

Meer dan landbouw

Kansen voor verbreding



multifunctioneel

Inleiding

Het ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit ziet verbreding als één van de mogelijke strategieën voor ondernemers bij de verdere ontwikkeling van hun bedrijf. Op veel land- en tuinbouwbedrijven is er sprake van verbredingactiviteiten zoals een camping, natuurbeheer, bedrijfsexcursies, wandelroutes, kinderopvang, huisverkoop of zorg. De uitgangspositie van het bedrijf, de mogelijkheden van de omgeving en de persoonlijke drive en vaardigheden van de ondernemer zijn daarbij sterk bepalend voor het succes.

Multifunctionele landbouw kan ook een belangrijke bijdrage leveren aan een vitaal platteland. Sinds enkele jaren neemt het aantal multifunctionele bedrijven toe en ook in de politiek en het beleid krijgt deze vorm van landbouw steeds meer aandacht. De overheid wil multifunctionele landbouw daarom ook actief stimuleren, met name vanuit een faciliterende rol. Dit stimuleringsbeleid roept echter ook de vraag op wat de economische potentie is van multifunctionele (of verbrede) landbouw.

In opdracht van LNV heeft Wageningen UR een aanzet gegeven tot het beantwoorden van deze vraag via een verkennende studie getiteld: 'Verbreding onder de Loep'. In dit project hebben in 2005 onderzoekers van het Praktijkonderzoek Plant & Omgeving, de Animal Science Group en

het Landbouweconomisch Instituut van Wageningen UR een aantal interne rapporten voor LNV opgesteld gericht op economische prestaties, motieven en potenties. De hoofdlijnen van deze rapporten zijn via de voorliggende publicatie toegankelijk gemaakt voor een brede doelgroep.

Multifunctionele landbouw groeit sterk, maar ook de belemmeringen worden duidelijk. Zo is er behoefte aan een professionalisering in aanbod en afzet en afstemming tussen de vele initiatieven om versnippering te voorkomen. Ook het beleid van verschillende overheden is onvoldoende gericht op het bieden van ruimte voor verdere ontwikkeling. Hierdoor bestaat de kans dat multifunctionele landbouw een niche blijft voor een kleine groep pioniers.

Vanuit het principe 'Zorgen dat' wenst LNV bij te dragen aan een gezonde ontwikkeling van multifunctionele landbouw gericht op het wegnemen van belemmeringen en het faciliteren van ontwikkeling. Helderheid over het potentieel zoals weergegeven in deze publicatie vormt daarbij een belangrijke inspiratiebron.

Renée Bergkamp
Directeur-Generaal, ministerie van Landbouw,
Natuur en Voedselkwaliteit

2. Ondernemen op nieuwe markten

>> Boer zijn en boer blijven: de motieven van ondernemers

Het behoud van het bedrijf is – om economische en emotionele redenen – voor veel agrarisch ondernemers een belangrijke doelstelling. Verschillende ontwikkelingen bedreigen echter het voortbestaan van bedrijven. Bedreigende factoren zijn (internationale) markt- en beleidsontwikkelingen en dierziekten. De ondernemer zal hierop flexibel moeten inspelen. Dat kan door te anticiperen op marktmogelijkheden, bedrijfsvergroting, kostprijsverlaging, contractvorming, ontwikkeling van niet-agrarische activiteiten en activiteiten buiten het bedrijf. De bereidheid van ondernemers tot aanpassen is over het algemeen groot. Dat is ook nodig want de veranderingen in de markt voor agrarische producten en in het Nederlandse landbouwbeleid zijn omvangrijk:

- Het huidige landbouwbeleid is gericht op extensivering en het accent verschuift van primaire voedselproductie naar andere maatschappelijke wensen, zoals natuur, recreatie en landschap, zoals beschreven in de Agenda Vitaal Platteland. Het EU-beleid verandert en er treedt een liberalisering op van de internationale handel (WTO-afspraken).

- Door de WTO-afspraken en door de afname van landbouwsubsidies dalen de inkomsten van ondernemers en in delen van Nederland neemt het perspectief van productie tegen de geldende wereldmarktprijzen af. Hierdoor veranderen de ontwikkelingsperspectieven van bedrijven. Wel is het zo dat de perspectieven en de mogelijke ontwikkelingsrichtingen per bedrijfstak, per sector en per gebied verschillen. Ook bedrijfsomvang en locatie zijn hierbij bepalend.

Dat agrarisch ondernemers op verschillende manieren trachten de bedrijfscontinuïteit te waarborgen komt onder andere tot uiting in de bedrijfsstijl. Deze is over het algemeen zuinig, kostenbewust en georiënteerd op eigen vermogen en arbeid. Het streven naar continuïteit gaat soms zelfs verder dan economisch verantwoord is: vrijwillige bedrijfsbeëindiging komt in de agrarische sector nauwelijks voor.

Naast de economische motieven zijn er emotionele drijfveren om te streven naar voortzetting van het bedrijf. De meeste bedrijven zijn gezinsbedrijven; gezin en gezinsleven zijn onlosmakelijk

verbonden met het bedrijf. Vooral het besef ook een schakel te zijn in de traditie van boeren van ouder op kind, op dezelfde boerderij neemt een belangrijke plaats in. Deze traditie komt tot uiting in het gevoel van verbondenheid met de grond, met de omgeving en met de natuur. Dit is bij grondgebonden landbouw sterker het geval dan in de intensieve veehouderij. Ook de aard van het bedrijf en de maatschappelijke status spelen daarbij een rol, evenals relationele aspecten: rond het bedrijf bestaat een belangrijk netwerk van leveranciers, afnemers en collega-ondernemers. Boer zijn heeft een positieve waardering in de samenleving. Kwaliteiten van het boerenbestaan zijn de zelfstandigheid, vrijheid, deel uitmaken van een traditie, contact met de natuur en de seizoenen.

>> De omgeving verandert

Jarenlang waren schaalvergroting en specialisatie de sleutelwoorden voor agrarische ondernemers bij het verwerven van voldoende inkomsten. Ook het landbouwbeleid was gericht op deze strategie.

De voortschrijdende liberalisering van de wereld-

markt, technologische ontwikkelingen en gevolgen van de huidige productiewijzen op het milieu hebben invloed op de wijze waarop landbouw bedreven wordt. Ook veranderende productiewijzen als gevolg van bijvoorbeeld stijgende arbeidskosten en stijgende grondprijzen spelen een rol. Efficiënte productie vraagt om efficiënte inrichting van het platteland, met goede infrastructuur, ontwatering, grote bedrijven en grote en rechte kavels.

Maar vooral de laatste tien jaar blijken ook andere ontwikkelingen in de land- en tuinbouw kansen te bieden. Een groeiend aantal ondernemers kiest bewust voor verbreding van de bedrijfsactiviteiten. Dit kan door meer schakels van de keten te integreren in de bedrijfsvoering, zoals productverwerking en huisverkoop, of door niet-agrarische activiteiten te ontwikkelen. Voorbeelden hiervan zijn natuurbeheer, zorg, recreatie, educatie en energieproductie. Deze activiteiten scharen we onder de noemer multifunctionele landbouw (zie kader).

Een andere tendens is de groeiende claim op het platteland door andere gebruikers. Door veranderingen in de samenleving en verschuiving

van de eisen die de samenleving stelt aan landbouw en platteland is de landbouw zoals we die kennen niet meer de enige en vanzelfsprekende gebruiker van het platteland. Voor burgers is het platteland vaak een gemakkelijk bereikbaar en aantrekkelijk gebied om te recreëren. Natuurbeschermers verwachten dat op het platteland voldoende ruimte is – of wordt ingeruimd – voor natuur. De eisen die deze gebruikers stellen zijn anders dan die van agrariërs. Dit kan enerzijds een efficiënte bedrijfsvoering in de weg staan, maar anderzijds schept het in een aantal gevallen ook nieuwe mogelijkheden voor boeren, als zij dergelijke maatschappelijke behoeften kunnen inpassen in hun bedrijfsvoering.

Multifunctionele landbouw groeit sterk, maar ook de belemmeringen worden duidelijk. Zo is het beleid van verschillende overheden tot op heden nog onvoldoende gericht op verdere ontwikkeling. Hierdoor bestaat de kans dat multifunctionele landbouw een niche blijft voor een kleine groep pioniers. Het ministerie van LNV ziet verbreding van landbouwactiviteiten als een belangrijke motor voor een vitaal platteland.

>> **Motieven voor verbreding**

Een groeiende groep ondernemers kiest dus voor verbreding. Maar welke ondernemers zijn dat en wat zijn hun drijfveren? Gebleken is dat vooral wat jongere agrariërs (tot 50 jaar) zich richten op verbreding en dat dit bij oudere boeren minder voor komt; Binnen de groep ondernemers tot 50 jaar vindt op 22% van de bedrijven één of meer vormen van verbreding plaats. In de groep van 50 tot 60 jaar is de animo iets minder en vanaf 60 jaar heeft nog slechts 8% een verbredingstak. Een groot deel van deze oudere ondernemers heeft geen opvolger. Er is dan geen interesse om in de laatste jaren van de bedrijfscyclus een verbredingsactiviteit op te starten. Dit ook vanwege het extra werk dat dit met zich mee brengt. Een deel van deze groep oudere ondernemers is al eerder gestopt met de verbredingsactiviteit en richt zich nu nog uitsluitend op de agrarische kernactiviteit.

>> **Rationele verbreders en geïnspireerde verbreders**

De plaats van verbreding in de bedrijfsvoering kan sterk variëren en dikwijls is er bovendien sprake van combinaties van takken. Vormen van

verbreding kunnen dicht bij de reguliere bedrijfsvoering liggen. Overheid en regelgeving vormen in een aantal gevallen een belangrijke richtinggever.

Duurzame uitoefening van de verbredingstak – bijvoorbeeld groene diensten – is daarbij afhankelijk van contracten en financiële vergoedingen. Een voorbeeld daarvan is de aanleg van akkerranden: dit is gemakkelijk in te passen in de bedrijfsvoering en het is voor boeren aantrekkelijk als hier een financiële vergoeding tegenover staat. Stopt de vergoeding, dan zijn de akkerranden weer eenvoudig in het productieperceel op te nemen. De verbreding is dan een min of meer losstaande activiteit en is niet verankerd in de totale bedrijfsvoering.

Dit type verbreders wordt aangeduid met het begrip ‘rationele verbreders’.

Andere ondernemers kiezen voor verbreding vanuit een visie of strategie die een reactie is op de huidige ontwikkelingen in de landbouw. De verbredingsvorm kan dan sterk verschillen van de oorspronkelijke bedrijfsvoering. Voorbeelden daarvan zijn zorg en recreatie. Door koppeling met andere verbredingsactiviteiten ontstaat bo-

vendien een vervlechting met de totale bedrijfsvoering.

Gedacht kan worden aan een boerderijcamping, gecombineerd met educatie en een boerderijwinkel. Op zo'n bedrijf zou een akkerrand ingezaaid met een natuurmengsel bijvoorbeeld kunnen zorgen voor een aantrekkelijke aankleding van het bedrijf, gericht op een betere presentatie naar klanten. De verschillende verbrede activiteiten vormen zo een totaal concept. We spreken van ‘geïnspireerde verbreders’.

>> Definities

Multifunctionele landbouw is in de meest ruime zin als volgt te omschrijven:

De activiteiten die agrarische bedrijven ontplooiën, maar die niet gerekend worden tot de voedsel- of sierteeltproductie, maar waarvoor wel gebruik gemaakt wordt van de voor de onderneming beschikbare productiemiddelen grond, kapitaal, arbeid en kennis. Met deze activiteiten worden producten of diensten voortgebracht die commercieel exploitabel zijn of ze worden – nu of in de toekomst – door de maatschappij financieel gewaardeerd.

De multifunctionele activiteiten zijn te onderscheiden in verbreding en verdieping.

Verdieping is het verhogen van de toegevoegde waarde door eigen producten te verwerken en te verkopen. Op deze wijze wordt de agrarische productie op het bedrijf uitgebouwd. Het doel is om per eenheid product een hogere prijs te ontvangen of door producten of diensten te leveren waar maatschappelijke vraag naar is. Voorbeelden van verdieping zijn het verwerken van producten, productie van streekproducten en het zelf vermarkten van producten.

Verbreding is het realiseren van andere activiteiten – naast de reguliere landbouwkundige activiteiten – zoals zorg, recreatie en educatie, maar ook energieproductie en waterberging.

In deze publicatie belichten we een aantal multifunctionele activiteiten: huisverkoop, verwerking van eigen producten, recreatie en zorg. De gehanteerde definiëringen hiervan zijn:

Huisverkoop: Hieronder verstaan we de directe verkoop van landbouwproducten (van het eigen bedrijf of van anderen) aan consument of detailhandel. Voorbeelden hiervan zijn: verkoop langs de weg, op de markt, via internet, bezorging aan huis, directe levering aan streekwinkels, horecagelegenheden en markten.

Verwerking van eigen producten: Het gaat hierbij om de verwerking van ruwe landbouwproducten (bijvoorbeeld melk) tot een ander product, bijvoorbeeld kaas of yoghurt. Ook kan het gaan om verwerking van fruit tot jam of sappen. De verwerking van eigen producten wordt in het onderzoek samengevoegd met huisverkoop.

Recreatie: Alle vormen van dag- en verblijfsrecreatie, zoals kamperen bij de boer, rondleidingen, poldersport, logies, verhuur appartementen, horeca-activiteiten et cetera.

Zorg: Het aanbieden van zorgtaken, ofwel landbouwbedrijven die hulp bieden aan personen met een zorgvraag. Dit kan zijn aan mensen met lichamelijke of verstandelijke beperkingen, langdurig werklozen, verslaafden, mensen met een psychische hulpvraag, gedetineerden of ex-gedetineerden, asielzoekers, opvang van kinderen of ouderen. De zorgboerderijen zijn geregistreerd bij het Landelijk Steunpunt Landbouw & Zorg.

3. De potenties van verbreding

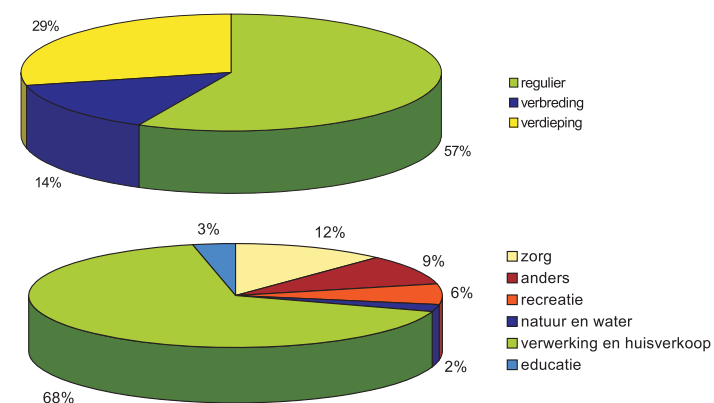
>> Analyse

Om de potenties van multifunctionele landbouw te onderzoeken zijn analyses toegepast op verschillende gegevens. Zo is gebruik gemaakt van bedrijfsgegevens uit het Bedrijven Informatie Net van het Landbouw Economisch Instituut (LEI) en van de bedrijfsgegevens (2004) van de deelnemers van praktijknetwerk Waardewerken. Waardewerken is een praktijknetwerk waarin ondernemers met verbredingsactiviteiten participeren. Het betreft ondernemers uit de sectoren akkerbouw, vollegrondsgroenteteelt, bollenteelt, varkenshouderij en melkveehouderij. Het doel van het netwerk is de kennisuitwisseling tussen ondernemers, onderzoekers en beleid. Daarnaast is het netwerk bedoeld om de sector verder te ontwikkelen, knelpunten te analyseren, oplossingen te creëren en om als inspiratiebron te fungeren. Aan het netwerk nemen 18 ondernemers deel. Deze ondernemers zijn te beschouwen als pioniers; deze kleine groep laat zien wat er mogelijk is met verbreding en kan dienen als voorbeeld en inspiratiebron voor een grote groep ondernemers die in willen zetten op verbreding. Op basis van de economische resultaten van de deelnemers zijn bovendien reële schattingen te maken van de economische potenties van verbreding. Wel zijn er een aantal randvoorwaarden die mede bepalen of deze economische potenties ook werkelijk zijn te realiseren. Denk hierbij

aan marktontwikkeling, ondernemerscapaciteiten, verschillen in bedrijfskenmerken (o.a. locatie), belemmerende regelgeving of de mogelijke opheffing hiervan.

De totale omzetten van de deelnemende bedrijven in Waardewerken¹ (*Het betreft 14 van 18 bedrijven; 4 bedrijven werden om technische redenen in de analyse niet meegenomen.*) varieerden van 100.000 euro tot 700.000 euro. Gemiddeld werd er door deze bedrijven in 2003 een omzet gerealiseerd van 324.000.

De verdeling van deze omzet naar reguliere, verbredings- en verdiepingsactiviteiten is weergegeven in figuur 1. Meer dan 40% van de omzet komt voor rekening van verbreding of verdieping. In tabel 1 is bovendien de gemiddelde winst per verbredings- of verdiepingstak weergegeven. Deze winstcijfers, gebaseerd op boekhoudrapporten en inschattingen over kostentoedelingen van de ondernemer, vormen een indicatie. De hoogste winst blijkt in 2003 voort te komen uit de activiteit zorg. Ook huisverkoop en verwerking laten gemiddeld een positief resultaat zien. Wel moet worden opgemerkt dat huisverkoop/verwerking en de takken educatie en recreatie zowel geld kunnen opleveren als geld kunnen kosten. Natuurbeheer levert in alle gevallen geld op, maar veel vergoedingen zijn gebaseerd op compensatie voor inkomstenderving met een neutraal saldo tot gevolg.



Figuur 1. Gemiddelde omzetverdeling naar reguliere, verbredings- en verdiepingsactiviteiten van de ondernemers uit Waardewerken in 2003.

Tabel 1. Omzet en bruto winst van de verbredings- en verdiepingsactiviteiten van de ondernemers uit Waardewerken in 2003.

Verbredings- of verdiepingsactiviteit	Aantal bedrijven	Gemiddelde omzet	Gemiddelde winst
Recreatie	4	30.300	3.200
Zorg	5	46.700	34.000
Verwerking & huisverkoop	6	215.500	16.000
Educatie	3	21.900	6.100
Natuurbeheer	3	14.300	9.700
Verhuur & evenementen	1	182.900	-

Bron: PPO

In grote lijnen zijn de resultaten van de waardewerkers positief. Er valt dus resultaat te behalen met multifunctionele landbouw, maar onder voorwaarden. Zo zal er voldoende marktruimte moeten zijn en de ondernemers moeten de noodzakelijke competenties bezitten.

>> Marktpotenties algemeen

Een aantal algemene trends in de samenleving hebben invloed op de marktpotenties van multifunctionele landbouw. Zo zijn er de demografische ontwikkelingen. De Nederlandse bevolking zal groeien tot 16.5 miljoen mensen in 2009 en tot 18 miljoen in 2040, zo is de prognose. De vergrijzing brengt een groeiende groep van actieve en welgestelde senioren met zich mee. Het aantal eenpersoonshuishoudens stijgt, evenals het aantal niet-westerse immigranten. De kwaliteit van vrijetijdsbesteding wordt belangrijker. Wonen en werken in gebieden rond de

stad in plaats van in de stad neemt toe. De mobiliteit groeit en de behoefte aan buiten wonen neemt toe. De samenleving versnelt, mensen willen meer en doen meer en zoeken daarnaast naar rust en ontspanning. De hoeveelheid vrije tijd neemt af, maar deze tijd brengt men zoveel mogelijk buitenshuis door. Bij het ondernemen van activiteiten is er sprake van zapedrag: afwisselend worden culturele, sportieve, historische en educatieve activiteiten ondernomen. De grote toegankelijkheid van informatie over activiteiten faciliteert dit en maakt dat mensen bewuster consumeren. De groeiende groep ac-

tieve en welgestelde senioren heeft behoefte aan activiteiten die de gezondheid positief beïnvloeden, maar zullen deels ook eisen stellen aan de toegankelijkheid van activiteiten. Naast bovenstaande trends hebben beleidsmatige veranderingen invloed op de ontwikkeling van multifunctionele landbouw. Plattelandsbeleid is grotendeels Europees beleid. Het landelijk beleid is de vertaling van dit Europees beleid. De uitvoering vindt vooral decentraal plaats, op provinciaal en gemeentelijk niveau. Dit resulteert in een regio-specifieke invulling, zoals deze tot uiting komt in ruimtelijke ordeningsbeleid, natuurbeleid en

waterbeheer. Een gevolg kan zijn dat per regio verschillend omgegaan wordt met overeenkomstige problematiek, waardoor regionale verschillen in ontwikkelingsmogelijkheden ontstaan.

Verscherping van milieubeleid, markt- en prijsbeleid en handhaving van grond- en pachtbeleid zorgen ervoor dat schaalvergroting en intensivering in veel gevallen gunstig uitwerken op het bedrijfsinkomen. Multifunctionele landbouw past vaak niet in de trend van schaalvergroting. Overeenkomstig het Europese markt- en prijsbeleid zal de inkomenssteun voor agrarisch

>> Verbreden en verdiepen

Volgens de CBS-landbouw telling hielden 31.280 landbouwbedrijven zich in 2003 bezig met enige vorm van multifunctionele landbouw. Dit is 37% van het totale aantal bedrijven. Hierin zijn echter ook activiteiten als nestbescherming, lid van een natuurvereniging en werk voor derden opgenomen. Laten we deze drie activiteiten buiten beschouwing, dan bedraagt het aantal bedrijven met multifunctionele activiteiten bijna 17.000, ofwel 20% van het totale aantal bedrijven. Per sector zijn er grote verschillen. In de glastuinbouw biedt 19% van de bedrijven verbredingsactiviteiten aan, in de melkveehouderij is dit 46%. Verbreding is vooral gekoppeld aan grondgebonden bedrijven.

De totale omzet aan verbredings- en verdiepingsactiviteiten ligt op 500 miljoen euro, waarvan naar schatting 290.000 euro uit verbreding en 210.000 euro uit verdieping. De bijdrage van de extra activiteiten aan het inkomen is circa 150 – 200 miljoen euro. Het grootste deel van de extra inkomsten komt voort uit loonwerk, voornamelijk van akkerbouwers ten behoeve van collega-akkerbouwers. Uitgaande van de geschatte omzet en de genoemde aantallen bedrijven is de gemiddelde extra omzet per bedrijf met verbreding bijna 16.000 euro. Naar schatting zal hier gemiddeld 35%, dus ruim 5.500 euro, extra inkomsten uit voortvloeien.

Tabel 2. verbredings- en verdiepingsactiviteiten van agrarische bedrijven in 2003.

Activiteit	Aantal verbrede bedrijven per activiteit	% van het totale aantal verbreders
Agrarisch natuurbeheer	21.550	69
Recreatie	2.540	8
Zorg	370	1
Stalling	3.830	12
Energieproductie (voornamelijk windmolens)	490	2
Loonwerk	4.980	16
Verwerking van producten	1.100	4
Huisverkoop van producten	5.380	17

Bron: CBS-Landbouw telling, bewerking LEI.

ondernemers in de periode van 2008 tot 2015 in bepaalde mate worden afgebouwd. Naar alle waarschijnlijkheid zal het melkquoteringssysteem in 2014 zijn opgeheven. Voor veel bedrijven zal dit een stimulans zijn om te zoeken naar andere inkomstenbronnen.

De bijdrage die multifunctionele landbouw aan het inkomen levert is in Nederland lager dan in de ons omringende landen. Nederland heeft een inkomstenbijdrage uit verbreding van 3,5% en uit verdieping van 2,5%. Duitsland heeft het hoogste aandeel, met ongeveer 8% voor verbreding en circa 7% voor verdieping. Dit is mede een reden om te veronderstellen dat er ook in Nederland ruimte zou moeten zijn voor vergelijkbare niveaus van verbreding en verdieping.

>> Zorglandbouw

Zorgboerderijen zijn sterk in opkomst. Het aantal zorgboerderijen is in de periode 1998 - 2004 gegroeid van 75 naar 432, en in 2005 steeg het aantal tot meer dan 500 en het ziet er naar uit dat er in 2006 meer dan 600 zorgboerderijen zullen zijn. Naar verwachting zal dit aantal de komende jaren nog sterk stijgen. De kwaliteit van de zorg wordt als goed bestempeld. Certificeringstrajecten zullen hier de komende jaren nog aan bijdragen. Deze ontwikkelingen maken dat de zorgboerderijen als volwaardige partners in

de zorg zullen worden beschouwd.

Combinatie van landbouw en zorg vindt vooral plaats op melkveebedrijven en andere bedrijven met graasdieren. Agrarisch werk en zorg gaan hier hand in hand. De benodigde investeringen zijn afhankelijk van bedrijf en schaalgrootte van de verbreding. (In het project Waardewerken varieerde dit van ongeveer 24.000 euro voor volwassenenzorg tot meer dan 95.000 euro voor faciliteiten voor kinderopvang.) De ondernemers geven aan dat de benodigde arbeidsbehoefte hoog is.

Veel van de huidige zorgboerderijen zijn op een bescheiden wijze gestart. Interesse van de ondernemer of de partner en gevoel voor de werkzaamheden blijken bij de opstart een belangrijker motief dan het economisch belang. De investeringen bij het opstarten blijven meestal beperkt tot vier à zes zorgplaatsen. Veel ondernemers komen vervolgens voor de strategische beslissing te staan de zorgtak wel of niet verder uit te breiden. Bij dergelijke uitbreidingen gaat het dikwijls wél om forse investeringen.

Het aandeel van het inkomen uit de zorg blijkt te stijgen. Dit gaat gepaard met een groeiende arbeidsinzet voor de zorgactiviteiten. Op een deel van de zorgbedrijven heeft de gemiddelde



arbeidsinzet ten behoeve van de zorgtak de agrarische activiteiten inmiddels overtroffen. Een aantal ontwikkelingen ondersteunen de positieve trend in zorgboerderijen:

- Er is een sterke toename van gecertificeerde zorgboerderijen;
- Er is sprake van meer benutting van procesbegeleiding en advisering;
- Door beter gefundeerde kostprijscalculaties te maken zijn meer realistische vergoedingen voor zorgplaatsen te realiseren.

De recente groei in zorgboerderijen heeft te maken met enkele ontwikkelingen in de zorg. Allereerst is er sprake van vermaatschappelijking van de zorg. Heerste in het verleden nog de opvatting dat mensen met een intensieve zorgbehoefte vooral in zorginstellingen opgevangen moesten worden, nu gaan we er in toenemende mate van uit dat het goed is om de zorg aan te bieden in een omgeving die dicht bij de maatschappij staat en waarin het mogelijk is een zo normaal mogelijk leven op te bouwen. In de tweede plaats is de zorg meer vraaggestuurd gaan werken. Ook de eerder geschetste ontwikkelingen in de landbouw hebben het ontstaan van zorgboerderijen gestimuleerd.

Zorgboerderijen liggen verspreid door het land, met concentraties in het midden en zuiden.

Vooraf in het westen van Nederland is ruimte voor nieuwe zorgboerderijen.

Er is een grove berekening te maken van de totale omzet van de huidige zorgboerderijen: uitgaande van gemiddeld zeven cliënten per bedrijf, die 200 dagen per jaar aanwezig zijn ten een vergoeding van 40 euro per dag, dan is dit 56.000 euro per bedrijf. De 432 bedrijven (2004) samen zetten dan jaarlijks circa 24.000.000 euro om.

Op basis van eerder onderzoek is de verwachting dat het aantal zorgboerderijen nog zal groeien naar 1.000. Deze verwachting is gebaseerd op de potentiële zorgvraag van verstandelijk gehandicapten, ouderen en cliënten voor geestelijke gezondheidszorg. Aangenomen wordt dat meer bekendheid van het fenomeen de vraag naar zorgboerderijen zal doen stijgen. Daarnaast is het waarschijnlijk dat zorgboerderijen in de toekomst meer functies krijgen in de lijn van de ontwikkelingen in de plattelandsvernieuwing.

Zorgboerderijen zijn vaak zelfstandige ondernemingen die soms door een samenwerkingsverband aan een zorginstelling zijn verbonden. In deze samenwerkingsverbanden zit vrijwel geen groei; hun aantal blijft stabiel. Waarschijnlijk richten zorginstellingen zich – mede als gevolg van veranderende regelgeving in de zorg – nu vooral op de eigen organisatie. Veel instellingen hebben



al een samenwerking of stichten zelf een zorgboerderij. Een knelpunt in de ontwikkeling kan zijn dat verkokering in beleid een goede match tussen vraag en aanbod in de weg staat.

Het is nog onduidelijk in hoeverre de invoering van de wet Maatschappelijke Ondersteuning (WMO, 2006) invloed zal hebben op zorglandbouw. Met de WMO komt een brede verantwoordelijkheid voor ondersteuning van burgers bij gemeenten te liggen. Dit heeft verandering van de financiering van de zorglandbouw tot gevolg. De

Algemene Wet Bijzondere Ziektekosten (AWBZ) vormt op dit moment een beperking in de groei. Bedrijven die zorg aanbieden dienen een AWBZ-erkenning aan te vragen. Zorgboerderijen verenigen zich nu, om deze erkenning vervolgens regionaal aan te vragen.



>> Recreatie

In 2003 waren er circa 2.500 agrarische bedrijven die agrotourisme en verblijfsrecreatie aanboden. Dit is bijna 3% van het totale aantal agrarische bedrijven. Het aanbod aan activiteiten varieert sterk. Iets minder dan de helft biedt verblijfsrecreatie op eigen erf aan, variërend van minicamping tot luxe bed & breakfast-accommodaties. Het merendeel van hen biedt daarnaast dagactiviteiten aan.

Binnen de tak recreatie is kamperen bij de boer het meest omvangrijk. Het aantal jaarlijkse overnachtingen bij de boer wordt geraamd op ongeveer 4 miljoen, op een totaal van 21 miljoen overnachtingen op kampeerterreinen. De boeren en tuinders hebben met 45.000 plaatsen circa 15% van de kampeermarkt in handen. De indruk is dat het kamperen niet veel groei meer vertoont. Groei is er wel bij verschillende vormen

van dagrecreatie, waaronder sportieve activiteiten.

De benodigde investeringen voor het inpassen van recreatie op het bedrijf zijn sterk afhankelijk van de faciliteiten die de ondernemer wil bieden. Een schatting is dat voor een camping een investering van ongeveer 9.000 euro nodig is. Investeringen voor het aanbieden van logies kunnen oplopen tot meer dan 100.000. De arbeidsbehoefte voor deze neventak wordt aangemerkt

als normaal tot hoog.

De bedrijven met meer dan 1.000 euro aan opbrengsten uit recreatie verdienen ruim 10% van de bedrijfsopbrengsten uit deze tak. Het gaat hierbij om een bedrag van gemiddeld bijna 20.000 euro. De spreiding binnen de groep is groot; een klein deel genereert meer dan 50.000 euro aan inkomsten, maar bij een belangrijk deel blijft dit beperkt, van 1.000 tot 5.000 euro.

De recreatietak komt relatief veel voor op melkveebedrijven en de gemiddelde opbrengsten zijn hier betrekkelijk hoog. Melkveebedrijven met recreatie brengen in totaal gemiddeld 18.000 euro meer aan bedrijfsopbrengsten voort dan hun collega's zonder deze tak van verbreding. Marktonderzoek geeft aan dat 42% van de Nederlandse bevolking gebruik maakt van agrotouristische activiteiten. Er bestaat bovendien nog een extra groep van 15% die gebruik zou willen maken van dergelijke activiteiten, zeker als het product bij hen beter onder de aandacht zou worden gebracht. Het aantal bezoekers van agrotouristische dagrecreatie is ongeveer 10 miljoen mensen per jaar. Dit is niet meer dan 2% van het totale aantal

dagtochten door Nederlanders in 2001. Ongeveer 45% van de Nederlanders heeft wel eens op recreatieve wijze een agrarisch bedrijf bezocht. Deze markt nog worden vergroot door burgers meer aan het bedrijf te binden kan. Naar schatting benutten boeren nu 75% van de potentiële markt voor agrotouristisch dagrecreatie. Op basis van deze cijfers is een schatting mogelijk van de huidige en de potentiële markt voor dagrecreatie bij de boer (zie tabel 3). Uitbreiding van de markt voor agro-recreatie is mogelijk door in te spelen op de wensen van verschillende groepen recreanten. Gezinnen met jonge kinderen en 50-plussers voelen zich aangetrokken tot de kwaliteiten rust, ruimte, kleinschaligheid en gastvrijheid die agro-recreatie

kan bieden. Ook voor korte vakanties speelt het eigen land een rol. Ouderen hebben behoefte aan ommetjes in de directe woonomgeving, goede toegankelijkheid en voorzieningen voor minder validen. Voorzieningen op het platteland waar behoefte aan is zijn goede horecagelegenheden en goede wegen en paden. Daarnaast is er behoefte aan sanitaire voorzieningen, picknickmogelijkheden en bankjes.

>> **Educatie**

Over de marktpotentie van educatie in de multifunctionele landbouw is weinig bekend. Als delen van onderwijsprogramma's op educatieboerderijen kunnen worden aangeboden, dan is er sprake van een grote markt. Het innovatiesteunpunt

Wageningen spreekt van de mogelijkheid voor circa 100 educatieboerderijen. De behoefte hieraan bestaat bij scholen, VV's en andere toeristische organisaties. De financiering van dergelijke initiatieven vormt een probleem, omdat scholen hiervoor doorgaans geen middelen beschikbaar hebben. Bij financiering door gemeenten kan concurrentie met al bestaande natuur- en milieu educatiecentra en kinderboerderijen een knelpunt vormen.

>> **Productverwerking en huisverkoop**

Ongeveer 12% (8.000 bedrijven) van de agrarische bedrijven in Nederland behaalt jaarlijks meer dan 1.000 euro aan opbrengsten uit huisverkoop. Het betreft relatief veel tuinbouw-





bij de helft blijven de inkomsten beneden de 5.000 euro. Ook bij deze verbredingstak is niet bekend welke kosten gemaakt moeten worden om de opbrengsten te realiseren. Bij de bedrijven met huisverkoop zijn er relatief veel met lage inkomens.

Het gaat bij huisverkoop voornamelijk om verkoop van aardappelen, bloemen, groenten, fruit en kaas. Ongeveer 1.100 bedrijven verwerken zelf producten op het bedrijf. Het betreft dan vooral kaas en zuivelproducten (op 538 bedrijven). Deels gaat het om specifieke streekproducten en specialiteiten. De stichting Streekeigen Producten Nederland (SPN) gaat uit van 1695 producenten en verwerkers van deze producten. Markt- en consumentenonderzoek geeft aan dat tot 40% van de consumenten gevoelig is voor de waarden van streekproducten (smaak, bijzondere kwaliteit, regionale herkomst, duurzaamheid). De omzet van deze streekproducten wordt geschat op ongeveer 90 miljoen euro. Om dit potentieel ook werkelijk te realiseren zijn nieuwe afzetconcepten nodig, evenals opschaling van de afzet en professionalisering. Zien bedrijven kans dit te realiseren, dan kan de huidige omzet van streekproducten de komende vijf jaar verdubbelen naar 180 tot 200 miljoen euro en is een verviervoudiging tot 360 – 380 miljoen in 2015 haalbaar (zie tabel 3).

bedrijven en niet-gespecialiseerde veehouderijbedrijven of combinatiebedrijven (melkvee en ander vee, al dan niet in combinatie met akkerbouw). Bij deze groep bedrijven komt 3,5% van de totale bedrijfsopbrengst via huisverkoop binnen. Gemiddeld gaat het om een bedrag van rond de 11.000 euro. De spreiding binnen de groep is groot. Een derde behaalt meer dan 50.000 euro,

In de boerenzuivel zijn belemmeringen te verwachten als de kosten voor de hygiëncode door de sector zelf moeten worden opgebracht. Dit kan leiden tot het stoppen van de eigen verwerking tot kaas en zuivelproducten. Het nieuwe EU-beleid lijkt goede mogelijkheden te bieden voor ondersteuning van de verdere ontwikkeling van streekproductie in Nederland. Een voorwaarde om dit te kunnen verzilveren is een goede organisatie van de sector.

Belangrijke takken van productverwerking zijn in de melkveehouder de verwerking van zuivel en bij akkerbouwers o.a. het sorteren van aardappels. Verwerking van producten vraagt flinke investeringen, meestal hoger dan 50.000 euro. Van investeringen voor huisverkoop zijn geen gegevens bekend. De benodigde arbeid ervaren ondernemers zowel bij huisverkoop als bij verwerking als hoog.

>> Agrarisch natuurbeheer

Vooraf jonge ondernemers gaan over tot agrarisch natuurbeheer. Ook hoger opgeleide ondernemers nemen eerder deel aan agrarisch natuurbeheer.

Het ondernemen van activiteiten op het gebied van agrarisch natuurbeheer is afhankelijk van een aantal factoren. Enerzijds betreft het bedrijfsfactoren, anderzijds heeft de ondernemer te maken

met regelgeving en vergoedingen. Wanneer natuurbeheer inpasbaar is in de bedrijfsvoering en in overeenstemming is te brengen met het bedrijfsdoel – continuering van het bedrijf en zekerstellen van het inkomen – dan kan de ondernemer overwegen over te gaan tot agrarisch natuurbeheer. Het risico van planologische schaduwwerking – het gaandeweg opschuiven of beperken van bedrijfstechnische mogelijkheden ten behoeve van natuurdoelen – zien ondernemers als een belangrijk risico. Ook mogelijk gebrek aan continuïteit in regelgeving en vergoedingen zijn oorzaak van terughoudendheid bij ondernemers. Belangrijke factoren die een rol spelen in de overeenkomsten met agrariërs zijn de duur van de overeenkomst, de hoogte van de vergoedingen, informatievoorziening over de regelgeving en de consequenties voor de bedrijfsvoering. Agrarisch natuurbeheer is in de studie Verbreding onder de loep niet meegenomen, omdat hier al veel aandacht is besteed in andere onderzoeken.

>> Concluderend

Verbreeders kunnen onderscheiden worden in geïnspireerde verbreders en rationale verbreders. De geïnspireerde verbreders kiezen weloverwogen voor de gevolgde strategie en integreren deze in de totale bedrijfsvoering. Onder hen bevinden zich relatief veel jongere ondernemers.

Deze geïnspireerde verbreders scoren aanmerkelijk beter dan de rationele verbreders. Rationele verbreders zijn de ondernemers die het accent van de bedrijfsstrategie wel verschoven hebben, maar waarbij de verbreding niet intensief vervlochten is met de totale bedrijfsvoering. De verbredingsactiviteit is min of meer eenvoudig weer te beëindigen, zonder dat dit grote gevolgen heeft voor de uitoefening van de oorspronkelijke bedrijfsvoering. Rationele verbreders richten zich vooral op agrarisch natuurbeheer, weidevogelbeheer en onderhoud van landschapselementen, maar voedselproductie blijft de belangrijkste bedrijfsactiviteit.

De huidige prestaties van verbreding zijn nog bescheiden; weliswaar heeft één op de vijf landbouwbedrijven één of enkele multifunctionele activiteiten, maar de omzet en het resultaat hiervan zijn meestal bescheiden. De totale omzet aan verbredings- en verdiepingsactiviteiten bedraagt

circa 500 miljoen (2003). In totaliteit draag multifunctionele landbouw 3,5% bij aan het totale inkomen in de land- en tuinbouw. Voor individuele bedrijven kan dit percentage veel hoger liggen. Dit geeft al aan dat de potenties hoog kunnen zijn, maar onder voorwaarden. Ondernemerskwaliteiten en locatie spelen hierbij een rol. De spreiding in economische resultaten van multifunctionele bedrijven is groot en er is een marktpotentieel voor multifunctionele landbouw dat nog lang niet benut is. Op basis van literatuuronderzoek en gegevens praktijknetwerk Waardewerken en het Bedrijven-Informatienet van het LEI is een indicatie te geven van de huidige markt en de potentiële markt voor de genoemde multifunctionele taken. Deze zijn weergegeven in tabel 3. De conclusie hieruit: nog niet de helft van het potentieel wordt benut en multifunctionele landbouw biedt voor een fors aantal ondernemers nog prima kansen.

Tabel 3. Omzet huidige markt en potentiële markt voor zorglandbouw, agrotourisme, productverwerking en huisverkoop.

Multifunctionele tak	Huidige markt (in miljoen euro)	Potentiële markt (in miljoen euro)
Zorglandbouw	24	280
Agrarische dagrecreatie	230	300
Agrarische verblijfsrecreatie	273	546
Productverwerking en huisverkoop	90	180-200 (2010) 360-380 (2015)
Totaal	617	1.666-1.706

4. Hoe de potenties te benutten?

Bij de verkenning van de potenties van multifunctionele landbouw zijn twee ontwikkelingspaden te volgen. Het eerste scenario gaat uit van het doortrekken van de huidige ontwikkeling. De laatste jaren is er in totaliteit sprake van een geringe stijging.

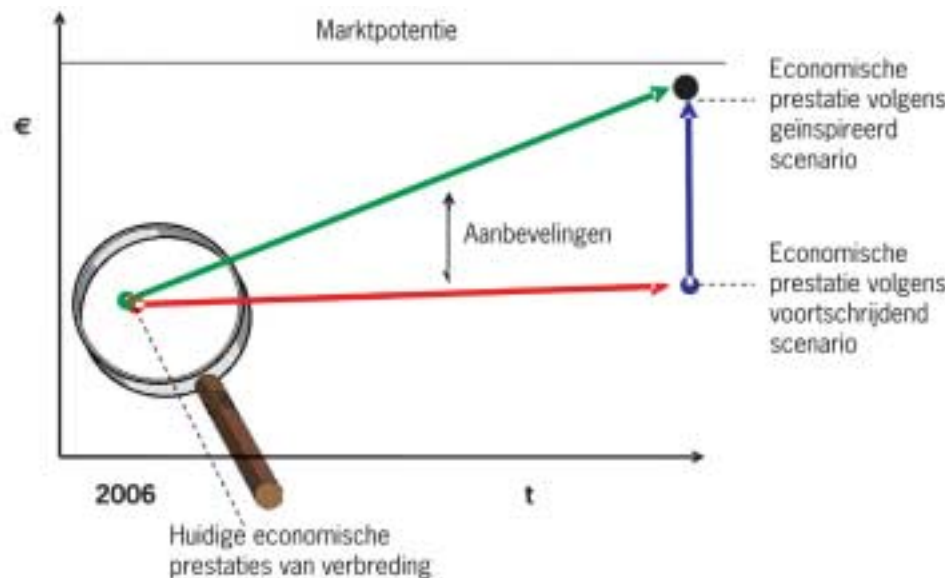
Op basis van economische prestaties uit het verleden hoeft geen grote omslag verwacht te worden. We spreken van het 'voortschrijdend scenario'.

Het tweede scenario is het 'geïnspireerde scenario'. Dit gaat uit van een sterke groei van de economische prestaties op bedrijfsniveau.

Dit scenario is gebaseerd op de potentiële markt en op het feit dat er ondernemers zijn die dit potentieel weten te benutten, zoals de deelnemers uit het praktijknetwerk Waardewerken.

Om de economische prestaties en de mogelijkheden van huidige en potentiële verbrede bedrijven te optimaliseren zijn aanbevelingen gedaan om het voortschrijdend scenario om te buigen in de richting van het geïnspireerde scenario.

De aanbevelingen betreffen het ondernemerschap, het ondernemersklimaat, markt-keten- en netwerkontwikkeling en het zorgen voor inspiratie.



Figuur 2. Conceptueel model ontwikkelingsscenario's economische prestaties van verbreders.

>> Ondernemerschap

De marktpotenties van multifunctionele landbouw zijn beter te benutten als ondernemers beschikken over voldoende kennis en vaardigheden en als zij de eigenschappen kunnen ontwikkelen die nodig zijn om verbrede activiteiten succesvol te kunnen ontwikkelen.

Een belangrijk aandachtspunt daarbij is dat het management op verbrede ondernemingen doorgaans complexer is, omdat meerdere functies op het bedrijf gecombineerd worden.

Dit vraagt om extra aandacht voor oriëntatie, personeelsmanagement, klantgerichtheid en sociale vaardigheden.

Activiteiten die hieraan kunnen bijdragen zijn bijvoorbeeld:

- Het organiseren van masterclasses met ondernemers die al succesvol zijn met verbrede activiteiten. Deze masterclasses kunnen gericht zijn op ondernemerschap en verder professionalisering.
- De opzet van verbredingspractica. In deze practica werken ondernemers onder deskundige begeleiding aan het opzetten van een strategisch plan, gericht op innovatieve verbrede activiteiten.
- Het opzetten van trainingen en themabijeenkomsten voor ontwikkeling van vaardigheden en kennis.

>> Aanpassing van omstandigheden en ondernemersklimaat

De gedachte is dat wanneer de ondernemers voldoende ruimte krijgen, er vanzelf meer succesvolle initiatieven ontstaan op het gebied van verbreding. Het gaat er dan met name om de belemmeringen in de institutionele ruimte weg te nemen of te verkleinen. Zo zijn er knelpunten op het gebied van wet- en regelgeving:

- In bestemmingsplannen is vaak de landbouwfunctie opgenomen, maar niet de multifunctionele activiteiten. Ondernemers lopen daardoor tegen belemmeringen aan bij uitbreiding van hun activiteiten en ervaren problemen bij het verkrijgen van vergunningen.
- Veel multifunctionele bedrijven richten zich op contact met de burger en stellen hun bedrijf graag open voor bezoekers. Regelgeving op het gebied van bedrijfshygiëne (o.a. vogelgriep) gaat steeds meer uit van isolatie van bedrijven en dieren. Dit laat zich moeilijk combineren.

Het is wenselijk om knelpunten in wet- en regelgeving goed te inventariseren en hiervoor oplossingen te vinden. Bij de oplossingsrichting is een praktijkcase aan te wijzen. Via een traject passend in 'ruimte voor experiment' is vervolgens te toetsen of de uitvoering aan de doelen van de regelgeving voldoet, in plaats van aan de middelen.

>> Markt, keten en netwerkontwikkeling

Verdere ontwikkeling van de economische prestaties van verbrede landbouw is mogelijk als meer ondernemers de huidige pioniers volgen. Grootschalig kopiëren van de huidige aanpak van de pioniers zal daarbij geen succesvolle weg zijn. De marktpotenties kunnen pas benut worden als er in de markt en in de keten grote stappen gezet worden. De positieve emotie die consumenten en burgers nu vaak hebben bij producten en diensten van verbreders kan beter benut worden door verdere professionalisering. Dit betekent investeren in ketensamenwerking en allianties aangaan met grote spelers in de markt. Mogelijkheden daartoe zijn grootschalige aanpak en promotie van streekproducten, samenwerking met bijvoorbeeld zorgverzekeraars, natuurmonumenten en ANWB. Waar het gaat om educatie-activiteiten ligt de relatie met overheden voor de hand.

Schaalvergroting van verbreding vraagt om inventiviteit en creativiteit op het gebied van ketensamenwerking, financiering en juridische inpassing.

>> Zorgen voor inspiratie

Wanneer ondernemers uit volle overtuiging kiezen voor verbreding (geïnspireerde verbreders), dan zijn de succeskansen aanzienlijk groter dan bij een meer gereserveerde keuze (rationele

verbreders). Reserves kunnen voortkomen uit tegenstrijdige signalen uit de omgeving, ontbreken van financiële perspectieven, gebrek aan kennis of vaardigheden. Ondernemers zullen het marktpotentieel van multifunctionele landbouw pas oppakken als zij goede kansen zien voor zichzelf en hun eigen bedrijf en als zij de handvaten krijgen om deze toe te passen. Activiteiten die op het gebied van communicatie en R&D kunnen hieraan bijdragen:

- Communicatie over de ervaringen en de resultaten van aanbieders en vragers.
- Het creëren van een verbindende schakel tussen aanbieders en vragers. Ontwikkelen van PR, verder verbeteren van imago naar de samenleving en stimuleren van vraag en aanbod.
- Onderzoek naar nieuwe concepten, gericht op grootschaliger samenwerking tussen aanbieders en vragers. Denk hierbij aan aspecten als ketenvorming en kwaliteitsborging. Aanbieders en vragers van zorg en educatie hebben baat bij wetenschappelijke onderbouwing van de effecten van de geboden diensten.





Deze brochure gaat in op prestaties, motieven en mogelijkheden voor multifunctionele landbouw en het geeft richtingen aan hoe het potentieel nog beter benut kan worden. De brochure is een resultaat van het project 'Verbreding onder de loep', dat deel uit maakt van het onderzoeksprogramma 'Ondernemerschap tussen markt en maatschappij'. In dit project wordt samengewerkt door Praktijkonderzoek Plant & Omgeving, het Landbouweconomisch Instituut en de Animal Science Group, onderdelen van Wageningen UR. De opdrachtgever is het ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit.

Meer dan landbouw: kansen voor verbreding.

© PPO, Lelystad december 2006

Uitgave: Praktijkonderzoek Plant en Omgeving,
Postbus 430, 8200 AK Lelystad

Basistekst en achtergrondmateriaal:

Herman Schoorlemmer (PPO), herman.schoorlemmer@wur.nl; Gerard Migchels (ASG), gerard.migchels@wur.nl en Gabe Venema (LEI), gabe.venema@wur.nl

Redactie: Jaap Holwerda

Fotografie: PPO, Waardewerken en Gemeente
Sluis

Vormgeving: Wageningen UR Communication
Services

Productie: Drukkerij Modern BV