True Value, vraagt bereidheid van bedrijven om hogere prijzen te accepteren en business cases rond te krijgen. Vooral bij de productie van ingrediënten met een hoge mate van verwerking blijkt het een uitdaging om de echte waarde inzichtelijk en communiceerbaar te maken richting klanten.

Een structurele oplossing om een adequaat verdienvermogen voor Nederlandse telers te waarborgen, kan op korte termijn niet volledig vanuit de voedselketen gerealiseerd worden. Aanvullende strategieën zijn noodzakelijk om het verdienvermogen in eiwitrijke gewassen op het gewenste niveau te brengen.



5.2. Kansen voor vervolg

Kansen om de marktvraag en consumptie te stimuleren

Er zijn veel kansen om de marktvraag en consumptie verder te stimuleren:

- Door het initiatief BEANMEAL te versterken en uit te breiden wordt het bereik en de impact groter.
- Door grote afnemers en inkopers te stimuleren Nederlandse grondstof af te nemen stijgt de marktvraag
- Door scholieren, consumenten, voedselaanbieders en productontwikkelaars breder te informeren en te inspireren over de aantrekkelijkheid van peulvruchten als gezonde, betaalbare en smakelijke plantaardige eiwitbron kan de verkoop gestimuleerd worden
- Door chefkoks, horeca, foodservice en zorginstellingen te stimuleren om nieuwe recepten en menu's te ontwikkelen kan een boost gegeven worden aan de zichtbaarheid en smaak van gerechten met peulvruchten. Inspiratie kan hierbij opgedaan worden in sociale omgevingen met multiculturele keukens waar peulvruchten vanuit de historie al gewaardeerde ingrediënten voor de maaltijd zijn.
- Door het verhaal over de toegevoegde waarde van eiwitrijke gewassen breder uit te dragen -stikstofbinding, grotere biodiversiteit, bodemgezondheid, verbeterde waterkwaliteit voor onze waterlopen én het bieden van toekomstperspectief voor boeren-, kan de bereidheid van zowel afnemers en consumenten om Nederlands product te kopen en hiervoor een meerprijs te betalen stijgen.

Kansen voor betere toekomstbestendige beloning, deal-making en financiële draagkracht

Ook voor de uitdagingen betreffende beloning, deal-making en gezonde bedrijfsvoering zijn kansen voor verbetering in beeld:

- Door Plant Protein Forward door te ontwikkelen tot een nationaal financieringsinstrument kan ketenondersteuning voor de opschaling van de Nederlandse teelt voor humane consumptie structureel geborgd worden, en nieuwe financieringsstructuren worden ontwikkeld.
- Door het bredere verhaal over de toegevoegde waarde van eiwitrijke gewassen actief uit te dragen kan de bereidheid bij zowel afnemers als ook consumenten om Nederlands product te kopen stijgen.
- Door partijen als natuurorganisaties, grondeigenaren, waterschappen en banken beter te informeren over de toegevoegde waarde, kunnen ook zij gestimuleerd worden om te verkennen welke bijdrage zij kunnen leveren om de teelt van vlinderbloemigen op Nederlandse akkers te stimuleren: stikstofbinding, en verbetering van waterkwaliteit, bodem, en biodiversiteit.
- Door stimuleringsmaatregelen te nemen om grondstof van Nederlandse teelt af te nemen en import te verminderen stijgt de vraag naar Nederlands product, en daarmee hoogstwaarschijnlijk ook het aantal afgesloten deals. De Europese richtlijn CSRD (Corporate Sustainability Reporting Directive) biedt hiervoor een goed fundament.
- Door voor de korte en middellange termijn compensatie te bieden aan pionierende telers, wordt de financiële draagkracht binnen de agrarische bedrijfsvoering vergroot, en kan de bereidheid om eiwitgewassen te blijven opnemen in de bouwplannen stijgen. Het uitwerken van een effectieve en uitvoerbare regeling is van hierbij belang om negatieve bijeffecten te voorkomen.
- Door op lange termijn continuïteit te bieden in de financiële vergoeding voor de teelt van vlinderbloemigen kunnen telers het risico aangaan om te investeren in het aanbieden van ecosysteemdiensten.
- Door telers en ketenpartners te ondersteunen bij het ontwikkelen van hybride business modellen en het vergroten van ondernemersvaardigheden, kan agrarisch ondernemerschap en het bijbehorende verdienvermogen gestimuleerd worden. Hierbij valt te denken aan hoogwaardige verwaarding van reststromen, het aanbieden van natuurdiensten, en/of het verschuiven van focus van de feed markt naar de food markt (humane consumptie).



- Door bedrijfskosten voor pionierende telers (tijdelijk) te reduceren kan de teelt gestimuleerd worden, zoals middels kortingsregelingen voor de inkoop van zaaizaad, voorwaarden en prijsvorming in pachtcontracten, en het aantrekkelijk maken van bedrijfsinvesteringen.
- Legitimiteit: door betere wetenschappelijke en kwantitatieve onderbouwing van de toegevoegde waarde van de teelt in Nederland groeit het begrip -en hopelijk ook de bereidheid- bij afnemers dat het betalen van hogere prijzen voor product van Nederlandse teelt noodzakelijk is voor de toekomst van de landbouw in Nederland.
- Door productdata beter te benutten middels dataplatforms, QR codes en standaarden als GS1 kan de toegevoegde waarde van de teelt gekwantificeerd en beloond worden.

Kansen om de teelt te stimuleren

Onderzoek naar optimalisatie van rassen en teelttechnieken is volop gaande. Doordat deze ontwikkeling de afgelopen decennia na het Blairhouse akkoord van 1992 heeft stilgelegen, is er veel werk nodig om de teelt qua kwaliteit, weerbaarheid en uiteindelijk opbrengst op het vereiste niveau te brengen.

Ook op dit gebied zijn veel kansen die benut kunnen worden:

- Door telers beter te informeren over de toegevoegde waarde die de teelt van vlinderbloemigen biedt voor de bodem, biodiversiteit, stikstofbinding en waterkwaliteit, en de verminderde externe input zoals kunstmest, kunnen zij enthousiast gemaakt worden om te experimenteren met deze eiwitgewassen.
- Door aanvullend onderzoek te stimuleren naar teelttechnieken zoals mengteelt, rassenveredeling en klimaatweerbaarheid kan de opbrengst en leveringszekerheid verbeterd worden.
- Door regionale netwerken te ondersteunen, kunnen vitale supply chains en regionale 'hubs' ontstaan waarin partijen de krachten kunnen bundelen, en samen kunnen opschalen.
- Door een integrale visie te ontwikkelen op de toegevoegde waarde van vlinderbloemigen in bouwplannen -waarbij afnemers van intensieve teelten in de rotatieplannen financieel bijdragen aan het vitaal houden van de akkers- kan worden bijgedragen aan een gezonde bedrijfsvoering voor telers.
- Door de PO Eiwitboeren te ondersteunen bij het professionaliseren van hun interne werkorganisatie en supply chain kan de ontwikkeling van peulvruchtenketens versneld worden.
- Door regionale lerende netwerken met proeftuinen en leerbijeenkomsten op te richten en te ondersteunen, kan een waardevol vliegwielt ontstaan om kennis, vaardigheden en vakmanschap bij telers en loonwerkers te vergroten, en telers enthousiast te maken voor het opnemen van vlinderbloemigen in het bouwplan. Een overkoepelend lerend netwerk van samenwerkende regio's draagt bij aan het versnellen van de ontwikkeling. Een verkenning hiervoor is inmiddels opgestart door BO Akkerbouw en enkele samenwerkende partners zoals LLTB.
- Door voldoende verwerkende capaciteit beschikbaar te maken, zoals oogstmachines en schoningsinstallaties, groeit de bereidheid van telers om de eiwitgewassen op te nemen in het bouwplan. Samenwerking en afstemming binnen een landelijk lerend netwerk -over regio's en provincies heen- is hierbij van belang.



5.3. Conclusies: Vervolg van de Bean Deal

Op basis van bovenstaande verkenningen hebben deelnemende samenwerkende partijen besloten om de inzet en acties voor de Bean Deal doelen ook in de komende jaren te continueren.

Samenwerkingsverband PO Eiwitboeren, BEANMEAL en Plant Protein Forward

- Het samenwerkingsverband van de drie pijlers – PO Eiwitboeren, BEANMEAL en Plant Protein Forward- fungeert in de komende periode als een regieorgaan voor ketensamenwerking en - opschaling.
- De pijlers hebben alle drie een eigen entiteit waarmee middelen kunnen worden verworven in de vorm van opdrachten, financiering in de vorm van subsidies, en partnerbijdragen van organisaties / bedrijven die een mogelijk lidmaatschap of partnerschap aangaan bij een van de pijlers.
- Financiële middelen worden autonoom per pijler en mogelijk aanvullend als samenwerkingsverband geworven.
- Partners uit ketens en het bredere speelveld committeren zich aan één of meerdere van de drie pijlers.

Ambitie, visie en missie

De ambitie blijft om de teelt en verwerking van vlinderbloemigen op Nederlandse akkers en de consumptie van peulvruchten in Nederland op te schalen, met een toekomstbestendig verdienvermogen voor boeren als randvoorwaarde.

De visie blijft dat de teelt van deze gewassen van belang is voor de zelfvoorzienendheid van Nederland zoals gesteld in de Nationale Eiwitstrategie. De teelt wordt beschouwd als een van de oplossingen voor de sector voor opgaven als stikstofbinding, bodemgezondheid, biodiversiteit, en toekomstperspectief voor boeren. Voor marktpartijen en consumenten is de consumptie van peulvruchten een van de oplossingen voor een succesvolle eiwittransitie als gezond, duurzaam en betaalbaar voedingsmiddel.

De missie voor het vervolg richt zich op het tot stand brengen van samenwerkingen tussen Nederlandse telers van peulvruchten en (grote) marktpartijen ten behoeve van humane consumptie, met afspraken over passende prijzen.

Strategie

Het vervolg van de Bean Deal is gericht op het versterken van drie pijlers die gezamenlijk in staat zijn om de doelen te realiseren zonder dat het oprichten van een geformaliseerde Bean Deal organisatievorm noodzakelijk wordt geacht. Huidige middelen en inzet zijn bedoeld om de professionalisering van de pijlers verder te bevorderen, en samenwerking met de regio's te stimuleren, wat een fundament biedt voor vervolg.

De gezamenlijke focus ligt hierbij op het maken van afspraken ('deals') tussen telers en afnemers op basis van toekomstbestendige prijzen, waarin ook de inzet en kosten voor natuur-inclusief telen verankerd zijn. Aanvullende strategieën en hybride business modellen zijn hierbij een randvoorwaarde om het verdienvermogen voor telers bij de teelt van eiwitrijke gewassen op het gewenste niveau te brengen.

Structurele borging van maatregelen in beleid of regelgeving -met als doel om benodigde investeringen te ondersteunen en inkoop van Nederlandse grondstof te stimuleren- kan bijdragen aan de ontwikkeling in plantaardige eiwitproductie in Nederland, met voordelen voor zowel boeren, milieu als voedselzekerheid.



Organisatie

De drie initiatieven die voortkomen uit de Bean Deal – de PO Eiwitboeren van Nederland, het ‘Plant Protein Forward’ programma en ‘BEANMEAL’ – vormen de basis voor schaalvergroting van teelt, verwerking en consumptie van lokaal geproduceerde eiwitten. De onderlinge samenwerking tussen deze drie pijlers wordt bekrachtigd in een samenwerkingsverband.

Initiatieven komen tot stand doordat partners gezamenlijk hun rol invullen, investeringen doen en voordeel zien in het realiseren van gezamenlijke doelen. In nauwe samenwerking tussen de drie pijlers vindt afstemming plaats over acties en initiatieven, partnerbetrokkenheid, voorwaarden en toetreding van nieuwe partners.

Doelen

De drie pijlers treden gezamenlijk op als ambassadeur voor de keten, met een gedeeld narratief gericht op het sluiten van meer overeenkomsten en herstructurering van de keten, met als doel verdubbeling van de peulvruchtenconsumptie in 2035 en een groei van lokale productie binnen het kader van een toekomstbestendig verdienvermogen voor Nederlandse eiwitproducenten.

Deelnemers aan het vervolg kunnen zich richten op doelstellingen als:

- Toename van het aantal peulvruchtentelers verspreid over Nederland
- Uitbreiding van het areaal peulvruchtenteelt
- Hogere opbrengst per hectare, uitgedrukt in indicatoren als biodiversiteit en economische waarde
- Groeiende vraag naar peulvruchten vanuit Nederlandse marktpartijen
- Toenemende consumentenvraag naar peulvruchten
- Meer bewustwording rondom de toepassing van peulvruchten in menu's en een breder aanbod van plantaardige producten in retail en buitenshuis
- Vergroting van de bereidheid bij marktpartijen om peulvruchten van Nederlandse teelt in te kopen



5.4. Aanbevelingen

In lijn met eerder genoemde uitdagingen en kansen, zijn de aanbevelingen voor ondersteunend beleid en maatregelen als volgt:

1. **Formuleer een heldere visie en concrete doelstellingen voor de teelt van vlinderbloemigen in Nederland** in lijn met doelstellingen van de Nationale Eiwitstrategie, en monitor de voortgang. Een suggestie hiervoor kan zijn: "In 2030 is minimaal 40% van alle in Nederland geconsumeerde peulvruchten geproduceerd door Nederlandse eiwitboeren."
2. **Stimuleer de ontwikkeling van de marktvraag naar Nederlandse peulvruchten**
Ondersteun hiervoor initiatieven zoals BEANMEAL en Plant Protein Forward die de markt en consumptie van peulvruchten stimuleren, bij voorkeur van Nederlandse teelt. Stimuleer de inkoop van lokaal geteeld product door afnemers. Erken en promoot de toegevoegde waarde van de consumptie van peulvruchten als smaakvol, gezond en betaalbaar onderdeel van het menu in Nederland.
3. **Stimuleer de ontwikkeling van de teelt van vlinderbloemigen in Nederland.**
Verken de mogelijkheden om Nederlandse pionierende boeren financieel te ondersteunen, zoals bijvoorbeeld een minimale hectareprijs bij misoogsten, met tarwe als referentiegewas. Stimuleer investeringen in regionale telersnetwerken en verwerkingscapaciteit voor peulvruchten. Ondersteun regionale leernetwerken bij het delen van teeltkennis en het uitvoeren van teeltproeven. Stimuleer onderwijs en onderzoek naar het vergroten van teeltopbrengst op Nederlandse akkers: rassen, teelttechniek, en klimaatweerbaarheid.
4. **Stimuleer eerlijke beloning voor de toegevoegde waarde, deal-making en financiële draagkracht:**
Borg dat telers van vlinderbloemigen eerlijk beloond worden voor geleverde blauw-groene diensten zoals stikstofbinding, verminderde inputs als kunstmest, en het verbeteren van waterkwaliteit, biodiversiteit en bodemkwaliteit. True value pricing is hiervoor een effectieve aanpak. Creëer een financieel vangnet voor telers ter compensatie bij tegenvallers en ondersteuning bij investeringen. Biedt agrarisch ondernemers ondersteuning bij het ontwikkelen van hybride business modellen.
5. **Verbreed het vizier, en betrek andere partijen en perspectieven voor de echte doorbraken.**
Betrek nieuwe partijen en nieuwe perspectieven om belemmeringen weg te nemen, en nieuwe oplossingsrichtingen te starten. Denk hierbij bijvoorbeeld aan natuurorganisaties, grondeigenaren, waterschappen, juristen, financiers, ecologen, kunstenaars en journalisten.
6. **Ondersteun het netwerk met de benodigde middelen** om deelnemende partijen actief en betrokken te houden, en elkaar regelmatig te ontmoeten voor kennisdeling en afstemming. Bewaak de voortgang en de resultaten.

5.5. Financiering en middelen

Initiatieven als de PO Eiwitboeren, Plant Protein Forward en BEANMEAL hebben mensen en middelen nodig om succesvol te kunnen zijn en impact te maken.

Voor Plant Protein Forward en BEANMEAL is (beperkte) ondersteuning van bedrijven, banken, en overheden inmiddels georganiseerd om de marktvraag en consumptie van peulvruchten in Nederland te vergroten.

NGO's bieden ondersteuning met een praktische benadering en de benodigde expertise. Door hun inzet zal de peulvruchtenconsumptie in Nederland de komende jaren naar verwachting verder toenemen.

Om de gestelde ambitie te kunnen realiseren zijn aanvullende middelen nodig. In de komende periode zal dit geconcretiseerd worden.



Slotwoord Ketenregisseur

Drie jaar Bean Deal zijn voorbij gevlogen. Door samenwerking is het mogelijk gebleken om deals te maken tussen eiwitboeren en afnemers, met daarbij een eerlijk verdienmodel voor de boeren. De consumptie van peulvruchten is gestimuleerd door supermarkten, cateraars, consumenten actief te betrekken en het assortiment uit te breiden met meer peulvruchten van Nederlandse bodem. Nieuwe rassen worden getest die hopelijk beter bestand zijn tegen ziektes en uiteenlopende klimatologische omstandigheden.

De belangrijkste succesfactor in de afgelopen drie jaar Bean Deal was 'samen doen': handelen en inspelen op marktontwikkelingen en consumententrends, ondersteund door beschikbare kennis uit onderzoek. Partnerships zijn tot stand gekomen binnen de ketens, met gebruikmaking van beschikbare gewassen, aanpasbare machines en de bereidheid tot samenwerking.

Gedurende het traject zijn er ook uitdagingen geweest, zoals mislukte oogsten, afgekeurd product, en niet-gerealiseerde deals, vaak als gevolg van verschillen in ambitie en perspectief, en belemmerende financiële kaders.

De ambitie van de Bean Deal partijen blijft onverminderd overeind: Verdubbeling van de consumptie van peulvruchten binnen vijf jaar, waarvan minimaal 40% afkomstig is van Nederlandse akkers. Samenwerking met -en ondersteuning van- ketenpartijen, overheden, dienstverlenende organisaties, NGO's, kennisinstellingen en onderwijs blijft daarbij noodzakelijk.

Zoals geschetst in deze rapportage, is een breed palet aan kansen in beeld om de opschaling van de peulvruchtenketens mogelijk te maken en te versnellen. Het is aan alle partijen om zich hier maximaal voor in te zetten, ondersteund door stimulerend beleid en de benodigde financiële middelen.

Op basis van de inzichten en geleerde lessen uit de afgelopen drie jaar en de bevologenheid van alle partijen móet het mogelijk zijn om in de komende periode succesvolle doorbraken te realiseren, en te komen tot toekomstbestendige deals om de teelt van vlinderbloemigen in Nederland weer terug op niveau te brengen.

Als Ketenregisseur dank ik alle Bean Dealers die zich vol passie en doorzettingsvermogen hebben ingezet om de beweging aan te jagen en resultaten te realiseren. Ik hoop dat de inhoud van deze eindrapportage de benodigde handvatten geeft voor het Ministerie LNVN om uitvoering te geven aan de motie van Podt en Vedder.

Samen helpen wij de hele keten van eiwitrijke gewassen groeien, op naar méér Deals van Nederlandse bodem.

Met bevologen groet,

Sonja Zuijdgeest 

Ketenregisseur Bean Deal 2022-2025



Bijlage A, Overzicht van deelnemende partijen

Sinds 14 juli 2022:

- | | |
|-------------------------------|---|
| 1. Aeres | 29. Mariët Food Holland |
| 2. Agrifirm | 30. ME-AT |
| 3. AgriFood Capital B.V. | 31. Meatless |
| 4. Avebe | 32. Ministerie EZ |
| 5. Bijzonder Brabants | 33. Ministerie I&W |
| 6. BO Akkerbouw | 34. Ministerie van LNV |
| 7. Compass Group | 35. NAV Nederlandse Akkerbouw Vakbond |
| 8. Cosun | 36. Praktijkcentrum voor Precisielandbouw |
| 9. CZAV | 37. Provincie Drenthe |
| 10. De Nieuwe Melkboer | 38. Provincie Flevoland |
| 11. Eiwitboeren van Nederland | 39. Provincie Gelderland |
| 12. Fascinating | 40. Provincie Groningen |
| 13. Foodvalley NL | 41. Provincie Limburg |
| 14. Green Protein Alliance | 42. Provincie Noord-Brabant |
| 15. HAK | 43. Provincie Noord-Holland |
| 16. HAS | 44. Provincie Overijssel |
| 17. Herba | 45. Provincie Zeeland |
| 18. Hutten | 46. Rabobank |
| 19. Impact Hub | 47. Regio Foodvalley |
| 20. Keygene | 48. Rouveen |
| 21. L.L.T.B. | 49. Schouten |
| 22. Laarakker | 50. SmaakPark |
| 23. Lekker Lupine | 51. Transitiecoalitie Voedsel |
| 24. Limagrain | 52. Udea/Ekoplaza |
| 25. Lindenhols | 53. Unilever |
| 26. LiveKindly | 54. Wageningen Universiteit |
| 27. Local2local | 55. WWF-NL |
| 28. Louis Bolk Instituut | 56. ZLTO |

Sinds 1 januari 2024:

- | | |
|---------------------------------|------------------------|
| 57. Provincie Zuid-Holland | 65. Vivera |
| 58. Provincie Utrecht | 66. COROOS Conserveren |
| 59. CLM Onderzoek en Advies | 67. Dutch Soy |
| 60. Hogeschool InHolland | 68. Inveja |
| 61. NIZO food research | 69. Farm Dairy |
| 62. Stichting FoodDelta Zeeland | 70. VAA Dataworks |
| 63. Jamael Food Group | 71. FoodInsights |
| 64. Magnificent Proteins | 72. JEEN |



Bijlage B, Bean Deal governance: Kerngroepleden en stuurgroepleden

Kerngroep Bean Deal

Naam	Periode	Organisatie
Matthijs Groenenveld Watze van der Zee Kim van Wijngaarden	Juli 2022 – Juli 2023 Juli 2023 – Aug 2025 Aug 2023 – Dec 2024	Ministerie LNV
Ariëlle de Jong Mirron Onrust	Juli 2022 – Juli 2024 Juli 2022 – Aug 2025	RVO
Janny van der Heijden	Juli 2022 – Aug 2025	Provincie Noord-Brabant
Jeroen Willemsen	Juli 2022 – Aug 2025	Foodvalley NL
Peter Keijzer Leonie Barelds	Juli 2022 – juli 2024 Juli 2024 – Aug 2025	Louis Bolk Instituut
Harm Vogels	Juli 2022 – Mei 2024	ZLTO
Adinda Lodders	Juli 2022 – Juli 2024	BO Akkerbouw
Sonja Zuidgeest	Jan 2023 – Aug 2025	Ketenregisseur Bean Deal
Marianne Karstens	Maart 2024 – Aug 2025	Green Protein Alliance
Patrick Lemmens	Mei 2024 – Aug 2025	LLTB
Ramon van der Tol	Jan 2025 – Aug 2025	Rabobank NL
Anna van der Bijl	Jan 2025 – Aug 2025	PO Eiwitboeren van NL

Stuurgroep Bean Deal

Naam	Periode	Organisatie
Marjolein Brasz, voorzitter	Juli 2022 – Aug 2025	Foodvalley NL
Inge Lardinois	Juli 2022 – Aug 2025	Min LVVN
Elies Lemkes Jan Nico Appelman Gert Harm ten Bolscher Arno Vael	Juli 2022 – Juli 2023 Juli 2022 – Juli 2023 Okt 2023 – Aug 2025 Jan 2025 – Aug 2025	Provincie Noord-Brabant Provincie Flevoland Provincie Overijssel Provincie Zeeland
André Hoogendijk	Juli 2022 – Aug 2025	BO Akkerbouw
Edwin Lambregts Roel Clement	Juli 2022 – Okt 2023 Sept 2023 – Aug 2025	ZLTO
Henk Schouten	Juli 2022 – Aug 2025	Schouten Europe
Feike van der Leij	Juli 2022 – Sept 2024	Inholland
Drees Peter van de Bosch	Juli 2022 – Maart 2023	Hutten
Ruben Bringsken [†]	Juni 2023 – April 2025	BOON Bonen

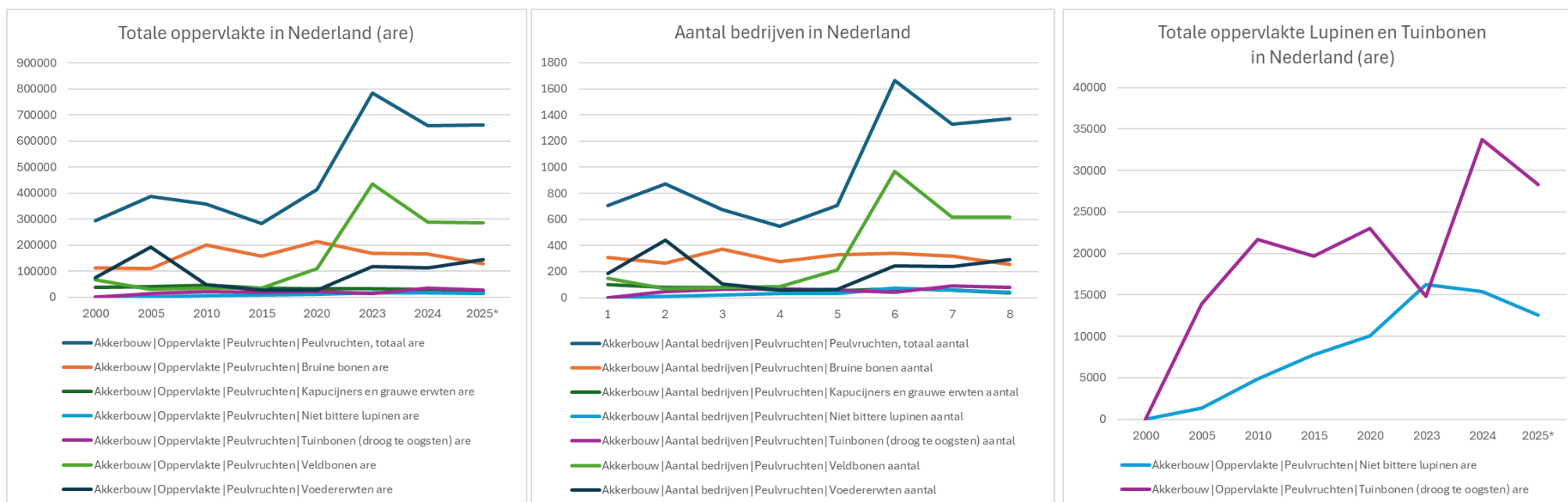


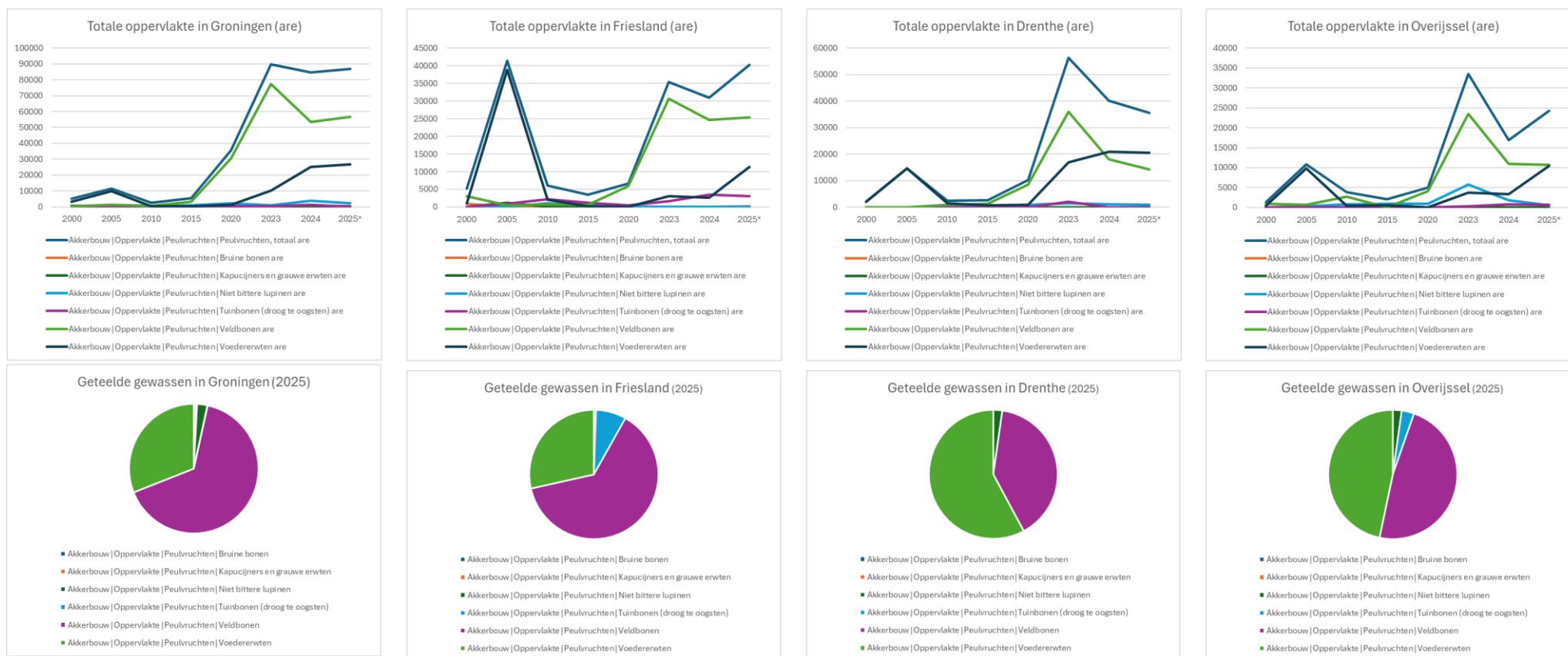
Bijlage C, Belangrijke mijlpalen 2022-2025

Gedurende de looptijd van de Bean Deal waren bijeenkomsten vaak belangrijke mijlpalen voor de start van nieuwe initiatieven, het presenteren van nieuwe plannen, of het vieren van successen. In onderstaand overzicht staan voorbeelden van belangrijke mijlpalen genoemd.

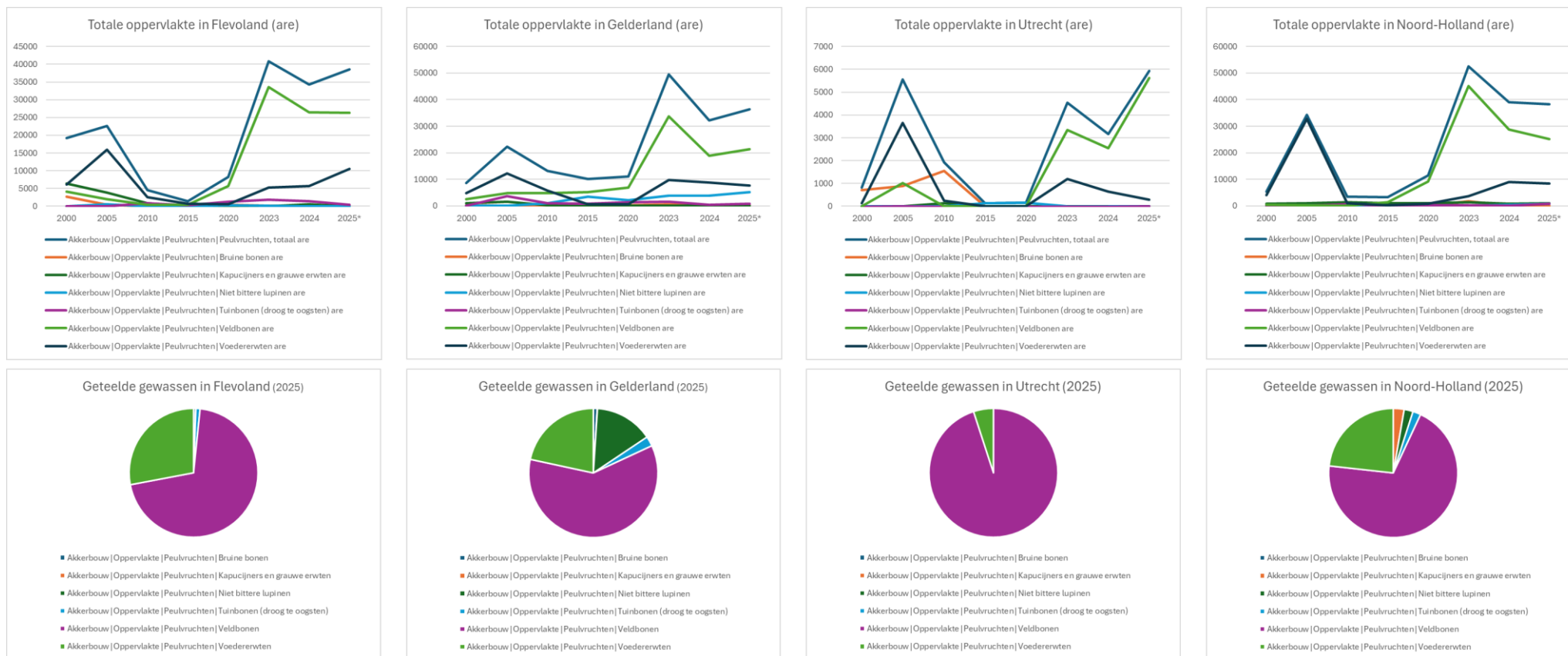
- Juli 2022: Bean Deal ondertekend door 56 deelnemers op Floriade, Almere.
- Januari 2023: Start Sonja Zuidgeest als ketenregisseur bij Food Delta Zeeland.
- Februari 2023: Bean Deal gepresenteerd tijdens Bodemtop in Apeldoorn; aandacht voor eiwitgewassen in voedselbeleid.
- April 2023: Activatiecampagne rond Wereldpeulvruchtendag gestart tijdens Plant FWD Amsterdam.
- Juni 2023: Lancering beeldmerk 'bonen van Nederlandse bodem' door Eiwitboeren bij Food Inspiration Days, Ede.
- Augustus 2023: Golden Bean-award toegekend aan Ruben Bringsken; tot ons grote verdriet is Ruben, stuurgroeplid en mogelijkmaker van BEANMEAL, in mei 2025 overleden na een kort ziekbed.
- September 2023: Bean Deal bijeenkomst met het thema 'Rassenveredeling, teelt en verdienvermogen' bij BO Akkerbouw, Lelystad.
- Oktober 2023: Initiatief BEANMEAL wordt aangekondigd tijdens Plant the Future diner.
- December 2023: Zes Bean Deal partners worden erkend als Eiwituitblinkers van 2023.
- Februari 2024: Eerste BEANMEAL activatiweek, startbijeenkomst bij WWF in Zeist.
- Maart 2024: Lancering Plant Protein Forward bij Rabobank Utrecht;
- Maart 2024: Bean Deal bijeenkomst bij LLTB in Venlo. Verwelcoming van zestien nieuwe deelnemers.
- November 2024: Bean Deal besproken op Plant the Future diner en op uitvoeringsbijeenkomst NIZO, Ede.
- Begin 2025: Werksessies kerngroepleden, plannen vervolg uitgewerkt.
- Februari 2025: Tweede editie van de BEANMEAL activatiweek; Love is in the soil-evenement door Agroproeftuinen Noordoost Brabant en Limburg en LLTB
- April 2025: Start Europees initiatief The Protein Plan, Bean Deal als best-practice.
- Mei/Juni 2025: Informatiesessies en kennisbijeenkomsten voor deelnemers en experts
- Juni 2025: B2B dag Lekker Lupine & opening inspiratiehuis Ekoboerderij de Lingehof.
- Juli 2025: Goedkeuring stuurgroep voor een vervolg, met het samenwerkingsverband van de PO Eiwitboeren, Plant Protein Forward en BEANMEAL als fundament.
- 28 augustus 2025: Officiële eindbijeenkomst en start vervolg, mogelijk gemaakt door ondermeer de Provincie Zeeland en Green Protein Alliance.

Bijlage D, CBS data Peulvruchtenteelt in Nederland (2000 – 2025)

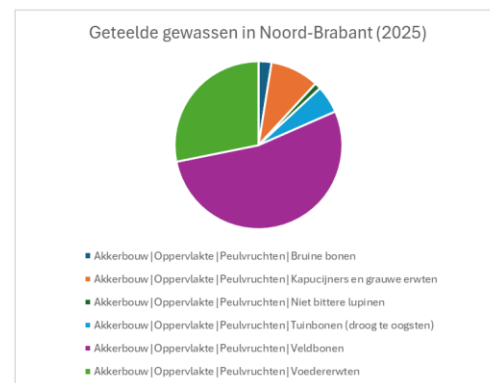
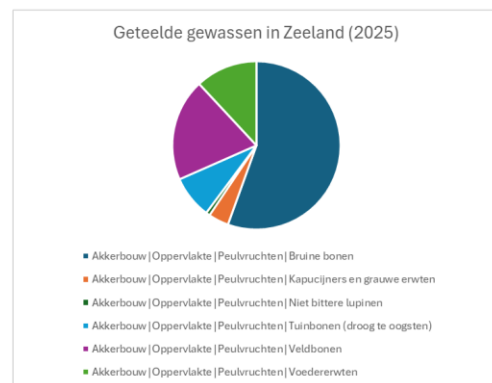
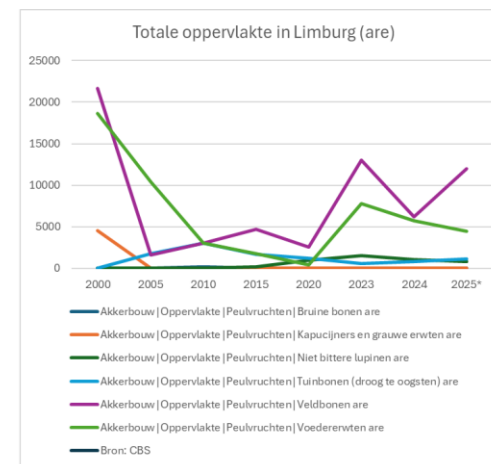
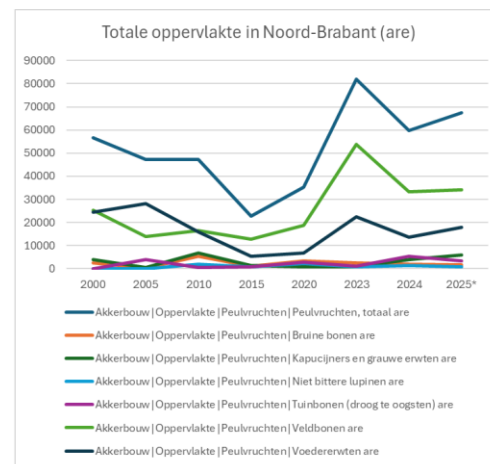
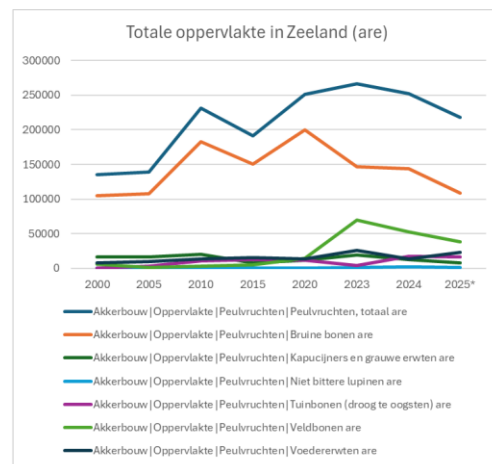
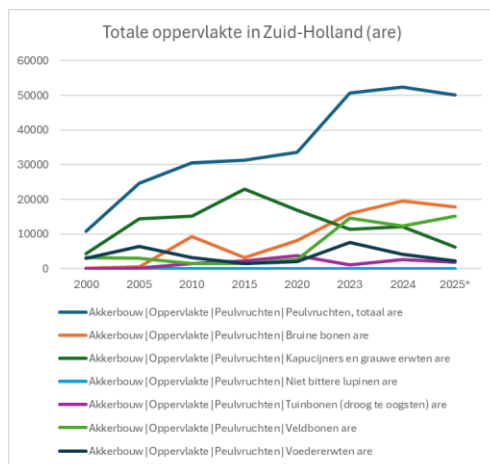




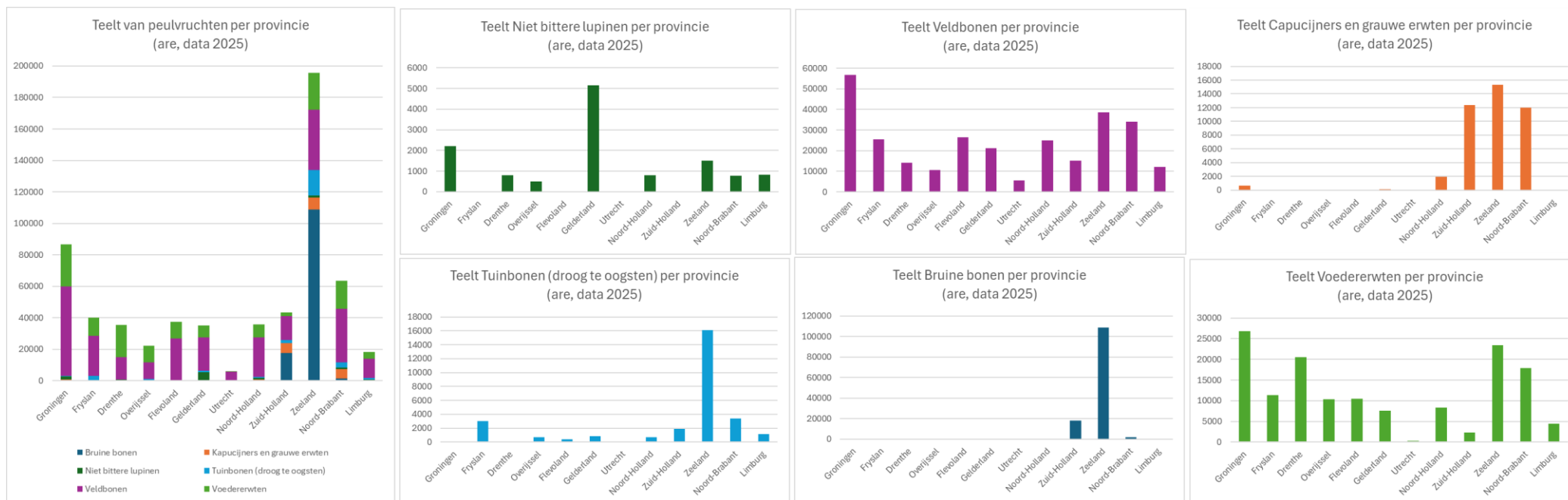
Figuur: Ontwikkeling van de teelt van de verschillende peulvruchtenrassen in Groningen, Friesland, Drenthe en Overijssel (data: CBS 2025)



Figuur: Ontwikkeling van de teelt van de verschillende peulvruchtenrassen in Flevoland, Gelderland, Utrecht en Noord-Holland (data: CBS 2025)



Figuur: Ontwikkeling van de teelt van de verschillende peulvruchtenrassen in Zuid-Holland, Zeeland, Noord-Brabant en Limburg (data: CBS 2025)



Figuur: Teelt van de verschillende peulvruchtenrassen per provincie (data: CBS 2025)

Bijlage E, Onderzoeksprojecten gedurende de looptijd van de Bean Deal

In deze bijlage worden diverse lopende en afgeronde onderzoeksprojecten en onderwijsinitiatieven gepresenteerd die bijdragen aan de ontwikkeling en opschaling van eiwitrijke gewassen in Nederland. Deze projecten richten zich op verschillende aspecten, zoals veredeling en teelt, productinnovatie, markt en consumptie, en ketensamenwerking. Deze lijst is zeker niet volledig.

Het is belangrijk om te benadrukken dat het lastig is om de precieze afhankelijkheid van de Bean Deal en het ontstaan en toekennen van de projecten te bepalen. In veel onderzoeksprojecten nemen Bean Deal deelnemers deel, en financiers van onderzoek zijn vaak bekend met de Bean Deal. Wij zijn vooral trots dat zoveel partijen zich inzetten om een steen bij te dragen aan doelstellingen waar ook de Bean Deal zich voor inzet.

Veredeling en teelt

- OMEGA project: Onderzoek naar de effecten van mengteelt van lupine met haver/deder op onkruidonderdrukking. Update juli 2025: Inmiddels is gebleken dat alle geteste smalbladige rassen sterk resistent waren tegen anthracnose, een agressieve schimmelziekte die bij witte lupine vaak tot flinke opbrengstverliezen leidt. Ook bleek het bittergehalte in bijna alle geoogste smalbladige rassen lager dan in het eerder gebruikte zaaizaad.
[Update OMEGA project – Lekker Lupine!](#)
- Mengteelt tarwe-veldboon (opgeleverd, Louis Bolk Instituut) Ontwikkelen van afzetmogelijkheden voor mengteelt tarwe-veldboon voor food (in plaats van feed).
Resultaat: Teeltsheet mengteelt tarwe-veldboon
https://www.louisbolk.nl/sites/default/files/publication/pdf/teeltsheet-mengteelt-tarwe-en-veldboon-bio_0.pdf
<https://www.louisbolk.nl/sites/default/files/publication/pdf/ketenontwikkeling-voor-tarwe-veldboon-mengteelt.pdf>
- Ideotypering kikkererwt voor nw-Europa (lopend onderzoek, Louis Bolk Instituut en WUR). Welke kenmerken zijn van belang voor een ideaal ras aangepast aan nw-Europa? Een set van eigenschappen die een ras kikkererwt succesvol doen zijn in de teelt in Noordwest-Europa. Hiermee kunnen voor teelt in Nederland bestaande rassen worden gekozen en nieuwe rassen worden veredeld.
Tussenrapportage: [Fenotypering ideotype kikkererwt 2024 | Louis Bolk Instituut](#) | Louis Bolk Instituut

Toegevoegde waarde

- Geografisch potentieel van eiwitgewassen, opgeleverd (LBI, Strootman) Hoe kunnen eiwitgewassen, specifiek veldboon, lupine, droogboon en soja, bijdragen aan een natuurpositieve akkerbouw?
<https://www.louisbolk.nl/sites/default/files/publication/pdf/natuurpositieve-eiwitteelt.pdf>
- EU Project VALERECO. Primaire doelstelling is het inzicht in en de toepassing van peulgewassen in de landbouw te bevorderen door de ecologische en economische waarde van de ecosysteemdiensten die peulvruchten bieden in cijfers uit te drukken en te verbeteren. Het project zal de kennis van boeren en landbouwadviseurs bevorderen alsook hun vermogen om acht belangrijke en vier minder belangrijke peulgewassen in hun teeltprogramma's op te nemen, terwijl tegelijkertijd het bewustzijn van de positieve ecologische en economische impact wordt vergroot
[EU project VALERECO – Lekker Lupine!](#)
[Valereco - Delphy](#)

Productinnovatie

- Project PlantWaardig (SIA-KIEM): project lead door SVO food; partners oa HAS, Bolscher, eiwitboer GeertBest. Locale grondstoffen worden gebruikt om een plantaardige burger te maken. HAS heeft de veiligheid en de houdbaarheid onderzocht. PlantWaardig.
[PlantWaardig](#)
- project KAAZ (EFRO-Regiodeal). Een kaas alternatief ambachtelijk en zuiver gemaakt. Studio Fava, Bamboe Brands, HAS. Hier worden lokale ingrediënten betrokken (NL lupine) om plantaardige kaas te maken. KAAZ: Een Kaas Alternatief, Ambachtelijk en Zuiver gemaakt - OPZuid 2021-2027
[KAAZ: Een Kaas Alternatief, Ambachtelijk en Zuiver gemaakt – OPZuid 2021-2027](#)
- Flavour and Texture (TKI): NIZO in de lead maar ook veel werk door HAS geleverd. EBRO Ingredients zat daar ook bij. Doel was om te onderzoeken hoe de smaak en textuur van eiwitingrediënten uit vlinderbloemigen verbeterd kon worden, zowel tijdens productie ervan als tijdens verschillende toepassing. Improve taste and texture of plant-based foods | NIZO
[Improve taste and texture of plant-based foods | NIZO](#)
- SOLF (nieuw). HAS gaat samen met Rabobank werken aan smaakoptimalisatie van lupinebonen en betreft daarbij het Bean Deal netwerk.
- Bean me up! en vervolgproject Bean Me Up! 2.0. In dit project wordt onderzocht hoe de veldboonketen voor duurzame eiwitten in voeding versterkt kan worden.
[Bean me up! | Hogeschool Inholland](#) en [Bean me up! 2.0 - Verify](#)

Markt en consumptie

- Food paring, Flevo Campus
- Levensvatbaar consortium dat bereid is samenwerking te continueren
- Project PLENTY (HAS/SIA RAAK, start 1 aug 2025) onderzoekt doelgroepsegmentatie rond aankoop en consumptie van plantaardig eiwitrijk voedsel. Het project analyseert zes praktijkcases met lupineproducten, voert een metaanalyse uit en ontwikkelt een toolbox met tips en trainingen voor ondernemers over consumentengedrag en onderzoek op de verkooplocatie.
- Voor het ontwikkelen van gezonde plantaardige diëten in de zorg, is een goede eiwitbalans in maaltijden van groot belang. De nieuw ontwikkelde Alpha-tool ondersteunt diëtisten bij het berekenen van plantaardige maaltijden die compleet zijn qua aminozuursamenstelling. Lupine is als hoogwaardige eiwitbron opgenomen in deze tool. [Project - Alpha project](#)

Ketensamenwerking, deal-making, verdienvermogen en overig

- GPEC (Regiodeal) was een samenwerking tussen Rabobank, Cosun en HAS (wat betreft bean deal partners). Doel was om een innovatiecluster rondom alternatieve eiwitten te ontwikkelen.
[RWB | Nieuws: Regio Deal - Green Protein Excellent Center stimuleert transitie plantaardige eiwitten](#)
- ProFOOD (onderzoeksvoorstel, niet gehonoreerd, WUR). Breed consortium ingebed in BeanDeal netwerk. Op welke wijze kan onderzoek lopende initiatieven katalyseren en verbinden door het bijeenbrengen van vraag in de gezondheidszorg en de bereidheid om bonen te produceren in de landbouw? Levensvatbaar consortium dat bereid is samenwerking te continueren en te werken aan een nieuwe onderzoeksaanvraag.
- I4CS Dealmaking Lopend (EWUU, juni 2025), Wat voor keten-arrangementen bieden bonenboeren een economisch levensvatbaar perspectief? Aanbieden van vragen en contouren van een onderzoekagenda bedoeld om te komen tot een voorstel voor een 'seed money' project in lijn met twee hoofdlijnen van het nieuwe toekomstperspectief BeanDeal gedragen door Eiwitboeren van NL and Plant Protein Forward.