

Achtergronddocument Boeren op pad naar vrijhandel

*'Schaalvergroting door akkerbouwers en
melkveehouders'*

Bert Loseman
Pim Bruins
Jan van Esch
Frits Schroën
Theo Edens
Joop Reinders



landbouw, natuurbeheer
en visserij

© 2003 Expertisecentrum LNV, Ministerie van Landbouw, Natuurbeheer en Visserij

Rapport EC-LNV nr. 2003/203a
Ede/Wageningen

Teksten mogen alleen worden overgenomen met bronvermelding.

Deze uitgave kan schriftelijk of per e-mail worden besteld bij het Expertisecentrum LNV onder vermelding van code 2003/203a en het aantal exemplaren.

Oplage 30 exemplaren

Samenstelling Bert Loseman, Pim Bruins, Jan van Esch, Frits Schroën
Theo Edens, Joop Reinders.

Druk Ministerie van LNV, directie IFA/Bedrijfsuitgeverij

Productie Expertisecentrum LNV
Bedrijfsvoering/Vormgeving en Presentatie
Bezoekadres : Horapark, Bennekomseweg 41
Postadres : Postbus 482, 6710 BL Ede
Telefoon : 0318 822500
Fax : 0318 822550
E-mail : Balie@eclnv.agro.nl

Voorwoord

Deze rapportage beschrijft de achterliggende analyses en syntheses van de EC-publicatie (2003/203): Boeren op pad naar vrijhandel; 'schaalvergroting van akkerbouwers en melkveehouders'.

Centraal staat de besluitvorming en de strategievorming van de agrarisch ondernemer naar aanleiding van een toenemende liberalisering.

Er wordt ingegaan op de wijze waarop akkerbouwers en melkveehouders vanuit bedrijfseconomisch oogpunt, de schaalvergroting zullen gaan doorvoeren in hun bedrijfsvoering.

Om zicht te krijgen op de besluitvorming van ondernemers zijn 10 fictieve bedrijven (vijf akkerbouw, vijf melkveehouderij) gevolgd in de periode 2002-2017. In zo'n tijdstraject komt voor de agrarisch ondernemer het spanningsveld tussen economie en emotie haarscherp naar voren.

De bedrijven zijn weliswaar fictief maar de kengetallen en de bedrijfskenmerken zijn reëel en afgeleid uit het BedrijfsinformatieNet (BIN) van het LEI. In drie periodes van telkens vijf jaar (P1, P2, P3) is geanalyseerd wat de invloed op de bedrijfsontwikkeling kan zijn als gevolg van de toenemende liberalisering en ontwikkelingen in de factor grond en ruimte.

Aan de hand van de gemaakte analyses zijn discussies en gesprekken gevoerd met toekomstgerichte ondernemers, banken, accountantskantoren en beleidsmedewerkers. Op onderdelen heeft dat tot bijstellingen en aanvullingen geleid.

Het eindresultaat is al met al geen toekomstvoorspelling van de akkerbouw- en de melkveehouderijsector. Het geeft wel nader inzicht in de afwegingen en dilemma's waar akkerbouwers en melkveehouders voor kunnen staan bij het vormgeven van hun bedrijfsstrategie.

Door te redeneren vanuit de ondernemer en zijn bedrijfsstrategie komt in beeld op welke onderdelen het de beleidsontwikkeling van LNV raakt.

Drs. R.P. van Brouwershaven
Directeur Expertisecentrum LNV

Inhoudsopgave

1	Inleiding	7
2	Grondmarkt en ruimtelijke ordening	9
2.1	Grondmarkt	9
2.1.1	Huidige grondprijzen	9
2.1.2	Prijsontwikkeling	10
2.1.3	Rol en invloed diverse partijen	12
2.1.4	Toekomstige prijsontwikkeling	15
2.1.5	Conclusies	16
2.2	De ruimtelijke ordening van de agrarische sectoren	18
3	P0: keuze en uitgangssituatie van de bedrijven	23
3.1	Inleiding	23
3.2	Akkerbouw	23
3.2.1	Inleiding en uitgangspunten	23
3.2.2	De vijf voorbeeldbedrijven voor akkerbouw	29
3.3	Melkveehouderij	36
3.3.1	Inleiding en uitgangspunten	36
3.3.2	De vijf voorbeeldbedrijven voor melkveehouderij	43
4	P1: Ontwikkelingen in de periode 2002 - 2007	49
4.1	Inleiding	49
4.2	Akkerbouw	49
4.2.1	Inleiding en uitgangspunten	49
4.2.2	Ontwikkelingen van de voorbeeldbedrijven	58
4.2.3	Samenvatting van de bedrijven in 2007	66
4.3	Melkveehouderij	67
4.3.1	Inleiding en uitgangspunten	67
4.3.2	Ontwikkelingen van de voorbeeldbedrijven	75
4.3.3	Samenvatting van de bedrijven in 2007	87
5	P2: Ontwikkelingen in de periode 2007 – 2012	89
5.1	Inleiding	89
5.2	Akkerbouw	89
5.2.1	Inleiding en uitgangspunten	89
5.2.2	Ontwikkelingen van de voorbeeldbedrijven	94
5.2.3	Samenvatting van de bedrijven in 2012	100

5.3	Melkveehouderij	101
5.3.1	Inleiding en uitgangspunten	101
5.3.2	Ontwikkelingen van de voorbeeldbedrijven	104
5.3.3	Samenvatting van de bedrijven in 2012	108
6	P3: Ontwikkelingen in de periode 2012 - 2017	111
6.1	Inleiding	111
6.2	Akkerbouw	111
6.2.1	Inleiding en uitgangspunten	111
6.2.2	Ontwikkelingen van de voorbeeldbedrijven	112
6.2.3	Samenvatting van de bedrijven in 2017	115
6.3	Melkveehouderij	115
6.3.1	Inleiding en uitgangspunten	115
6.3.2	Ontwikkelingen van de voorbeeldbedrijven.	117
6.3.3	Samenvatting van de bedrijven in 2017	122
7	Conclusie	123
7.1	Terugkijkend vanuit 2017	123
7.1.1	Akkerbouw	123
7.1.2	Melkveehouderij	124
7.2	Analyse van de ontwikkelingen van de voorbeeldbedrijven	126
7.2.1	Akkerbouw	126
7.2.2	Melkveehouderij	128
7.3	Conclusies en aanbevelingen	132
8	Bronnen	135
8.1	Literatuurlijst	135
8.2	Raadplegingen internet melkveehouderij	136
8.3	Interviews	136

1 Inleiding

De komende decennia zal de structuur van de grondgebonden landbouw in ons land sterk veranderen. Deels door een zich voortzettende ontwikkeling waarin inkomenshandhaving en –versterking gezocht worden in schaalvergroting en/of verbreding van het aantal activiteiten op het bedrijf. Anderzijds door wijzigende marktomstandigheden. Door veranderingen van het EU-Landbouwbeleid worden de opbrengsten uit de markt meer bepalend voor het inkomen.

De wegvallende prijssteun wordt deels via directe inkomstenstoeslagen gecompenseerd. Verwacht mag worden dat deze toeslagen op den duur niet volledig gehandhaafd kunnen blijven. Daarbij zijn er binnen het kader van de Wereld Handels Organisatie (WTO) onderhandelingen gaande die waarschijnlijk zullen uitmonden in een verdere liberalisering van de markt: grotere markttoegang en een verdere vermindering van ondersteunde export.

Begin 2002 is de nota “Boeren bij Vrijhandel” verschenen en uitvoerig op diverse niveaus besproken. De algemene teneur is dat verdergaande liberalisering zal leiden tot een kleiner aantal landbouwbedrijven die via een forse schaalvergroting concurrerend in staat zal blijven de exploitatie voort te zetten.

Dat geldt met name voor melkveebedrijven. In de nota worden beelden neergezet van grote melkveebedrijven (ca. 25% van het aantal in 2000) die het overgrote deel van de productie voor hun rekening zullen nemen. Dat zou voor een deel grondloos kunnen zijn.

Er is overeenstemming in denken dat, zeker bij verdergaande vormen van liberalisering, schaalvergroting door zal gaan. Daarvan bestaan bepaalde “eindbeelden”. Maar de ontwikkeling daarheen bevat voor de ondernemer veel beslispunten. In de overwegingen spelen verschillende variabelen een meer of minder zware rol. Het is vooraf onduidelijk welke ondernemers dié beslissingen nemen die er toe leiden dat ze in 2015-2020 tot de succesvolle “blijvers” behoren.

Het is niet waarschijnlijk dat de hele Nederlandse landbouw met een geliberaliseerd landbouwbeleid te maken krijgt. In dit verband wordt wel gesproken over een ‘3-lagen landbouw’:

?? laag 1: economisch functionerende landbouw (landbouw die op den duur zonder steun of marktordening functioneert),

?? laag 2: landbouw die financieel gecompenseerd (via inkomstenstoeslagen of anderszins) wordt voor handicaps (bijv. in gebieden met een hoge grondwaterstand),

?? laag 3: landbouw in dienst van natuurbeheer met een vergoeding voor natuur op basis van afrekenbare prestaties.

Binnen het project “Het pad van schaalvergroting” komt alleen de 1^e laag landbouw aan de orde. Er wordt nagegaan wat de kenmerken en de ontwikkelingen zijn van de huidige melkvee- en akkerbouwbedrijven en hun ondernemers die in 2015 – 2020 als economisch concurrerende bedrijven zullen bestaan.

Het is bepaald niet gemakkelijk om een ontwikkeling naar de toekomst met een redelijke betrouwbaarheid neer te zetten. En om het “met een redelijke betrouwbaarheid” te benaderen, behoort nadrukkelijk tot de opgave. Om dit te kunnen realiseren is een gestructureerde aanpak noodzakelijk waarbinnen elke omstandigheid en keuze beredeneerd wordt vastgesteld. Van daaruit worden de volgende keuzen gemaakt.

De projectgroep heeft, in overleg met de opdrachtgever, gekozen voor een werkwijze waarin het traject in een aantal stappen wordt afgelegd. Elke stap is weergegeven en verantwoord in een tijdsperiode van vijf jaar. Met een klankbordgroep, waarin alle relevante LNV-directies waren vertegenwoordigd, is elk periode besproken en eventueel bijgesteld, waarna gezamenlijk de uitgangspunten voor de volgende stap zijn vastgesteld. Binnen elke volgende stap is aan ondernemers en (financiële) dienstverleners uit hun omgeving de problemen, mogelijke oplossingen en keuzen voorgelegd. De bevindingen zijn verwerkt en definitieve keuzen zijn gemaakt. Na afronding en akkoordbevinding van de laatste stap is met de deelproducten een einddocument opgesteld. Dit document ligt nu voor u.

Begonnen is om de relevante aspecten voor een perspectiefvol akkerbouw- en melkveebedrijf te beredeneren en vast te stellen. Daarbij was een bepalend uitgangspunt dat niet wordt uitgegaan van ideaal gesitueerde bedrijven met superondernemers. Maar van bedrijven die gesitueerd zijn in verschillende regio's, die elk specifieke problemen hebben, die optimale bedrijfsvoering bemoeilijken maar ook specifieke mogelijkheden. Voor zover die in de basis nog niet duidelijk aanwezig zijn, zijn die zich in het vervolgtraject zeker gaan manifesteren.

Omdat het fundament voor elk bouwwerk (en ook voor "het pad") bepalend is voor de soliditeit is er naar gestreefd de, voor de mogelijkheden van een bedrijf, bepalende aspecten te belichten. En de keuzen beredeneerd te maken. Wat is zoal gedaan?

- ?? De ontwikkeling en de situatie van de betreffende sectoren is beschreven. Daarin komen ook de specifieke verschillen tussen verschillende gebieden naar voren.
- ?? De regiokeuze is bepaald. Belangrijk is daarbij of de sector daar al overwegend aanwezig is en problemen en/of mogelijkheden heeft. En aanwezige spanningen op met name het gebied van ruimtelijke aspecten.
- ?? Via gegevens van BIN-bedrijven (bedrijven uit het Bedrijven InformatieNet van het LEI) zijn economische argumenten verkregen die behulpzaam waren bij het duiden van de perspectiefvolle bedrijven (per regio). Hoewel nadrukkelijk gebruik is gemaakt van objectieve gegevens zijn de beschreven bedrijven, waarmee het pad wordt afgelegd, fictief. Volgens de betrokken sectordeskundigen van het EC-LNV zijn deze als duidelijk perspectiefvol te beschouwen en te gebruiken. De bedrijven zijn niet representatief voor een gebied hoewel specifieke kenmerken zijn te duiden. Er is vooral sprake van perspectiefvolle ondernemingen die te maken hebben met specifieke beperkingen, problemen en mogelijkheden van een bepaald gebied.
- ?? Bij het formuleren van perspectiefvolle bedrijven is door de betrokken auteurs ook bekeken of het mogelijk was om perspectiefvolle multifunctionele- en nevenberoepsbedrijven te onderscheiden (die vooral gebaseerd zijn op akkerbouw of melkveehouderij). Als dat het geval was, zijn ook deze bedrijven benoemd. Waarbij rekening wordt gehouden met de mogelijkheid dat deze bedrijven tijdens "het pad" toch niet gecontinueerd kunnen worden.
- ?? Het gedrag van de mens, en met name van de ondernemer, laat zich moeilijk voorspellen. In de recente publicatie "Het mysterie van het Ondernemerschap" van Carolien de Lauwere *et al* zijn handvatten gevonden om perspectiefvolle kwaliteiten en de wijzen van ondernemerschap te onderkennen. Dat leverde een beredeneerd "persoon" als perspectiefvolle ondernemer op.

Daarmee zijn verschillende bedrijven (met een duiding van economische en technische kengetallen) in verschillende regio's (met duidingen van spanningen en mogelijkheden) neergezet. Die nu elk als perspectiefvol kunnen worden gekenschetst. Met elk bedrijf zijn we in 2002 het pad naar schaalvergroting opgaan waarbij het eind van het pad 15 jaar verder ligt. Geschetst wordt hoe bedreigingen en problemen het hoofd worden geboden en kansen worden benut. Zodat in 2015 er nog steeds sprake van kan zijn dat de betreffende bedrijven perspectiefvol zijn. Aspecten die daarbij aan de orde komen zullen vele zijn: marktontwikkelingen, bedrijfsontwikkelingen, bedrijfsopvolging, ontwikkeling van de grondprijs, implementatie ruimtelijke ordeningsbeleid enz.

2 Grondmarkt en ruimtelijke ordening

2.1 Grondmarkt

2.1.1 Huidige grondprijzen

Koopprijzen voor niet-verpachte agrarische gronden lopen in Nederland sterk uiteen. Uit de notitie 'Ontwikkelingen op de agrarische grondmarkt', die op 20 november 2002 aan de voorzitter van de Tweede Kamer is aangeboden, blijkt dat ze in de eerste helft van 2002 uiteenliepen van € 25.900 (27.700, 27.500, 27.900) per ha voor de Veenkoloniën en het Oldambt tot € 48.400 (48.400, 50.300, 48.000) voor IJsselmeerpolders. Tussen haakjes zijn (ook hieronder) de bedragen vermeld van achtereenvolgens 2e helft 2000, 1e helft 2001 en 2e helft 2001. De "2001-bedragen" voor IJsselmeerpolders moeten als een indicatie worden beschouwd; in 2e helft 2001 was Zuid Limburg met € 54.500 het hoogste.

Voor de vier regio's waar we ons in deze studies voor de akkerbouw toe beperken, waren de prijzen van (akkerbouw)gronden als volgt:

- in Bouwhoek en Hogeland (klei in Noord Nederland) € 27.500 (34.800, 32.400, 32.600),
- in Veenkoloniën en Oldambt € 25.900 (27.700, 27.500, 27.900),
- in IJsselmeerpolders € 48.400 (48.400, 50.300, 48.000) en
- in het Zuidwestelijk akkerbouwgebied € 35.100 (35.900, 38.900, 35.900).

Voor de drie veehouderijgebieden in deze studie waren de (grasland)prijzen als volgt:

- Noord Nederland (noordelijk weidegebied) € 28.600 (30.700, 30.600, 28.300),
- in de Randstad (Hollands/Utrechts Weidegebied) € 39.900 (38.200, 40.800, 40.000) (Waterland en droogmakerijen met € 25.000 duidelijk lager en Rivierengebied met € 47.100 duidelijk hoger) en
- in het geconcentreerd zandgebied (Oostelijk en Zuidelijk veehouderijgebied) ca. € 40.000 (resp. 38.400 en 41.700). In voorgaande halve jaren ca. 40.800, 39.500, 41.200.

Ook de pachtprijzen (bron: Landbouwcijfers) verschillen tussen de regio's, maar deze verschillen zijn – niet alleen absoluut maar ook procentueel - aanzienlijk geringer dan bij de koopprijzen.

In 1999 waren deze per ha los bouwland voor de vier akkerbouwregio's:

- in Bouwhoek en Hogeland (klei in Noord Nederland) € 567,
- in Veenkoloniën en Oldambt € 295,
- in IJsselmeerpolders € 594 en
- in het Zuidwestelijk akkerbouwgebied € 404.

En voor los grasland in de drie veehouderijgebieden:

- Noord Nederland (noordelijk weidegebied) € 209,
- in de Randstad (Hollands/Utrechts Weidegebied) € 306 (Waterland en droogmakerijen met € 191 duidelijk lager en Rivierengebied met € 297 iets lager) en
- in het geconcentreerd zandgebied (Oostelijk en Zuidelijk veehouderijgebied) ca. € 290 (resp. 315 en 259).

In de laatste jaren negentig zijn deze prijzen duidelijk gestegen. Ook schommelen de bedragen nogal (zie verder *Koopprijzen* in de volgende paragraaf).

2.1.2 Prijsontwikkeling

Algemeen en recente prijsontwikkeling

Transactieprijzen voor agrarische gronden zijn niet alleen gebaseerd op de contante waarde van de agrarische verdien capaciteit (de agrarische waarde). De transactieprijzen bestaan voor een deel uit toekomstige verwachte prijsstijgingen en uit de bereidheid van de koper om voor een specifieke transactie extra te betalen, omdat men de financiële mogelijkheden heeft.

In perioden van duidelijke prijsstijgingen is dit "niet-agrarische" aandeel groter dan bij redelijk stabiele prijzen. Deze "optiewaarde" bedraagt momenteel 60% (Haalbaarheid Publiek-private grondbank; NIB, 2002).

Verschillende kopers van gronden met agrarische bestemming hebben ruimere financieringsmogelijkheden door de volgende redenen:

- kopers die op (korte) termijn een bestemmingswijziging (woningbouw, bedrijventerrein) verwachten, kunnen t.z.t. winst maken via hun bouwvergunning. Voor projectontwikkelaars, gemeenten, e.d. is dus nog een andere dan de agrarische verdien capaciteit aan de orde. In tijden met sterk stijgende woningprijzen, is deze verdien capaciteit aanzienlijk (zie ook prijsontwikkeling over lange termijn).
In Economisch Statistische Berichten, dossier De Grondmarkt (ESB 9 december 1999) is o.a. vermeld dat de grondmarkt extreem conjunctuurgevoelig is. Verder is daarin vermeld: "Bij de prijsstelling van een enkel nieuwbouwproject is de invloed op de markt dusdanig klein dat prijsvorming in de bestaande woningvoorraad leidend is bij de vaststelling van de prijs van een nieuwbouwwoning. Productiekosten van de nieuwe woning spelen meestal een ondergeschikte rol." (Korthals Altes en De Graaf).
Elders in dit dossier is aangegeven dat de prijzen van woningen de laatste jaren (veel) sterker waren gestegen dan de bouwkosten. Dit is na 1999 doorgegaan.
- agrariërs die zijn uitgekocht, bijv. voor woningbouw, hebben voor (de grond van) hun oude bedrijf veel meer ontvangen dan de boekwaarde. Zij moeten over het verschil tussen verkoop- en boekwaarde afrekenen met de fiscus, tenzij zij een nieuw bedrijf starten (afrekenen over stakingswinst). De fiscus verschaft dus (ook in emotionele zin) extra financieringsbereidheid c.q. -mogelijkheden.
- Tussen gebieden komen grote verschillen voor in bedragen waarvoor agrarische bedrijven aan opvolgers worden overgedragen. Waar bedrijven voor relatief lage bedragen overgaan, heeft de nieuwe ondernemer meer geld voor toekomstige geleidelijke bedrijfsvergrotingen.

Twee opmerkingen over factoren die invloed hebben op de transactieprijzen.

De agrarische waarde (de maximale biedprijs van een agrariër) hangt af van de extra jaarlijkse (netto-) ontvangsten en van de rentevoet. Hoe lager de rentevoet, hoe hoger de maximale biedprijs. Het gaat hierbij niet alleen om de nominale maar ook om de reële rentevoet. Sinds ca. 1990 is de rentevoet gedaald en de laatste jaren is de inflatie iets toegenomen. Dit verklaart een (klein) deel van de prijsstijgingen voor agrarische gronden.

In de jaren zeventig was de rentevoet voor geldleningen vele malen 10% en hoger. Tegelijk was toen de inflatie soms nog hoger dan de rente voor 1e hypotheek. In 1971 was de koopkracht van de gulden 111% hoger dan in 1981 en 58% hoger dan in 1976. Toen eind jaren 70 en vooral begin jaren 80 de inflatie werd beteugeld (de koopkracht van de gulden was in 1981 slechts 10% hoger dan in 1986) zakten de huizenprijzen ineen en ook de grondprijzen. Tegelijk brak toen een economisch slechte periode aan; in 1983 daalden bijvoorbeeld de ambtenarsalarissen met 3%. Momenteel zijn dit soort effecten opnieuw aan de orde, maar in mindere mate. In het themabericht De agrarische grondmarkt nader verklaard, van maart 2000, concludeert de stafgroep van de Rabobank "dat de grondprijsstijging van de laatste jaren niet van tijdelijke of incidentele aard is, maar een structureel karakter heeft. Een

verdere stijging is daarbij mogelijk. De overheid is één van de belangrijkste factoren achter de stijging van de grondprijs. Vooral in de rol van koper van landbouwgronden drijft zij de grondprijs op. De overheid is daarbij aanwezig in vele gedaanten, zoals gemeenten, provincies, diverse Ministerie enz."

Zoals bekend, was tot voor kort LNV qua oppervlakte (één van) de grootste koper(s) en zijn aankopen de komende jaren voor het grootste deel van de baan. Verder moeten ook andere ministeries bezuinigen. Een volgens de Rabobank zeer belangrijke factor achter de grondprijstijging is daarmee de eerstkomende jaren verdwenen. De grondmarkt is een gebrekkige markt. Slechts een klein deel van de oppervlakte wordt verhandeld. Duidelijke voorkeuren van kopers worden met name in situaties van relatief veel vraag dan ook niet of nauwelijks zichtbaar via prijsverschillen. Gevolg hiervan is dat de "optiewaarde" extra stijgt.

De afgelopen jaren was dit duidelijk aan de orde: nu de prijzen stagneren, worden incurante agrarische kavels goedkoper (Boerderij) en projectontwikkelaars laten eind 2002 in de media weten dat de prijzen voor bouwgrond veel te hoog zijn (volgens hen door de hoge overheidseisen).

Koopprijzen

De prijzen voor pachtvrije landbouwgronden stegen tot medio 2000 duidelijk; van 1995 tot 2000 jaarlijks met gemiddeld 16%. Toen nam de stijging af (2001 4% hoger dan in 2000) en sinds 3e kwartaal 2000 is een lichte daling ingezet. Deze daling is ook in 2002 doorgegaan.

Was de gemiddelde prijs voor alle agrarische pachtvrije grondtransacties in de 2e helft van 2001 € 37.500; in het 3e kwartaal van 2002 was deze € 35.450. In Boerderij van 15 oktober 2002 staat vermeld dat tot eind 2002 de prijzen niet zullen stijgen en dat incurante kavels goedkoper worden.

Pacht (en grondhuur)

De pacht- c.q. huurprijzen voor gronden zijn de laatste jaren gestegen. Dit komt vooral door de éénmalige - en met name de teeltpacht. Eenmalige pacht is pachten van een perceel voor maximaal 12 jaar zonder rechten op vervolg (ook de eigenaar mag het perceel niet direct opnieuw verpachten); teeltpacht is gedurende één teeltseizoen (dezelfde partijen kunnen wel meerdere jaren een pachtrelatie hebben, maar dan betreft het ieder jaar een ander perceel).

Eenmalige en teeltpacht is (officieel, d.w.z registratie bij de grondkamer) sinds 1995 mogelijk. Huur komt al veel langer voor.

Bij huur ("grijze pacht") gaat het om deze zelfde twee vormen, maar met name om teeltpacht. Deze zijn echter niet aangemeld bij de grondkamer voor registratie. Om als verhuurder niet de risico's te lopen bij een "onwillige huurder" onder de regels van de pachtwet te vallen, werden en worden andere termen gebruikt (loonwerk, verleende diensten, landruil, adviezen, etc.).

Het totale geregistreerde pachtareaal was in 1999 weer op het niveau van 1995. In de jaren 1997 t/m 1999 is in de CBS-Landbouwtelling uitgebreid gevraagd naar pacht in de verschillende vormen. Ca. 20 % van het (geregistreerde) pachtareaal was in 1999 éénmalige pacht. Voor het overgrote deel is dit in de plaats gekomen van reguliere pacht met een opzegclausule om melkquotum, mestrechten c.q. MINAS of MacSharry-toeslagen over te dragen.

De geregistreerde oppervlakte teeltpacht was in 1999 6% van het totale (geregistreerde) pachtareaal. Deze oppervlakte teeltpacht is slechts een fractie van de 'teelt op andermans grond'.

Het overgrote deel van de grijze pacht is al jarenlang en wordt nog steeds onderling op andere manieren geregeld. In 1997/1998 was de oppervlakte grijze pacht (teelt- en éénmalige pachtvormen) volgens het Bedrijven Informatie Net (BIN) van het LEI ca. 154.100 ha. Met name in de opengrondstuintbouw komen ook allerlei vormen van grondruil voor. Deze worden helemaal niet als huur/pacht ervaren en zijn ook niet als zodanig traceerbaar in de boekhouding terug te vinden. De werkelijke oppervlakte 'teelt op andermans grond' is dan ook duidelijk hoger dan deze 154.100 ha.

Volgens de heer Somsen van Fortis Vastgoed Landelijk is de oppervlakte grijze pacht groter dan het officiële pachtareaal. Hij concludeert dat mede uit gegevens uit de LEI-boekhoudingen op basis van BIN.

De pachtwetgeving sloot al jaren niet meer aan bij de (specialisatie)behoefte van agrariërs. De wijziging in 1995 heeft met de mogelijkheid van éénmalige pacht van een perceel en van pachten voor een teelt wel een betere aansluiting gegeven. Toch komt de Commissie Pachtbeleid in 2000 tot de conclusie dat bij de huidige bescherming van de pachter de reguliere pacht zal marginaliseren. De Commissie stelt voor het pachtbeleid vergaand te liberaliseren. In aansluiting hierop geven Oskam en Slangen in 'Pacht in een nieuwe jas' o.a. aan dat het liberaliseren of afschaffen van de Pachtwet een waaier van contracten zal doen ontstaan en dat de belastingherziening voor de 21^e eeuw ingrijpende gevolgen heeft voor het verpachten van grond. Pacht als facilititeit bij bedrijfsovername in familieverband zal nauwelijks haalbaar worden. De vermogensrendementsheffing zal leiden tot een opwaartse druk op de pachtprizen.

Conclusie

Het overgrote deel van de teelpacht en een klein deel van de éénmalige pacht wordt niet voor registratie bij de grondkamer gemeld. Wel is sinds 1997 het geregistreerde pachtareaal gestegen en bestond in 1999 ruim 20 % van dit pachtareaal uit eenmalige pacht en ruim 6% uit teelpacht (CBS-landbouwtelling).

De stijging van deze vormen komt door specialisatie op bedrijfsniveau, gecombineerd met de behoefte aan verse grond voor die gespecialiseerde teelten. Vooral bij (tuinbouw)gewassen met hoge saldi per ha is een hoge prijs voor teelpacht geen beletsel. Op goede, verse grond is een aantal procenten hogere opbrengst zonder extra teeltkosten al gauw een flink bedrag.

Prijsontwikkeling over langere termijn

Uit Grondmarkt landelijk gebied, knelpunten, oplossingsrichtingen en kennisleemtes (LEI, 2000) blijkt dat reëel (gecorrigeerd voor inflatie) de agrarische grondprijs sinds 1965 zeer geleidelijk is gestegen en dat schommelingen sterk parallel lopen met de ontwikkeling van de woningprizen.

In perioden van toenemende stijging van de huizenprizen (1975 – 1978, 1995-2000) neemt de agrarische grondprijs sterk toe. Van 1978 – 1982 daalde de index tot de helft (idem van de huizenprizen met 40%), daarna (met allerlei schommelingen) een geleidelijke stijging tot 1995 en pas in 1999 was de index weer op het niveau van 1978.

Ook agrarische ontwikkelingen hebben invloed. Dit LEI-rapport signaleert een "grondboom" tussen 1982 en 1986 (mestwetgeving). Uit Landbouwcijfers blijkt dat deze "boom" met name in het laatste deel van deze periode bestaat uit de prijsstijging van grasland. (In 1987 was onverpacht los grasland ruim 20% duurder dan in 1985; bij idem verpacht was de prijsstijging veel geringer; ca. 10% over een veel kleiner bedrag).

De (reguliere) pachtprizen zijn sinds 1965 - mede door de pachtwet - aanzienlijk minder gestegen. Het areaal pachtgrond is vanwege het lage rendement voor de verpachter aanzienlijk teruggegaan.

2.1.3 Rol en invloed diverse partijen

Algemeen

Uit de prijsontwikkeling op langere termijn blijkt dat in de eerste plaats vraag voor ander gebruik dan landbouw een grote invloed heeft op de "agrarische prijs". Een agrariër die ergens uitgekocht is, kan (in de omgeving) een veel hogere prijs bieden dan de andere gegadigden in dat gebied. Ook hebben verschillende typen "ander gebruik" verschillende prizen.

Deze twee aspecten resulteren dus in grote prijsverschillen tussen gebieden. Een voorbeeld hiervan zijn naar onze mening de relatief hoge (grasland)prizen in de Betuwe. Hier zijn melkveebedrijven met grote huiskavels; er is veel vraag naar grond

voor andere bestemmingen (Betuwelijn, bedrijventerreinen langs de A15). Hoewel verwacht mag worden dat de betreffende koper een zekere kieskeurigheid zal hebben, wordt dat door het vrij beperkte aanbod niet zichtbaar. De verwachte waarde voor andere percelen grond in het betreffende gebied gaat dus omhoog. Ook intensiever landbouwkundig gebruik heeft een duidelijke invloed. De intensievere sectoren hebben een grotere verdien capaciteit per ha grond (van gras naar glas). Met name in West-Nederland versterkt dit het vraageffect van bovenstaand niet-landbouwkundig gebruik.

Verschillende overheden denken over en zetten stappen om de omvang van de "optiewaarde" terug te dringen. Een voorbeeld hiervan is de studie van het Centraal Planbureau. Zij definieert de in 2.2 genoemde "optiewaarde" als niet gewaardeerde neveneffecten voor de gemeenschap (verminderde open ruimte, biodiversiteit, agrarisch landschap, e.d.).

In het onderdeel Functionele veranderingen van grondgebruik geeft men aan dat door de overheid vastgelegde bestemmingen woningbouw en bedrijventerreinen leiden tot een extra waardestijging die in handen komt van grondeigenaren en dat het traag verlopen van aanpassingen in de hoeveelheid landbouwgrond leidt tot extra prijsstijgingen. De aangegeven beleidsopties zijn:

- (i) Koppel de omzetting van landbouwgrond naar woningbouwgrond aan een heffing op bebouwde grond ter compensatie van geleden schade door de gemeenschap door verlies aan open ruimte.
- (ii) Hoewel aanpassingen van het aanbod inherent traag verlopen, kan wellicht beter geanticipeerd worden op te voorziene ontwikkelingen. Dit kan extreme reacties van de woningprijzen enigszins dempen.

Aditionele voordelen van deze twee opties zijn:

- (a) de prikkel om "grondposities" in te nemen (door bijvoorbeeld projectontwikkelaars) wordt door het systeem van heffingen verminderd;
- (b) dempen van extreme reacties van de woningprijzen heeft ook een stabiliserende werking op de grondmarkten voor natuur, landbouw en infrastructuur. (De grondmarkt; een gebrekkige markt en een onvolmaakte overheid. CPB,1999)

Kopers voor rode bestemmingen (projectontwikkelaars, gemeenten, provincies, rijk)
Grondkosten zijn slechts een klein deel van de totale ontwikkelingskosten van een project. De hoogte van de koopprijs van de grond speelt dus een zeer ondergeschikte rol. Met name bij sterk stijgende huizenprijzen kan de koper van grond een hogere grondprijs in een veelvoud terugverdienen. Deze kopers zijn slechts geïnteresseerd in specifieke locaties. Met name deze kopers hebben via de verkopers de afgelopen jaren gezorgd voor een domino-effect naar gronden in andere gebieden en/of met andere bestemmingen.

(Glas)tuinbouwbestemmingen (projectontwikkelaars, gemeenten, individuele tuinders)
Grondkosten maken hier een veel groter deel uit van de totale kosten. De extra kosten voor duurzaam ingerichte projecten (de tien aangewezen "STIDUG-gebieden") worden als slechts zeer moeilijk realiseerbaar ervaren. Verschillende partijen kiezen voor kleine projecten of een (grote) individuele opzet.

Voor rode bestemmingen uitgekochte agrariërs
Zij proberen in de eerste plaats een nieuw bedrijf te starten, om belasting over de stakingswinst te voorkomen (c.q. uit te stellen naar de verre toekomst). De voorkeur gaat meestal uit naar een locatie in de omgeving. Daarbij wordt uiteraard ook gekeken naar de economische voordelen die men in de toekomst kan blijven realiseren. Er zijn echter ook voorbeelden dat men in de eerste plaats op zoek gaat naar een locatie waar men voor de toekomst economische voordelen verwacht (grote glastuinbouwbedrijven in Zuid-Beveland; veehouderijbedrijven in Noordoost Nederland).

(Gedeeltelijk) stoppende agrariërs

Gezien de recente grondprijsontwikkeling kiezen deze meestal voor het verhuren van de grond en gaat men als hobbyboer door om belasting over stakingswinst te vermijden. Een laag inkomen hoeft geen probleem te zijn. Als over enige jaren toch stakingswinst moet worden betaald, is deze veel minder dan bij een duidelijk hoger inkomen in de voorafgaande jaren.

Vutters e.d. die buiten willen wonen en/of hobbydierenhouder (bijv. rijpaarden)

Deze zijn in het algemeen alleen geïnteresseerd in een (bedrijfs-)woning met huiskavel.

Overheden (m.n. rijk en provincies) voor infrastructurele voorzieningen

Door de openheid die de overheden moeten geven over (voorgenomen) beleid en tegelijk niet al te veel risico kunnen c.q. mogen nemen, zorgen zij zelf voor prijsopdrijving. Veelal gaan speculanten op basis van "zoekgebieden" e.d. alvast kopen en moet de overheid extra betalen.

Rijksoverheid voor natuur- en milieuvoorzieningen

Er zijn studies verricht over de mogelijkheden van een groundbank; publiek of publiek-privaat. Door de vrij omvangrijke aankopen veroorzaakt het Rijk zelf volgens verschillende partijen een prijsopdrijving in (de omgeving van) natuurgebieden.

Beleggingsinstellingen

Deze zullen in de eerste plaats kijken naar het mogelijke rendement (direct en indirect via mogelijke vermogensgroei).

Voor het landelijk gebied zijn twee instellingen belangrijk; Fagoed en Fortis Vastgoed Landelijk (beheert en belegt in onroerende zaken in het landelijk gebied voor AMEV).

Fagoed biedt institutionele beleggers de mogelijkheid te investeren in Nederlandse landbouwgronden die in erfpacht worden uitgegeven. Zowel de hoofdsom als de jaarlijkse opbrengsten zijn geïndexeerd (consumentenindex alle huishoudens; de canon wordt iedere drie jaar geïndexeerd met naast de consumentenindex ook de index van het voortschrijdend gewogen driejaars-gemiddelde van de pachtprizen van los land).

Alleen eersteklas landbouwgronden komen in aanmerking. De minimale objectgrootte is 10 ha of een minimale investering van € 160.000. Er wordt alleen gekocht van agrarische ondernemingen met toekomstperspectief (de beoordeling van een object vindt plaats op basis van de waardering van de grond, toekomstperspectief bedrijf, ondernemerschap van de aanvrager, financiële gegevens).

Fagoed koopt tegen maximaal 70% van de vrije verkoopwaarde. Met de agrarisch ondernemer wordt een erfpachtcontract afgesloten van 27, 39 of 48 jaar. De erfpachter (of rechtopvolgers) mag na 15 of 27 jaar en vervolgens na elke 6 jaar, het object terugkopen tegen de geïndexeerde waarde (canonbedrag op terugkoopmoment, na indexatie maal 100/canonpercentage; minimaal de oorspronkelijke transactiesom; maximaal de vrije verkoopwaarde op moment van terugkoop).

De canon is (sinds 14 maart 2001) 3,5% van de transactiesom (koop prijs plus overdrachtskosten). Voor eerdere transacties geldt een canon van 3,6%.

Beheer enz. van de beleggingsportefeuille wordt uitgevoerd door Bestuurskantoor Fagoed BV, waarvan de directie wordt gevoerd door Arcadis Ruimtelijke Ontwikkeling BV.

AMEV "doet/deed" al heel lang in agrarische gronden; momenteel bezit Fortis Vastgoed Landelijk (nog) ca. 25.000 ha. Uit het gesprek met de heer Somson concludeer ik dat men zich vooral richt op (gronden die gevraagd zijn voor) teelt pacht c.q. landhuur voor tuinbouwteelten zoals bloembollen, boomkwekerij en vollegrondsgroenten.

Fortis Vastgoed Landelijk hanteert hetzelfde principe als Fagoed; rekent echter met een canon van 2,95% van de overeengekomen grondprijzen. Men neemt dus genoegen met een lager direct rendement. Hier staat uiteraard een lagere koop prijs tegenover. Uit informatie van een medewerker van BBL concludeer ik dat de koop prijs ongeveer

de prijs voor verpachte grond is en dat de canon op het niveau ligt van nieuwe (erf)pachtovereenkomsten van Domeinen.
Fortis Vastgoed bestaat uit drie bedrijven; naast Landelijk: Beleggingen en Ontwikkeling. "Beleggingen" omvat de onroerend goed beleggingen in Nederland in woningen, winkels, kantoren en parkeergarages; "Ontwikkeling" ontwikkelt kantoorgebouwen, winkels en woningen en is vooral ook actief op VINEX-locaties; acquisitie bouwgrond, ontwikkeling infrastructuur en bouwen woningen (men heeft bijv. een apart kantoor voor/op Leidsche Rijn).

Agrariërs die hun bedrijf willen vergroten

Deze zullen in de eerste plaats kijken naar intensiveringsmogelijkheden. Een belangrijk financieringsaspect is dat investeringen in verband met deze intensievere activiteiten veelal afgeschreven kunnen worden. Er komt op die manier dus geld vrij voor eventuele aflossingsverplichtingen. Dit telt zeker zwaar bij hoge grondprijzen. Veehouders die geïnvesteerd hebben in melkquotum, hebben volgens accountants en financiers de beste kansen op continuering van het bedrijf. Zo gaf Countus accountants + adviseurs in presentaties (november 2002) aan dat extra quotumkosten bij bedrijven die uitbreiden voor een lagere kostprijs zorgen en dat extra grond voor een hogere kostprijs zorgt.

Bedrijven met plantaardige producten gaan zo mogelijk ook intensiveren. Veelal gaat dit gepaard met (grootschalige) specialisatie en heeft men voor de vruchtwisseling ruilgrond nodig. Zo zijn er bedrijven die flink willen vergroten (ook in oppervlakte), die duidelijk op zoek zijn naar andere financiers voor de grond (Fagoed, Fortis Vastgoed Landelijk). Er wordt zelfs een deel van de bedrijfsoppervlakte verkocht met het recht op terugkoop en erfpacht, om investeringen in grotere bedrijfsuitrusting te financieren.

Wel geldt voor zowel de dierlijke als de plantaardige sector: buurmans land is maar één keer te koop. Ofwel: wat is de contante waarde van de extra verdien capaciteit als buurmans land aan het bedrijf wordt toegevoegd. Dit is de maximaal te betalen prijs en deze is aanzienlijk hoger dan de integrale contante waarde.

2.1.4 Toekomstige prijsontwikkeling

De toekomstige ontwikkeling in de prijzen voor landbouwgronden zijn zeer moeilijk in te schatten. Zoals in het voorgaande is aangegeven, spelen verschillende factoren een rol.

Economische ontwikkelingen

In het reeds aangehaalde ESB-dossier De Grondmarkt, is aangegeven dat de prijzen van woningen de laatste jaren (veel) sterker waren gestegen dan de bouwkosten. Dit is na 1999 doorgegaan.

In 2001 zien we de eerste signalen van een mogelijk stagnerende economie en dan neemt de agrarische prijsstijging ook af. Wel is de situatie t.a.v. de rentevoet en de inflatie nu veel minder slecht dan in de jaren zeventig. Een terugval in prijs zal daarom naar onze mening veel geringer zijn dan in de jaren tachtig.

Uit de vorige paragrafen blijkt duidelijk dat de grondmarkt extreem conjunctuurgevoelig is. Als de woningprijzen sterker stijgen dan de bouwkosten, dan zijn partijen zoals projectontwikkelaars en bouwers bereid om gronden te verwerven tegen hogere prijzen. Nu de economie stagneert, zien we al een kentering. Zo proberen projectontwikkelaars de grondprijzen te drukken, o.a. via berichten in de media.

Overheidsbeleid met het EU-beleid en WTO

Het beleid van de Europese Unie (agenda 2000, Mid termreview) en de WTO-onderhandelingen zullen leiden tot (aanzienlijk) meer bedrijfsbeëindigingen dan tot nu toe. Hierdoor zal het aanbod van grond toenemen.

Milieu- en mestwetgeving

Deze zullen met name op de zandgronden de agrarische vraag naar grond toe laten nemen. De milieueisen betekenen echter veelal tegelijkertijd een lagere verdien capaciteit per (bruto) hectare, dus een (integrale) agrarische waardedaling. De

marginale verdien capaciteit (het saldo van de extra activiteit door de uitbreiding) is nog niet aan te geven, maar ligt uiteraard hoger.

Wet grondexploitatie

Er is een wet grondexploitatie in voorbereiding. In het in paragraaf 2.1.2 vermelde ESB-dossier is gesteld dat dit enig effect zal hebben op het drukken van de prijs van niet-bouwrijpe grond.

Een voor de grondprijsontwikkeling belangrijk element in dit idee is, dat de gemeente via een exploitatievergunning voorwaarden aan een projectontwikkelaar kan stellen.

En daarmee druk uit kan oefenen voor een bijdrage aan "publieke doelen", bijvoorbeeld infrastructuur of groen, in een (woning)bouwproject door de bouwer. Vanuit een bepaald plafond in de verkoopprijs van huizen geeft dit een druk op de aankooprijzen van gronden met een "rode" bestemming. Uitgekochte agrariërs komen daardoor met een kleinere buidel naar andere gebieden.

Gezien de belangen die velen hebben in het niet in werking treden van deze wet, verwachten wij dat het effect tot ca. 2007 verwaarloosbaar zal zijn.

Versoepeling van de pacht (voor de verpachter) in een nieuwe pachtwet

Gezien de momenteel veel hogere pachtprizen voor éénmalige en vooral de teelt pacht dan voor de reguliere pacht, is te verwachten dat dit zal leiden tot hogere pachtprizen, dus hogere kosten op het agrarische bedrijf.

Deze prijsstijging kan naar onze mening wel eens tijdelijk zijn. Minder rechten voor de pachter betekent dat een grondeigenaar eerder geneigd zal zijn te verpachten. Het pachtaanbod neemt toe. Tegelijk heeft dit het effect dat de behoefte aan eigen grond afneemt bij de agrariër die meer grond wil exploiteren. Hij kan immers veel gemakkelijker aan (voor zijn belangrijkste teelten verse) grond komen. Dit heeft een prijsdrukkend effect op de koopprijzen van agrarische grond.

Via de pacht prijs kunnen ook waardes voor grondgebonden productierechten worden verrekend. Te denken valt aan quota of aan (in de toekomst wellicht van de productie ontkoppelde) inkomenstoelagen. In de voorstellen van de Europese Commissie zal de steun afhankelijk zijn van bepaalde voorwaarden op het gebied van voedselveiligheid, dierenwelzijn, milieu, etc. Via bijvoorbeeld eigendomsvormen als maatschappen (van grondeigenaren en -exploitanten) zal men ongetwijfeld in staat zijn aan deze voorwaarden te voldoen.

Opzetten van een (publiek-private) grondbank

In een haalbaarheidsstudie (NIB Consult, 2002) zijn allerlei mitsen en maren aangegeven. Deze studie is voortgekomen uit het advies van de Commissie Koopmans. Deze commissie was ingesteld om te adviseren welke maatregelen genomen kunnen worden om de milieudruk in de kwetsbare gebieden te verminderen en de grondgebondenheid van (melkveehouderij)bedrijven te realiseren.

Het betreft hier dus de concentratiegebieden in Zuid en Oost Nederland.

Ook de ambtelijke begeleidingscommissie bij de haalbaarheidsstudie acht de aangegeven mitsen en maren vrij groot.

Wij verwachten dat tot ca. 2007 de effecten verwaarloosbaar zijn.

2.1.5 Conclusies

?? De toekomstige ontwikkeling van de koopprijzen voor (pachtvrije) agrarische grond is zeer moeilijk te voorspellen. Dit hangt immers sterk af van de algemene economische ontwikkelingen.

Tot ca. 2007 kunnen de prijzen heel goed op hetzelfde niveau blijven (met de eerstkomende jaren wellicht een conjuncturele daling en daarna een lichte stijging. De stand van de economie slaat immers altijd neer in de grondprijs). Veel agrariërs zullen (nog) proberen hun bedrijfsactiviteiten uit te breiden en/of te intensiveren.

Daarna, als (melk)quota en exportsteun worden afgeschaft, zal blijken dat verschillende agrariërs te weinig inkomen uit het bedrijf kunnen halen. Er kan dan duidelijk meer grond beschikbaar komen. Omdat dan - met name in de gebieden

met relatief weinig vraag voor andere (dure) bestemmingen - de verhouding tussen vraag en aanbod duidelijk verandert, kan het daar tot scherpe prijsdalingen leiden. Het is echter ook heel goed mogelijk dat velen hun grond vasthouden omdat de prijs zo laag is en zij wel als deeltijdagrariër een bedrijf(je) willen blijven exploiteren.

?? De pachtprizen zullen geleidelijk (blijven) stijgen (prijspeil 2002/2003. Inflatie kan dus tot extra prijsstijgingen leiden). De vermogensrendementsheffing in het nieuwe belastingstelsel zal de prijsstijging versterken.

?? Voor bedrijven in de plantaardige sectoren biedt het "omgaan met jaarlijks bijpachten" soelaas om de (meer gespecialiseerde) bedrijfsactiviteiten op een grotere schaal uit te voeren. Uitzondering: bijpachten in Veenkoloniën en Oldambt. In de Veenkoloniën niet omdat dit gebied in het algemeen niet voldoet aan de teelttechnische en/of fytosanitaire eisen die de potentiële teeltpachter stelt. In het Oldambt niet omdat de zware kleigrond niet aan de teelttechnische eisen voldoet.

?? Voor de melkveehouderij zal het erg gebiedsafhankelijk zijn of de vorm kortdurende pacht soelaas biedt om in een grotere behoefte aan (gras)land te voorzien.

In gebieden waar teeltintensivering en/of intensievere melkveehouderij niet mogelijk is (Nitraat-richtlijn, e.d.), is kortdurende pacht nauwelijks een optie voor de intensiverende melkveehouder. Hier zou een (publiek-private) groundbank een ondersteunende rol kunnen vervullen. In de Kabinetsreactie "Herstructurering Melkveehouderij" op het advies van de Commissie Koopmans (*zie bij Opzetten van een (publiek-private) groundbank; boven deze paragraaf*) is aangegeven dat het kabinet zich ten doel stelt om te komen tot een grondgebonden melkveehouderij in kwetsbare en waardevolle gebieden, waar sprake is van samenhangende milieuproblemen die om een integrale oplossing vragen. Voor alle door de Commissie Koopmans genoemde instrumenten is voor 10 jaar ca. € 200 mln. (? 450 mln.) beschikbaar. Verlagen grondlasten is één van de vier genoemde instrumenten.

In situaties waarin beperkte weidegang plaats vindt en een groot deel van het voer 's zomers wordt getransporteerd naar de stal, is op de minder zware (klei)gronden jaarlijks bijpachten wel goed mogelijk, tenzij de 'vergrotende' akkerbouwers op grote schaal gokken op jaarlijkse teeltpacht voor hun hoog-salderende gewassen. Naar onze mening is dit bijpachten voor melkveehouders niet alleen bedrijfsorganisatorisch maar ook financieel te realiseren. De teeltverpachter heeft belang bij het enkele jaren verpachten van een perceel voor grasland zodat dit vervolgens weer een paar jaar beschikbaar is als verse grond voor (tuinbouw-) teeltpacht of zijn eigen hoog-salderende gewassen.

Als het gebied interessant is voor opengrondstuintbouw in teeltpachtvorm en er zijn meer dan genoeg deeltijdakkerbouwers of voormalige melkveehouders die hun grond nog vasthouden, om een kortdurende (teelt)pachtovereenkomst mee te sluiten, dan kunnen deze grondeigenaren kiezen voor zelf nog vee houden om daarmee hun grasland weer interessant te maken voor opnieuw een teeltpachtovereenkomst na enige jaren. Ze kunnen tussentijds echter ook een kortdurende overeenkomst sluiten met - of gras produceren voor - een intensiverende melkveehouder die zijn vee beperkt in de wei laat.

Hierbij zij opgemerkt dat vergroting van de melkveestapel op een bedrijf, beperkte weidegang en inzet(mogelijkheden) van een melkrobot elkaar versterken.

?? De verschillen tussen gebieden hangen (vooral bij teeltpacht) samen met de teelten. De marginale opbrengsten op de grote bedrijven zijn een bovengrens voor teeltpachtbedragen. Bloembollen en vaste planten zal tot een veelvoud van het landelijk gemiddelde kunnen gaan. De oppervlaktes zijn t.o.v. het akkerbouw- en graslandareaal echter zeer beperkt.

Voor bijv. pootaardappelteelt zullen de bedragen veel lager liggen.

De bovengrens voor teeltpacht ligt (ook) bij ca. 6 % van de vrije verkoopwaarde (hypotheekrente).

2.2 De ruimtelijke ordening van de agrarische sectoren

De landbouw heeft een belangrijke rol in het landelijke gebied. Hij is en blijft een belangrijke economische en zeker ook landschappelijke drager van het landelijk gebied.

Multifunctionele gebieden

In de multifunctionele gebieden zal de grondgebonden landbouw als beheerder van het landelijk gebied sterk aanwezig zijn en blijven. Om deze functie als beheerder te kunnen vervullen is het van belang dat deze bedrijven zich kunnen blijven ontwikkelen. De belangen van andere functies zoals wonen, recreatie, landschap en natuur, zullen er echter toe leiden dat dit geen eenzijdige agrarische ontwikkelingen kunnen zijn.

In deze gebieden zal de rol van de landbouw als beheerder van het landelijke gebied worden versterkt. Om deze rol te kunnen vervullen is het van belang dat de landbouw zich kan blijven ontwikkelen, maar wel binnen de condities die vanuit de andere functies worden gesteld. Grootschalige landbouwontwikkeling is vanwege deze andere functies soms wel maar meestal niet mogelijk.

In deze gebieden zal meer ruimte komen voor ontwikkeling voor recreatieve en rode functies; bijvoorbeeld paardenhouderij, groen wonen (nieuwe landgoederen en buitenplaatsen), verruimen mogelijkheden voor gebruik vrijkomende agrarische bedrijfsgebouwen. Dit alles vanuit oogpunt van meervoudig grondgebruik en realiseren van kwaliteit van het landschap

Daarnaast zal de inzet van groene diensten voor natuur, landschap en recreatie in deze gebieden - bijvoorbeeld in het "Groene Hart"- , worden geconcentreerd.

Compensatie voor "handicaps"

Agrarische ondernemers in deze gebieden zullen zich mogelijk "tweederangs boeren" voelen, omdat de mogelijkheden voor een verdere bedrijfsontwikkeling door de omgeving worden beperkt. Met name t.a.v. verdere schaalvergroting (bouwkavel, landschapsbescherming en verkaveling, waterpeil-beheer) kunnen beperkingen gelden. Een ondernemer zal rekening houdend met - en soms in interactie met zijn omgeving, zijn bedrijf in een bepaalde richting ontwikkelen. Hij heeft hier echter niet de vrije keus. Daarom zullen de compensatiegelden die beschikbaar komen voor de hervorming van het Gemeenschappelijk Landbouwbeleid (GLB) vooral hier worden aangewend. De zogenaamde "tweede laag" van "Groene Diensten".

Landbouw ontwikkelingsgebieden (LOG of/en AHS)

Daarnaast zullen er meer monofunctionele gebieden blijven waar de landbouw het primaat heeft. Daarbij gaat het om de kapitaalsintensieve sectoren zoals glastuinbouw, bloembollenteelt, boomteelt en intensieve veehouderij. Ook voor de grootschalige grondgebonden landbouw zal, binnen algemene basiseisen van milieu en landschapskwaliteit, de landbouw daar de ruimte krijgen voor ontwikkelingen. Voor de kapitaalsintensieve sectoren moet gedacht worden aan clustering op projectvestigingslocaties en agribusiness parken (PVL/ABP). Voor de grootschalige grondgebonden landbouw moet gedacht worden aan gebieden als de IJsselmeerpolders en delen van Groningen, Friesland, Noord-Holland en Zeeland. Maar ook de landbouwontwikkelingsgebieden in de reconstructieprovincies. Men zou dit de nationale landbouwontwikkelingsgebieden kunnen noemen.

Landbouw heeft het primaat, maar moet wel voldoen aan algemene eisen t.a.v. milieu, water en landschap en natuurlijk ook diergezondheid, welzijn e.d. In deze meer monofunctionele gebieden kunnen deze bedrijven wel de ruimte krijgen. Zo nodig kunnen wel waterbergings- en retentiegebieden worden aangewezen. T.a.v. landschap geldt, dat de ontwikkelingen in de landbouw bepalend zijn voor het landschap. Dus in deze gebieden geen beperkingen t.a.v. bouwblokken, omvang bedrijven e.d. Zonder dat dit overigens mag leiden tot een onherbergzaam gebied voor de bewoners van steden en dorpen in deze regio. Ook geldt terughoudendheid t.a.v. het gebruik van vrijkomende agrarische bedrijfsgebouwen. Alleen die bedrijfsfuncties die niet conflicteren met de gebiedsfunctie, bijvoorbeeld wel

dierenarts, woonfunctie van bestaande gebouwen, caravanopslag en zorgboerderijen, maar geen recreatie- (manege, kamperen bij de boer e.d.).

Stimuleren economisch functioneren

Sector en overheid steken veel geld in herstructurering en verplaatsing van bedrijven. In deze gebieden hebben verplaatsende rundveebedrijven "landingsruimte" waar ze ook enige tijd kunnen blijven. Daardoor wordt toekomstige behoefte aan saneringsoperaties vermeden. Bij de huidige reconstructie blijkt namelijk dat veel bedrijven zich op verkeerde plaatsen hebben ontwikkeld.

Op termijn behoeven deze bedrijven echter geen ondersteuning meer, maar kunnen ze voor de markt produceren. Het betreft hier de zogenaamde "eerste laag" van de "Groene Diensten".

Reconstructiewet Veehouderij

De hier beschreven ontwikkelingen zijn namelijk sterk analoog aan de gebieden zoals beschreven onder de Reconstructiewet Veehouderij. Daarbij wordt onderscheid gemaakt in:

- ?? te extensiveren gebieden, vooral ten behoeve van de natuurontwikkeling,
- ?? verweingsgebieden, waar beperkte agrarische ontwikkeling mogelijk is,
- ?? landbouwontwikkelingsgebieden waar binnen de genoemde grenzen agrarische sectoren zich kunnen blijven ontwikkelen.

De laatste categorie wordt soms ook betiteld als een soort Agrarische Hoofd Structuur (AHS).

Ontwikkelingsgerichte landschapsstrategie (OLS)

Een vitaal platteland betekent dat ruimte gegeven moet worden aan maatschappelijke ontwikkelingen en wensen. In grote delen van Nederland zien we een ontwikkeling naar een multifunctioneel landelijk gebied met deels multifunctionele bedrijven.

Daarbij kan het bijvoorbeeld gaan om intensieve vormen van recreatie als paardenhouderij, het verruimen van de mogelijkheden voor het gebruik van vrijkomende agrarische bedrijfsgebouwen, voor nieuwe landgoederen en buitenplaatsen, het toepassen van ruimte voor ruimte en rood met groen constructies. Om te zorgen dat de ontwikkelingen zodanig vorm krijgen en gelokaliseerd worden dat zij leiden tot versterking van de kwaliteiten van het landschap, het creëren van nieuwe kwaliteiten of zelfs leiden tot nieuwe landschappen, wordt in de uitvoeringsparagrafen van de voorziene nota "Ruimte" de ontwikkelingsgerichte landschapsstrategie verder uitgewerkt

Agrarische ondernemers binnen en buiten deze landbouwontwikkelingsgebieden hebben meer duidelijkheid over de ontwikkelingsruimte, het ontwikkelingsperspectief voor hun bedrijf en kunnen daar hun (investerings-) beslissingen op richten en hebben daardoor een beter perspectief op rendement van de investering. In de landbouwontwikkelingsgebieden ligt het accent van het perspectief meer bij marktgeoriënteerde agrarische productie, terwijl in de multifunctionele gebieden het accent meer ligt bij verbrede landbouw.

De kapitaalsintensieve landbouwsectoren

In deel 1 van het SGR2 en in de Visie op de Agrologistiek staat als beleid geformuleerd dat voor de kapitaalsintensieve sectoren wordt gestreefd naar bundeling van bedrijven. Dit wordt ingegeven door overwegingen vanuit economie, milieu, verkeer, landschap en infrastructuur. Daarbij wordt soms onderscheid gemaakt tussen nationale vestigingen en regionale vestigingen. Voor de volgende kapitaalsintensieve sectoren wordt hieronder kort uitgewerkt welke locaties wel en welke niet voor clustering en concentratie op bedrijventerreinen in aanmerking komen:

- ?? Glas.
- ?? Boomteelt.
- ?? Paddestoelen.
- ?? Intensieve veehouderij.
- ?? Bollenteelt.
- ?? Agro-industrie.

Het ruimtelijke regime hiervoor is als volgt:

- ?? Voor glastuinbouw gaat het om bestaande en nieuwe glasopstanden van voldoende grootte. In het SGR2 zijn 10 nieuwe nationale locaties genoemd en zijn Westland en Aalsmeer e.o. genoemd als bestaande te herstructureren locaties. Daarnaast wordt de mogelijkheid open gehouden dat na 2010 nieuwe nationale gebieden kunnen ontstaan. Ook kunnen provincies regionale vestigingslocaties aanwijzen (meer dan 25 ha netto glas).
- ?? Voor boomteelt gaat het om Boskoop, Zundert/Rijsbergen, en eventueel Opheusden. Het gaat hier om een groeisector.
- ?? Voor paddestoelen gaat het voor de bestaande gebieden. Uitbreiding bestaande bedrijven op bouwblok op basis van ruimte in bestemmingsplannen wordt afgewogen door gemeente. Nieuwbouw op (agrarische) bedrijventerreinen.
- ?? In de reconstructiegebieden vindt een herstructurering van intensieve veehouderij plaats. Dit speelt ook in de gebieden met een zeer hoge dichtheid. In het reconstructieproces wordt reeds voorzien in het aanwijzen van landbouwontwikkelingsgebieden door provincies. Daarnaast lijkt vestiging op (Agrarische?) Bedrijventerreinen op den duur onvermijdelijk gezien de ruimtebehoefte voor andere functies zoals wonen, recreatie, natuurontwikkeling.
- ?? Voor de bollenteelt gaat het om de bestaande gebieden voor de permanente bollenteelt op zeezandgronden. Daarnaast worden in de nota "Ruimte" criteria opgenomen voor het aanwijzen van nieuwe locaties door gemeentes en/of provincies.

De agro-industrie zal zich op (al dan niet speciale agrarische) industrieterreinen moeten ontwikkelen. Wel kan het zinvol zijn om te bezien of vanwege agrologistieke knelpunten of kansen in het kader van het NVVP (Nationaal Verkeers en VervoersPlan) speciale voorzieningen moeten worden gecreëerd.

De grootschalige grondgebonden landbouw

De grondgebonden landbouw zal zich verder ontwikkelen. Dat geldt zowel in de meer multifunctionele gebieden als ook in de meer monofunctionele gebieden. De ontwikkeling van grootschalige grondgebonden bedrijven, die kunnen concurreren op de Europese en wereldmarkt, zal in de multifunctionele gebieden vaak beperkt worden door andere functies zoals wonen, recreatie, het landschap en daarmee samenhangende milieueisen.

Akkerbouw/vollegrondsgroenteteelt

Door verlaging van prijzen, betaling van steun op basis van een historische referentieperiode zullen akkerbouwers:

- ?? steeds minder marktordeninggewassen (granen, suikerbieten, zetmeelaardappelen en olie- en vezelgewassen) verbouwen, behalve als het als ruwvoer voor veehouders wordt geteeld,
- ?? zich steeds meer richten op intensieve en hoger salderende teelten, zoals aardappelen, vollegrondsgroenteteelt, boomteelt en bollenteelt,
- ?? zich in gebieden met een al flinke schaalgrootte nog meer richten op verdere schaalvergroting,
- ?? steeds meer als "reizende aardappelen-, bollen-, bomen- en groentekraam" gaan functioneren of in wisselbouw met veehouders zich richten op intensieve teelten,
- ?? zich vooral op de al kleine bedrijven verder ontwikkelen tot deeltijdakkerbouwers.

Het areaal akkerbouw (inclusief voedergewassen) zal naar verwachting dalen van ca. 810.000 ha naar ca. 670.000 ha. In de huidige min of meer grootschalige akkerbouwgebieden zal er nog meer schaalvergroting optreden. In de andere gebieden zal er een toenemende wisselwerking optreden met vollegrondsgroenten, bollen, bomen maar ook melkveehouderij en buiten de landbouw gelegen bedrijfstakken (deeltijdakkerbouwbedrijf).

De inrichtingsbehoefte vanuit de akkerbouw en vollegrondsgroenten blijft daarmee geconcentreerd op structuurverbetering (verkaveling, waterbeheersing, ontsluiting) en kavelruil. Ook bij inplaatsing van veehouderij in akkerbouwgebieden zijn deze

instrumenten van belang (vergroting huiskavel). De inrichtingsbehoefte van de akkerbouw en vollegrondsgroenteteelt kan grotendeels worden opgevangen met het instrument vrijwillige kavelruil. Vooral in die gebieden waar de (forse) afname van het aantal bedrijven vraagt om aanpassing van de verkaveling, zoals in de Veenkoloniën en het Zuidwestelijk kleigebied.

Melkveehouderij

Het huidige ruimtelijk beleid is gericht op het ontwikkelen van een zoveel mogelijk over Nederland verspreide (grondgebonden) melkveehouderij. In kwetsbare gebieden is het bereiken van grondgebondenheid op gebiedsniveau uitgangspunt.

De melkveehouderij blijft grotendeels gericht op afzet in de Europese Unie, maar ook nog voor een klein gedeelte op de wereldmarkt. De belangrijkste sturende autonome kracht in de melkveehouderij is voor dat deel van de melkveehouderij een gerichtheid op kostprijsverlaging, die wordt gerealiseerd met schaalvergroting en intensivering van het grondgebruik. De verdergaande liberalisering van het Gemeenschappelijk Landbouwbeleid en (blijvend) hoge grondprijzen versterken die keuze en ontwikkelingsrichting. Hierbij zal het gebruik van geavanceerde melksystemen zoals Rapid-Exit en automatische (AMS of melkrobot) gaan toenemen. Verdergaande specialisatie blijft een belangrijk kenmerk van de Nederlandse melkveehouderij. Verwacht wordt dat in 2005 ca 85-90% van alle melkkoeien voorkomen op (zeer) gespecialiseerde bedrijven en dat dit aandeel in 2010 zal zijn gestegen tot 90-95%. De mate van specialisatie neemt van het Noorden naar het Zuiden af. Investeringsrichting is vooral gericht op "terug te verdienen" productiemiddelen. Er wordt daarom meer geïnvesteerd in quotum dan in grond. Daarentegen wordt grond steeds vaker, ook na bedrijfsbeëindiging, langer vastgehouden: men heeft een hoge verwachtingswaarde van eventuele prijzen bij verkoop.

De autonome ontwikkelingen en trends in de melkveehouderij zijn:

- ?? De opvolgingssituatie en de autonome trends wijzen erop dat in 2010 nog op ongeveer 15.000 bedrijven melkveehouderij van betekenis zal zijn. Deze afname van het aantal bedrijven doet zich het sterkst voor in gebieden met een lastige verkaveling (lange, smalle percelen) en relatief veel beperkingen (o.a. verhoging waterpeilen) zoals in de veenweidegebieden en de kwetsbare gebieden.
- ?? De gemiddelde bedrijfsomvang zal ca. 90 melkkoeien zijn met een productie van ca. 8.000 kg per koe per jaar. Het aantal bedrijven met meer dan 200 melkkoeien bedraagt ca 1.200. Bedrijven met perspectief groeien tussen nu en 2010 van 80 GVE naar 120 GVE (inclusief jongvee).
- ?? Vermindering van de weidegang. Enquête's en trends wijzen uit dat tussen nu en 2010 het percentage bedrijven dat het vee zal opstallen zal stijgen van 8% nu naar 30-40%! Belangrijkste oorzaken zijn dat de ontwikkeling van de huiskavel niet meegroeit met de autonome tendens tot schaalvergroting en dat de hoge productie per koe stabiele rantsoenen vereist.
- ?? Voor de extensivering en bevordering van de grondgebondenheid in de kwetsbare gebieden zijn mogelijk hervestiginglocaties elders nodig. (Noord- en Zuidwest-Nederland, de Veenkoloniën en Flevoland).
- ?? Slechts in beperkte mate treedt verbreding van en diversificatie in de melkveehouderij op door combinaties met groene en blauwe diensten, zorg, biologische landbouw (en andere segmenten, zoals streekproducten).

De grondgebonden landbouw, en vooral de melkveehouderij is het gezicht van het landschap en de open ruimte. Uit de autonome ontwikkelingen blijkt echter dat weidegang niet als vanzelf blijft bestaan. De economische krachten zijn daarin vaak sterker dan de persoonlijke motieven van een ondernemer. Er zijn weinig economische redenen en er is weinig regelgeving die noodzaken tot het verwerven van grond. Men investeert eerder in quotum en dit leidt tot intensivering. De mogelijkheden voor verbreding en de combinatie met groene diensten is lastiger naarmate de intensiteit van de bedrijfsvoering toeneemt.

Het faciliteren van een bedrijfsstructuur mét weidegang resulteert in een soort basisstructuur die goed aansluit bij de verschillende maatschappelijke waarden van de melkveehouderij: het laat ondernemers respectvol omgaan met dieren (dierenwelzijn en diergezondheid), het zorgt voor een aantrekkelijke landschappelijke en recreatieve kwaliteit van het landelijk gebied, het versterkt het internationale imago van Nederland, het beperkt de milieudruk door een minder intensief grondgebruik en is, indien gecombineerd met bijv. groenblauwe dooradering, ook gunstig vanuit veterinaire oogpunt (no kiss-zones) en het versterkt het ondernemerschap.

Voor volledige beweiding is een huiskavel van 0,5 ha per melkkoe nodig. In 2010 zal meer dan 70% van alle melkveehouderijbedrijven niet beschikken over een dergelijke huiskavel. Overigens is een zelfde bedrijfsintensiteit ook realiseerbaar met meer aankoop van ruwvoer en beperkte beweiding. Hiervoor is dan tenminste een huiskavel van 0,3 ha per melkkoe nodig. In 1997 was bij meer dan een derde van alle melkveehouderijbedrijven de huiskavel per melkkoe zelfs kleiner dan 0,2 ha.

Tabel 1 Overzicht huiskavelgrootte per melkkoe in 1999 van de melkveehouderijbedrijven met toekomstperspectief

Categorie (huiskavel per melkkoe)	Aantal bedrijven > 70 NGE	Totale bedrijfs-oppervlakte (ha)	Gemidd. omvang huiskavel (ha)	Gemidd. omvang huiskavel (ha/mk)
< 0,3 ha/mk	8.291	314.170	11	0,16
0,3 – 0,5 ha/mk	5.694	232.084	27	0,39
> 0,5 ha/mk	3.370	148.163	39	0,61
Totaal > 70 NGE	17.355	694.417	22	0,32

De verdeling van de inrichtingsbehoefte over Nederland

Uit kaartbeelden komt duidelijk naar voren dat de in de zandgebieden van Nederland maar weinig bedrijven een voldoende omvang van de huiskavel hebben. In deze gebieden is bovendien naar verwachting ook het komende tempo van bedrijfsbeëindiging van vooral kleine bedrijven (< 70 NGE) het grootst en blijft de gronddruk hoog.

Buiten de reconstructiegebieden zijn de bedrijven met een adequate omvang van de huiskavel en de bedrijven met een inrichtingsbehoefte, ruimtelijk evenwichtiger verdeeld en verspreid. Er is dan ook meer ruimte en gelegenheid voor onderling ruilen van percelen door het instrument kavelruil.

Voor de oplossing van de ruimtedruk in de extensiveringgebieden en de verwevinggebieden ligt er de opgave om in landbouwontwikkelingsgebieden ruimte te creëren zo mogelijk door win/win situaties te benutten. Daarbij kan gedacht worden aan de transitie die nodig is in de Veenkoloniën.

3 P0: keuze en uitgangssituatie van de bedrijven

3.1 Inleiding

Om de onderzoeksvraag te beantwoorden of schaalvergroting een gangbaar pad is voor toekomstige agrarische bedrijven, volgen we in de komende hoofdstukken 10 voorbeeldbedrijven. We doen dit in 4 stappen:

?? P0 hierin beschrijven we de uitgangssituatie

?? P1 hierin volgen we de voorbeeld bedrijven tussen 2002 en 2007

?? P2 de bedrijven worden nu gevolgd tussen 2007 en 2012

?? P3 dit is het laatste tijdvak van 2012 tot 2017.

Er is gekozen voor deze periodes van vijf jaar omdat dit de verschillende fases in liberalisering van de landbouw volgt en omdat daarmee de bedrijfsontwikkeling goed gesimuleerd kan worden.

In dit hoofdstuk wordt de context geschetst voor deze bedrijven en wordt beargumenteerd waarom deze type bedrijven gekozen zijn. Uitgangspunt hierbij is de keuze van regio's waar akkerbouw en melkveehouderij belangrijk zijn en de analyse van het LEI BIN net gericht op ambitieuze perspectiefvolle bedrijven.

De beschrijvingen en de ondernemersbeslissingen komen voor een groot gedeelte uit interviews met akkerbouwers en melkveehouders.

Hoewel het fictieve bedrijven zijn die we beschrijven toetsen we wel of de bedrijfstypering in die regio voor kan komen. Alle namen van personen en bedrijven zijn fictief.

3.2 Akkerbouw

3.2.1 Inleiding en uitgangspunten

De akkerbouwgewassen in de Europese Unie nemen ca. 40% van de cultuurgrond in gebruik. Sinds 1992 geldt er voor akkerbouwgewassen een communautaire regeling tot toekenning van hectaresteen, die ook maatregelen voor het uit productie nemen van grond ("braaklegging") omvat. De hervorming van het gemeenschappelijk landbouwbeleid waartoe de Europese Raad op 24 en 25 maart 1999 in Berlijn heeft besloten, heeft tot doel de Europese landbouw voor te bereiden op de interne en externe uitdagingen die zich voor deze sector aandienen in de komende jaren.

De hervorming moet de Europese landbouw in staat stellen beter aan dat proces deel te nemen en de productie te sturen in de richting van de werkelijke vraag, ook wat de kwaliteitseisen van de consument betreft. De hervorming behelst een verlaging van de interventieprijs, vooral voor granen. Daardoor zullen de marktprijzen dalen, wat dan weer de landbouwproductie meer concurrerend zal maken en de aanpassing van de vraag zal bevorderen. De rechtstreekse steun per hectare die aan de landbouwers wordt betaald, wordt verhoogd, wat hun inkomens op peil zal helpen houden. In het kader van de hervorming is nog een andere maatregel genomen om het gebruik van

milieuvriendelijker productiemethoden te bevorderen: de betaling van de rechtstreekse steun wordt afhankelijk gesteld van de inachtneming van milieucriteria.

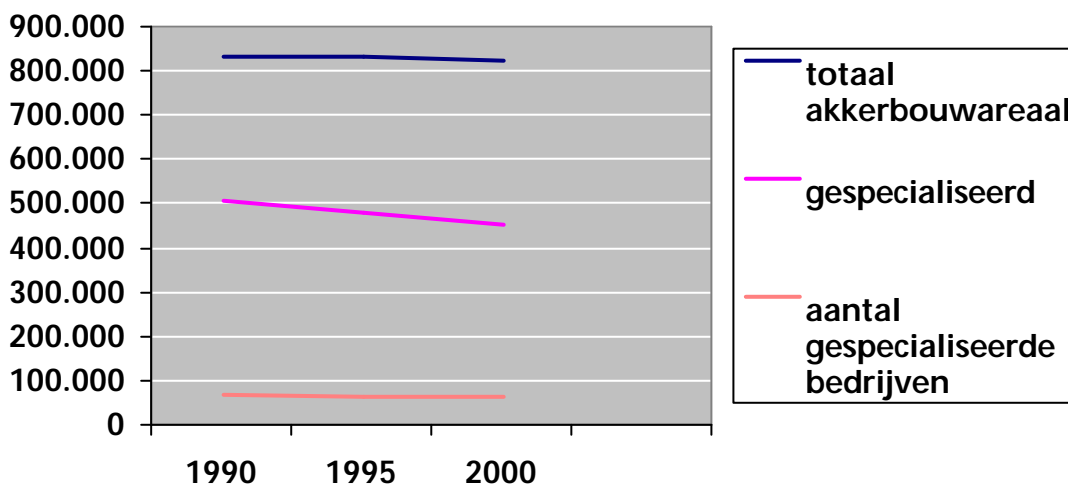
In de sector granen liggen sommige van de interne prijzen gemiddeld genomen nog steeds hoger dan de wereldmarktprijzen. Daardoor is het erg moeilijk om Europese granen en graanproducten uit te voeren zonder "restituties", dit zijn subsidies die voor de exporteurs het verschil compenseren tussen de aankoopprijs op de Europese markt en de verkoopprijs op de wereldmarkt. Wat oliehoudende zaden betreft, zal het specifieke karakter van de hectaresteu op den duur verdwijnen door de geleidelijke gelijktrekking met de hectaresteu voor granen en voor braaklegging.

Aardappelzetmeel is in het kader van de marktordening gelijkgesteld met graanzetmeel. De prijsverlagingen voor granen betekenen een daling van de minimumprijs voor zetmeelaardappelen. De compensatie is hoger dan in de graansector maar de productiequota zijn wel verlaagd. De eventuele aanpassingen in het kader van de mid term review voor granen leiden ook tot aanpassingen voor aardappelzetmeel.

De marktordening van suiker is onlangs voor 5 jaar verlengd. Voor 2001/2002 wordt geen vergoeding meer gegeven voor opslagkosten. Bovendien is met ingang van 2002, los van grond, de handel in suikerquota mogelijk. Dit om schaalvergroting in de suikerbietenteelt te bevorderen. In de 2^e helft van 2003 worden voorstellen verwacht van de EU hoe het suikerbeleid hervormd kan worden. Omdat bij de samenstelling van het rapport dit nog onduidelijk is, is uitgegaan van scenario's.

Ontwikkelingen in de sector akkerbouw 1990-2000

Het areaal aan akkerbouw is ca 800.000 ha inclusief 230.000 ha voedergewassen met name snijmaïs. In de afgelopen 10 jaar is de totale oppervlakte akkerbouwgewassen nauwelijks veranderd. Op de gespecialiseerde akkerbouwbedrijven is het areaal van 1990 tot 2000 gedaald van 477.000 ha naar 420.000 ha. Het akkerbouwareaal op de overige bedrijfstypen is toegenomen van 121.000 naar 181.000 ha



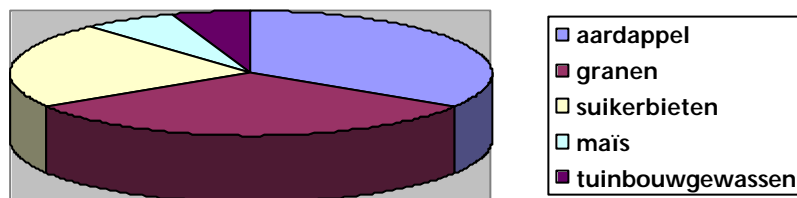
Het aantal bedrijven met akkerbouw (excl. snijmaïs) is tussen 1990 en 2000 afgenomen met 11% van 34.700 tot 30.800. De gespecialiseerde akkerbouwbedrijven benutten ca 70% van het akkerbouwareaal. Met de afname van het aantal bedrijven is de gemiddelde omvang gestegen van ca 45 nge in 1980 naar 56 nge in 2001.

Ongeveer de helft van de bedrijven heeft overigens nog minder dan 40 nge. Dit komt door het vrij grote aantal nevenberoepsbedrijven in de akkerbouw (ca 2.500) of wel bijna 20 %. In de akkerbouw heeft ruim 17% van de bedrijven een omvang van meer dan 100 nge. Het aantal biologische akkerbouwbedrijven is in de periode 1999 -2001 met ruim 30% toegenomen tot 80 bedrijven.

De akkerbouw kent relatief veel oudere bedrijfshoofden, bijna 65% is ouder dan 50 jaar. Van deze bedrijfshoofden, exclusief de rustende agrariërs, heeft minder dan 40% één of meer opvolgers.

Het aandeel grond in eigendom is in de akkerbouw bijna 55%. Dit is wat lager dan het gemiddelde van de land- en tuinbouw (ca. 65%). De grondtransacties vonden de afgelopen jaren plaats in de belangrijke akkerbouwgebieden. Vooral veel grond is door akkerbouwers opgekocht, mede door de grootschalige verkoop van domeingrond in Flevoland. De hoogste prijzen zijn betaald door tuinbouwbedrijven en veel grond is opgekocht door graasdierbedrijven. Ook grotere akkerbouwbedrijven kopen eerder grond dan kleinere bedrijven. Er bestaan regionaal grote verschillen. In de landbouw zonder de tuinbouw pachten ruim 40.000 bedrijven grond of komt pacht op ca 70% van de bedrijven voor. In de akkerbouw is ongeveer de helft van het gepachte areaal bedrijfspacht.

De belangrijkste gewassen op gespecialiseerde akkerbouwbedrijven zijn aardappelen(ca 130.000 ha), granen (ca 125.000 ha) en suikerbieten (ca 85.000 ha). Het areaal snijmaïs neemt met 25.000 ha een beperkt areaal in beslag. Het areaal tuinbouwgewassen op akkerbouwbedrijven is bijna 20.000 ha en dit zijn voornamelijk groentegewassen in de open grond. Ongeveer 20% van de akkerbouwbedrijven heeft groenten in het bouwplan.



De productiekosten per ha zijn op de akkerbouwbedrijven in de laatste decennia met gemiddeld 15% gestegen. De sterkste stijgingen zijn gewasbeschermingsmiddelen, pacht en de overige directe kosten. Tot de dalers behoren de rente met 45% en het zaaizaad- en pootgoed met 11%.

Ongeveer een op de drie akkerbouwbedrijven heeft een goede tot zeer goede financiële positie (LEB 2002)). Op de grotere bedrijven is dit zelfs op de helft van de bedrijven het geval. Op de kleinere bedrijven geldt dit slechts voor één van de vier bedrijven.

De Nederlandse akkerbouw is in vergelijking met de andere Europese landen veel kleinschaliger. Mede door de schaarste aan grond en de hoge grondkosten blijft de groei voor de schaalvergroting achter in verhouding met de ons omringende landen. De gemiddelde bedrijfsoppervlakte van de akkerbouwbedrijven is in de afgelopen 10 jaar maar met ongeveer 0,5 ha per jaar toegenomen. Ook voor bedrijfsopvolgers vormen de stijgende grondkosten een belemmering bij bedrijfsovername.

Verantwoording keuze regio' en bedrijven

Voor de keuze van de regio's is uitgegaan van gebieden waar de akkerbouw een belangrijk deel van de productiecapaciteit in gebruik heeft. In deze regio's is ca. 50 tot 75% van de cultuurgrond aan te merken als akkerbouwgrond. De gebieden die nu reeds het meest in gebruik zijn voor grondgebonden productielandbouw zijn de kleigebieden in Noord Nederland, de Veenkoloniën, de provincie Flevoland en zuidwest Nederland.

In de andere gebieden, de zandgebieden en veengebieden, zal de multifunctionaliteit van de landbouw en ook deels in de akkerbouw steeds meer voorop komen te staan. Het specifieke akkerbouwbedrijf gaat verdwijnen en worden multifunctionele bedrijven en mogelijk enige grootschalige gespecialiseerde bedrijven met conservengroenten, aardappelen op gehuurde grond enz. De ruimte voor schaalvergroting is beperkt tot vormen die passen binnen de landschapsstructuren van de gebieden zoals aanleg van snelgroeiende bossen, natuurbeheer (akkerranden, paddenpoelen) gericht op recreatieve doelen.

Om te komen tot een keuze van voorbeeld bedrijven die we in deze verkenning gaan volgen is het LEI gevraagd een overzicht te leveren van potentiële bedrijven. Criteria hiervoor waren goede financiële perspectieven en ondernemer mag niet ouder zijn dan 50 jaar. De perspectiefvolle bedrijven zijn ingedeeld naar de hoogte van het gezinsinkomen uit het bedrijf. De eerste klasse vertegenwoordigt de 25% 'slechtste' bedrijven binnen de bedrijven met goed perspectief. De tweede groep bestaat uit de 'midden' groep, bedrijven tussen de 25% en 75%. De derde klasse betreft de 25% 'beste' bedrijven. Dit zijn dus de bedrijven met goede continuïteitsperspectieven die de hoogste inkomens realiseren. Een aantal klassen is opgebouwd uit te weinig waarnemingen (< 5 waarnemingen) om een bepaalde klasse te kiezen. De gegevens zijn deels gebruikt om te komen tot een voorbeeld van een perspectiefvol gespecialiseerd akkerbouwbedrijf in de genoemde regio's.

Tabel 2 Overzicht van het gemiddelde perspectiefvolle bedrijf van alle klassen in de diverse regio's (LEI 2002)

	Flevo Land	Noordelijk kleigebied	Veen- koloniën	Z.westelijk kleigebied	Overig Nederland
Akkerbouw (bedragen (* € 1.000)					
Aantal bedrijven	670	330	240	580	860
Waarneming	19	16	5	13	11
Aantal nge	95	156	113	127	101
Aantal hectare (kadastraal)	43,0	95,6	81,6	79,8	49,2
Ha granen	7,3	44,0	20,3	21,4	10,2
Ha pootaardappelen	5,6	18,6	4,4	1,0	4,6
Ha consumptieaardappelen	8,2	3,7	8,6	13,4	7,7
Ha fabrieksaardappelen	-	0,7	25,1	-	11,0
Ha suikerbieten	8,3	19,6	15,4	13,9	6,9
Ha peulvruchten	2,5	-	-	2,1	1,3
Ha landbouwzaden	0,6	2,7	2,2	7,0	0,2
Ha overig marktbaar gewassen	7,9	4,6	4,0	16,3	3,6
Ha grasland	0,3	-	-	2,8	2,1
Ha totaal beteelt	40,7	94,0	80,0	77,9	47,6
Suikerbietenquotum (* 1.000 kg)	80,0	143,4	95,4	104,4	44,8
Gezinsinkomen uit bedrijf	37,6	112,3	46,9	35,9	55,2
Financiële ruimte	472,2	918,4	492,5	594,2	330,9
Totale investeringsbedrag	57,3	60,5	111,4	83,8	61,0
Solvabiliteit (%)	66	83	80	85	75
Totale opbrengsten	214	389	227	228	191
Opbrengst Akkerbouw	180	356	200	185	130
Ontvangsten MacSharry	3	20	6	10	3
Overige opbrengsten	30	13	20	33	58
Totaal toegerekende kosten	63	117	71	77	49
Totaal niet-toegerekende kosten	163	243	170	209	146
Arbeidskosten	53	70	49	61	51
Werk door derden	13	15	10	19	11
Kosten machines	36	57	46	40	31
Kosten grond en gebouwen	41	73	47	67	33
Overige niet-toegerekende kosten	21	29	18	22	19
Jaar bedrijfsovername	1980	1980	1984	1977	1977
Leeftijd oudste ondernemer	46	48	48	52	48

Andere “perspectiefvolle” bedrijven met akkerbouwgewassen

Sterk gespecialiseerde bedrijven met grondruil.

Een andere vorm van schaalvergroting voor het gespecialiseerde akkerbouwbedrijf is niet alleen door het aankopen van grond maar ook te bereiken door land te pachten of te huren. Het biedt mogelijkheden zich verder te specialiseren in hoogsalderende gewassen door een betere benutting van machines en arbeid en zonder het knelpunt van vruchtwisseling.

Er bestaan twee groepen nl. bedrijven met eigen grond of grond in vaste pacht die willen groeien en bedrijven met weinig of geen eigen grond die zich specialiseren in vaak één gewas met de verwerking van een gewas ((poot)aardappel). De laatste groep maakt gebruik van éénjarige pacht of landhuur. Mogelijk is de grond voor een deel verkocht om hiervoor de benodigde investeringen te kunnen plegen in gebouwen en machines. Op deze wijze is het voor starters perspectiefvol om zonder investeringen in grond te starten met een bedrijf. In de geschetste voorbeelden is uitgegaan van een bestaand bouwplan in de regio.

1. Voorbeeld met eigen grond en gespecialiseerd in vrijwel één gewas

Totaal areaal: 340 ha

Areaal gepachte grond: 270 ha

Gewassen: 180 ha fritesaardappelen; verder suikerbieten, tarwe, graszaad, en uien.

Investeringen eigen mechanisatie en bewaar ruimte voor 7.000 ton aardappelen.

Bedrijf doet ook nog aan loonwerk.

Grond wordt gehuurd van veehouders, beëindigers en particulieren met grond als belegging.

2. Voorbeeld met eigen grond en meerdere akkerbouwgewassen

Totaal areaal: 140 ha

Areaal gepachte grond: 80 ha

Gewassen: 98 ha vroege aardappelen, 5 ha eigen pootgoed, 22 ha graszaad, 7 ha suikerbieten en 8 ha granen.

Bedrijven met een deel areaal aan akkerbouwgewassen

Akkerbouwbedrijven die steeds meer andere opengrondsteelten gaan telen en dus verder gaan intensiveren kunnen best tot de blijvers worden gerekend. Het areaal akkerbouw kan in eigen beheer blijven of als grondruil wordt gebruikt met gespecialiseerde akkerbouwbedrijven in de omgeving denk aan aardappel, suikerbieten. Op deze wijze kunnen deze bedrijven hun gewassen blijven telen in een akkerbouwrotatie en zijn de omringende bedrijven in staat om zich nog verder te specialiseren. De ondernemer(akkerbouwer) gaat zich meer toeleggen op de intensievere gewassen uit andere sectoren of op activiteiten uit de intensieve veehouderij.

Een andere groep van deze gecombineerde bedrijven met een tweede productietak zullen op termijn kiezen of zich specialiseren in de akkerbouw of uiteindelijk kiezen voor de andere productietak. Dit kan zijn tot gespecialiseerd opengronds-groentenbedrijf met de gewassen zoals bloemkool/broccoli, spruitkool, ijssla en andere slasoorten, prei of gespecialiseerd bloembollen zoals tulpen, gladiolen, lelies al of niet met broeierij enz. Naast grondgebonden productietakken kan dit onderdelen zijn uit de intensieve veehouderij zoals vleeskuikens, vleesvarkens, enz. Het perspectief van deze bedrijven op de lange termijn is nauwelijks of niet in de akkerbouw maar in een andere productietak. Is dit wel in de akkerbouw dan is een verdere vorm van specialisatie mogelijk in een bepaald gewas zoals bijv (poot)aardappel door het huren van grond in de omgeving (zie voorbeeld 6 t/m 8) Een voorbeeld van een bedrijf met akkerbouwgewassen kan zijn:

3. Voorbeeld gemengd bedrijf in ha

Totaal	65
Consumptieaardappelen	15
Suikerbieten	10
Tuinbonen	10
Witlofwortel	5
Zaaiuien	5
Tarwe	10
Spruitkool	10

4. Voorbeeld gemengd bedrijf met intensieve veehouderij

Totaal areaal 40 ha

Gewassen: 20 ha zetmeelaardappelen en 20 ha tarwe

Mesten van kalkoenen per jaar 3 rondes van ca 14.000 dieren

Deeltijdbedrijven akkerbouw.

De mechanisatie in de akkerbouw met haar bulkgewassen is zeer ver doorgevoerd. Voor bedrijven die akkerbouwgewassen in deeltijd uitvoeren zijn er voldoende mogelijkheden om het werk in z'n geheel of gedeeltelijk te laten uitvoeren in loonwerk. De eigen mechanisatie bepaalt welke werkzaamheden al of niet in eigen beheer nog worden uitgevoerd. Naast de eigen mechanisatie is ook de hoeveelheid eigen arbeid van invloed op de gewaskeuze en de mate van inzet van loonwerk.

Naarmate de kosten voor de gebouwen, vervanging van machines, onderhoud van de grond, fiscale lasten, loonwerk en de kosten voor bemesting, gewasbescherming enz. stijgen en de opbrengsten achterblijven ontstaat een moment dat het niet meer aantrekkelijk is om het bedrijf in deze vorm voort te zetten. De bijdrage die het agrarische bedrijf levert aan het totale inkomen is bepalend voor de levensduur van dit bedrijfstype. Daarom is dit bedrijfstype lang in staat om te blijven bestaan. Deels omdat het bouwplan zich met name zal blijven richten op de traditionele akkerbouwgewassen. Deze bedrijven zijn op termijn voor landruil wel van belang uit oogpunt van vruchtwisseling maar mogelijk minder door de mate van onkruiddruk, lage bodemvruchtbaarheid, continueelt van maïs enz.

Met een verdergaande certificering van de bedrijven is dit een categorie die nauwelijks bereid is om hierin te investeren. Op termijn zullen de ketens zodanige eisen stellen dat deze bedrijven mogelijk hier niet aan kunnen voldoen. Bovendien zijn de geproduceerde hoeveelheden voor de afnemer te klein en niet meer interessant. De bedrijven worden zo gedwongen om hun land te verhuren, mogelijk ook voor langere periodes aan collega's zodat de percelen voldoen aan de eisen van de afnemers.

De perspectieven op de lange termijn van dit bedrijfstype (deeltijdakkerbouw) dus ook voor de volgende generatie opvolgers is niet hoog. Op de korte termijn zijn dit bedrijven die voor het perspectief in de toekomst soms overgaan tot de opname van verbrede landbouwactiviteiten op het bedrijf.

Verbreiding

Verbreeders kiezen voor de ontwikkeling van hun bedrijf niet in de eerste plaats voor schaalvergroting en verdere specialisatie van de aanwezige primaire productie, maar vaker voor toegevoegde waarde voor hun producten of voor activiteiten die inspelen op de wensen van de samenleving (*verbreiding op landbouwbedrijven Ham 2000*).

Hieruit blijkt dat de traditionele akkerbouwgewassen zoals suikerbieten, granen en aardappelen nauwelijks of geen perspectieven bieden voor agrotourisme en voor huisverkoop. Een uitzondering vormt de aardappel. Deze bedrijven moeten of andere gewassen erbij telen of product aankopen om een assortiment te kunnen aanbieden wat voor de klanten interessant is om het gehele jaar te kopen. Een bekende traditionele huisverkoop, gedurende een korte periode in het jaar is de verkoop van asperge en aardbeien.

Een belangrijk aantal verbreders zijn bedrijven die inhoud geven aan duurzame landbouw middels een biologische bedrijfsvoering. Binnen de biologische bedrijfsvoering van deze bedrijven zijn het niet alleen akkerbouwgewassen maar vooral ook andere gewassen. Een deel van de akkerbouwgewassen worden gebuikt voor de productie van voer voor mest.

In de grootschalige akkerbouwgebieden met haar open landschap bestaat nauwelijks belangstelling voor toerisme. De perspectieven voor verbreders zijn te vinden in regio's met toeristische mogelijkheden via minicampings, zoals in de omgeving van natuurgebieden, fiets en wandelmogelijkheden, in de nabijheid van stedelijke bebouwing. De akkerbouwgewassen vullen in deze gebieden meer een rol van "bezienswaardigheid".

De huidige minder bekende akkerbouwgewassen bieden deels als culturele waarde een perspectief voor een bedrijf met verbrede landbouw zoals spelt, rogge, haver, vlas, blauwmaanzaad, koolzaad, enz.

Omschakeling naar biologische akkerbouw

Het aantal biologische akkerbouwbedrijven (inclusief bedrijven in omschakeling) is zeer gering en de omschakeling naar de teelt van biologische gewassen stagneert de laatste jaren.

De perspectieven voor de akkerbouw kunnen ontstaan als er biologische ketens ontstaan en verder worden ontwikkeld waarvan de grondstoffen uit de akkerbouw komen. Denk aan voedergewassen voor de productie van biologische varkens en kippen, diverse graansoorten voor biologisch brood, koek, bier enz. Op basis van concurrentiekracht blijkt dat voor de gangbare ketens veel van deze grondstoffen niet uit Nederland maar worden geïmporteerd deels op basis van kostprijs en deels op basis van kwaliteit. Buitenlandse telers kunnen voldoen aan de eisen van biologische landbouw en beperken de perspectieven voor een aantal akkerbouwgewassen om te komen tot een perspectiefvol akkerbouwbedrijf op biologische basis. De kansen zijn te verwachten voor de teelt van aardappelpootgoed en voor consumptieaardappelen in bepaalde regio's. Een van de knelpunten in de biologische landbouw is onkruid en de benodigde arbeid om dit te beheersen.

De beschikbaarheid aan arbeid en de mate van onkruidonderdrukking van het gewas zijn mede bepalend of op grote schaal biologische akkerbouwproductie is te realiseren. De perspectieven voor biologische akkerbouw staan nog deels in de kinderschoenen om te kunnen aangeven of dit een bedrijfstype met toekomst is.

3.2.2 De vijf voorbeeldbedrijven voor akkerbouw

Voor de teelt van akkerbouwgewassen moeten de gebieden beschikken over grote kavels, goede waterafvoer, goed en voldoende beregeningswater en een goede logistieke ontsluiting. Dit zijn de kansen die bijdragen aan een economisch levensvatbare akkerbouw met kansen voor schaalvergroting.

De verwachting is dat in de gebieden Noord-Nederland, de Veenkoloniën, Flevoland en zuid west Nederland de akkerbouw als perspectiefvolle sector zich kan handhaven mede passend bij het grootschalige open landschap waar de akkerbouw reeds jaren een belangrijke beheerder van het gebied is. De akkerbouw zal met de andere openteelten een professionele hoofdactiviteit blijven wel met een duidelijk afnemend aantal bedrijven.

Uitgangspunten

De uitgangssituatie van de bedrijven in 2000 is gebaseerd op informatie via het LEI wat soms bestaat uit een gemiddelde van 2 of meer bedrijven. De overige gewassen zijn niet verder uitgesplitst en kan ook bestaan uit verhuur van land en bij grote bedrijven uit deels braakland. Ook de overige opbrengsten, niet direct voortkomend uit het bedrijf, zijn in 2007, 2012 en 2017 niet verder opgenomen om een beeld te geven over de mogelijkheden die alleen uit het bouwplan zijn te verkrijgen. Ook bij het totaal aan niet-toegerekende kosten is het niet altijd goed mogelijk een juist beeld te verkrijgen tussen de gewassen in het bouwplan en de daarbijbehorende kosten voor machines en gebouwen. Mogelijk dat er bedrijven zijn die ook loonwerk verrichten.

Uitgangspunten bij de beschrijving is de systematiek van het LEI-BIN bedrijven. De keuze die de ondernemer vooral maakt is akkerbouwer te blijven dus geen nevenberoeper, geen parttimer of andere takken op het bedrijf. Wel is het bedoeling dat het bouwplan een langere tijd toepasbaar is.

Overige criteria die voor het bouwplan van belang zijn:

- ?? Aandeel rooivuchten tot ca 50%
- ?? Areaal aardappelen maximaal 1 : 3
- ?? Overige gewassen afhankelijk van regio; al of geen rooivucht; vruchtwisselingsaspecten verhuur of landruil, voedergewassen enz.

In de agrimonitor(jaargang 8 nr. 5-oktober 2002) van het LEI zijn het saldo van een aantal gewassen weergegeven. Dit saldo geldt voor aftrek van loonwerk en bestaat uit de fysieke opbrengst x de opbrengst prijs minus de toegerekende kosten.

Het saldo is een gemiddelde van de jaren 1996-2000 en zijn gebruikt als basis voor het startjaar 2002.

Tabel 3 Saldo van gewassen uitgaande van de jaren 1996 t/m 2000

Gewassen	Fysieke opbrengst (ton/ha)	Opbrengst prijs (euro per 100 kg)	Toegerekende kosten per ha in K euro's	Saldo Per ha in K euro's
Bloembollen	.	.	6,2	7,0
Pootaardappel klei	36,7	19,95	2,8	4,3
Winterpeen	62,4	9,25	1,1	4,0
Zaaiui	52,0	9,25	1,2	3,7
Kool	40,6	8,15	1,2	3,6
Witlofwortel	.	.	0,6	3,1
Plantui	49,3	8,65	1,4	2,8
Suikerbieten	57,8	13,85	0,5	2,6
Pootaardappel zand/veen	21,9	18,80	1,6	2,5
Consumptieaardappel klei	47,2	9,75	1,4	2,5
Cichorei	45,6	6,05	0,4	2,4
Consumptieaardappel zand/veen	43,9	7,70	1,2	2,1
Zetmeelaardappel	46,7	5,60	0,9	1,7
Conservenerwten	7,0	26,80	0,3	1,6
Conservenstamslabonen	12,2	15,00	0,4	1,4
Graszaad	1,3	114,55	0,3	1,4
Wintertarwe	8,7	12,55	0,4	1,2
Zomertarwe	6,8	13,55	0,3	1,0
Snijmais	19,4	3,20	0,3	0,9
Haver	5,2	14,20	0,2	0,9
Zomergerst	6,0	12,10	0,2	0,9
Rogge	5,6	12,60	0,2	0,9

Overige gewassen in het bouwplan

De teelt van andere landbouwgewassen zoals graszaad, koolzaad, vlas, uien (zaai, zilver, plant en sjalot) of opengrondsgroentegewassen voor de industrie zoals doperwten, stamslabonen, spinazie, schorseneren, peen of voor de verse markt zoals bloemkool, broccoli en andere koolsoorten, ijssla, prei, witlofwortel of bloembollen zoals tulp, lelie gladiol, boomkwekerijgewassen, zoals vruchtbomen, rozen, laanbomen of voedergewassen zoals maïs, luzerne en grasland, zijn als overige gewassen mogelijk in een akkerbouwbouwplan. Deze groep gewassen heeft een teeltduur van weken tot enkele jaren.

Gewassen voor de lange termijn zijn de aanleg van tijdelijk en blijvend bos.

De bijdrage van deze gewassen aan het inkomen wordt bepaald door de inzet aan eigen arbeid en machines. Bij het alleen verhuren van zaaiklaar land is het risico voor de ondernemer laag en zal de bijdrage aan het inkomen ook zeer beperkt zijn.

Bij de teelt op contract van industriegroenten, zoals doperwten, stamslabonen en peen, vindt de begeleiding van de teelt door de industrie plaats en zijn de opbrengsten afhankelijk van de productie en de geleverde kwaliteit. Ook de verhuur voor bloembollen kan bestaan uit zuiver landhuur al of niet een vergoeding voor de verzorging van het gewas en daarnaast bestaan ook vormen van deelbouw. Hierbij levert de bollenteler het plantgoed en levert de akkerbouwer de uiteindelijke oogst weer aan de bollenteler en op basis van de productie wordt de opbrengst bepaald.

Bedrijfsplannen voor de voorbeeldbedrijven

Uit de vele innovaties en aanpassingen waar ondernemers uit kunnen kiezen om te komen tot een bedrijf wat ook in de toekomst tot de blijvers behoort. De belangrijkste groep zijn te classificeren als gespecialiseerde akkerbouwbedrijven die momenteel een groot deel van de akkerbouwgrond in beheer hebben. Is er voor deze bedrijven op termijn geen toekomst meer in de belangrijke akkerbouwgebieden dan zal in deze gebieden veel grond op een andere wijze moeten worden beheerd. Voor de verschillende regio's is als perspectiefvol akkerbouwbedrijf uitgegaan van het teeltplan dat past bij de bedrijven met een globaal inkomen van ca € 100.000.

Bedrijf 1: Veenkoloniën

Gezinsbeschrijving

Gezinsbedrijf Hoeksema, in 1980 overgenomen.

?? Vader, Henk, 40 jaar

?? Vrouw, Toke, 38 jaar

?? Johan, 13 jaar, VWO-opleiding

?? Toke jr., 11 jaar, basisschool.

Bedrijfsgegevens

Dalgrond; bedrijf in 1990 uitgebreid via grondaankoop van 30 ha grenzend aan het bedrijf. Totaal areaal nu 130 ha in eigendom.

Huisvesting: boerderij met woonhuis en deel van de boerderij in gebruik als machineberging en opslagmogelijkheid van graan. Naast een erf van ca 5000 m² staat een schuur voor de opslag van 2000 ton aardappelen, losgestort. De oorspronkelijke schuur is in 1995 uitgebreid met een opslag voor aardappel met mechanische koeling van 500 ton. Een machineloods voor opslag van machines van 200 m².

Vermogenspositie: balanswaarde "Veenkoloniën"

Activa	Balans 2007
Grond	1.290.000
Woongedeelte	60.000
Overige gebouwen	120.000
Machines	150.000
Overige activa	20.000
Voorraad producten	50.000
Liquide middelen	20.000
Balans totaal	1.755.000
Passiva	
Langlopende leningen	450.000
Kortlopende leningen	15.000
Totaal vreemd vermogen	465.000
Eigen vermogen	1.280.000
% solvabiliteit	73

"Veenkoloniën"

Omschrijving (bedragen x € 1000)	2002
Aantal hectaren	128,9
Granen	42,7
Pootaardappelen	5,1
Fabrieksaardappelen	52,4
Suikerbieten	20,8
Overige gewassen (hennep, cichorei, braak)	7,9
Suikerbietenquotum(*1.000)	200
Gezinsinkomen uit bedrijf	91
Financiële ruimte	780
Totale opbrengsten	414
Opbrengst Akkerbouw	353
Ontvangsten MacSharry	13
Overige opbrengsten	48
Totaal toegerekende kosten	114
Totaal niet-toegerekende kosten	281
?? Arbeidskosten	71
?? Werk door derden	10
?? Kosten machines en gebouwen	85
?? Kosten grond en gebouwen	78
?? Overige niet-toegerekende kosten	37

Bedrijf 2: Noordelijk kleigebied. Oldambt*Gezinsbeschrijving*

Gezinsbedrijf Bulthuis

?? Vader, Johan, 45 jaar

?? Vrouw, Anne, 44 jaar

?? Willem, 15 jaar, vwo-opleiding

?? Anja, 11 jaar, basisschool.

Bedrijfsgegevens

Kleigrond; familiebedrijf in 1985 door Johan overgenomen van zijn vader.

Totaal areaal nu 126 ha in eigendom gelegen als één blok achter de boerderij.

Huisvesting: boerderij met woonhuis en deel van de boerderij in gebruik als opslagmogelijkheid van graan en stro. Naast een erf van ca 4000 m2 staat een schuur voor de opslag van machines en graan.

Vermogenspositie: balanswaarde "Oldambt"

Activa	Balans 2007
Grond	900.000
Woongedeelte	80.000
Overige gebouwen	80.000
Machines	120.000
Overige activa	20.000
Voorraad producten	20.000
Liquide middelen	10.000
Balans totaal	1.230.000
Passiva	
Langlopende leningen	200.000
Kortlopende leningen	20.000
Totaal vreemd vermogen	220.000
Eigen vermogen	1.010.000
% solvabiliteit	82

"Oldambt"

Omschrijving (bedragen x € 1000)	2002
Aantal hectare:	125,9
Granen	98,9
Suikerbieten	22,4
Overige gewassen, braak	4,6
Suikerbietenquotum(*1.000)	220
Gezinsinkomen uit bedrijf	100
Totale opbrengsten	230
Opbrengst Akkerbouw	185
Ontvangsten MacSharry	45
Overige opbrengsten	-
Totaal toegerekende kosten	60
Totaal niet-toegerekende kosten	170
? Arbeidskosten	50
? Werk door derden	10
? Kosten machines en gebouwen	30
? Kosten grond en gebouwen	70
? Overige niet-toegerekende kosten	10

Bedrijf 3: Noordelijk kleigebied. Hoge land

Gezinsbeschrijving: gezinsbedrijf de Vries

?? Vader, Paul, 40 jaar

?? Vrouw, Pietje, 43 jaar

?? Hans, 10 jaar, basisschool

?? Nynke, 8 jaar, basisschool

?? Frans, 5 jaar, basisschool

Bedrijfsgegevens

Kleigrond; Paul is in 1980 als vaste medewerker begonnen op het bedrijf van zijn vader en in 1985 is de verantwoordelijkheid van het bedrijf overgegaan naar Paul. Totaal areaal 91 ha in eigendom gelegen in de omgeving van het bedrijf en verdeeld over 45 ha als huiskavel en 46 ha hieraan grenzend. Bij de overname van het bedrijf was het bedrijf al 91 ha. Huisvesting: boerderij met woonhuis en deel van de boerderij in gebruik als machineberging. Naast een erf van ca 5000 m² staat een schuur voor de opslag van 500 ton aardappelpootgoed en de verwerking van dit pootgoed. In 1995 is een schuur gebouwd voor de opslag en bewaring van winterpeen in kisten voorzien van mechanische koeling. De winterpeen gaat als gesorteerd en ongespoeld product naar de afnemers.

Vermogenspositie: balanswaarde "Hoge land"

Activa	Balans 2007
Grond	1.300.000
Woongedeelte	80.000
Overige gebouwen	450.000
Machines	250.000
Overige activa	70.000
Voorraad producten	200.000
Liquide middelen	50.000
Balans totaal	2.400.000
Passiva	
Langlopende leningen	450.000
Kortlopende leningen	50.000
Totaal vreemd vermogen	500.000
Eigen vermogen	1.900.000
% solvabiliteit	79

"Hoge land"

Omschrijving	2002
Aantal hectare:	91,0
Granen	6,6
Pootaardappelen	23,7
Consumptieaardappelen	6,9
Suikerbieten	16,1
Winterpeen	
Overige gewassen (huu bloemb.) Spruitk. Enz.	37,7
Suikerbietenquotum(*1.000)	156,2
Gezinsinkomen uit bedrijf	107
Totale opbrengsten	431
Opbrengst Akkerbouw	416
Ontvangsten MacSharry	3
Overige opbrengsten	13
Totaal toegerekende kosten	128
Totaal niet-toegerekende kosten	282
? Arbeidskosten	88
? Werk door derden	15
? Kosten machines en gebouwen	63
? Kosten grond en gebouwen	74
? Overige niet-toegerekende kosten	42

Bedrijf 4: Flevopolder*Gezinsbeschrijving*

Gezinsbedrijf Huibers.

?? Vader, Harrie, 35 jaar

?? Vrouw, Riet, 36 jaar

?? Janneke, 6 jaar, basisschool

?? Piet, 5 jaar, basisschool

?? Anja, 3 jaar

?? Liset, 0 jaar

Bedrijfsgegevens

Zavelgrond; erfpachtbedrijf in 1990 overgenomen van vader Piet. Het oorspronkelijke bedrijf van 45 ha is in 1988 uitgebreid met de erfpacht van 12 ha tot een areaal van bijna 58 ha.

Huisvesting: boerderij met woonhuis en deel van de boerderij in gebruik als machineberging. Naast een erf van ca 4000 m² staat een schuur voor de opslag van 600 ton aardappelen, losgestort en mechanische koeling. Een deel van deze schuur is ook geschikt voor de bewaring van uien.

Intensivering is hier al enkel jaren aan de gang. Ruim 30% van het bedrijfsareaal in 2000 zijn geen akkerbouwgewassen meer

In het bouwplan is ruimte voor de verhuur van land voor witlofwortel, bloembollen en sjalot. In eigen beheer vindt de teelt van uien, stamslabonen en peen plaats.

Vermogenspositie: balanswaarde "Flevoland"

Activa	Balans 2007
Grond	870.000
Woongedeelte	80.000
Overige gebouwen	200.000
Machines	180.000
Overige activa	30.000
Voorraad producten	70.000
Liquide middelen	10.000
Balans totaal	1.440.000
Passiva	
Langlopende leningen	350.000
Kortlopende leningen	10.000
Totaal vreemd vermogen	360.000
Eigen vermogen	1.080.000
% solvabiliteit	75

"Flevoland"

Omschrijving (bedragen in euro's)	2002
Aantal hectare:	57,7
Granen	9,2
Pootaardappelen	7,8
Consumptieaardappelen	12,9
Suikerbieten	10,0
Overige gewassen	17,8
Suikerbietenquotum(*1.000)	102,0
Gezinsinkomen uit bedrijf	88
Totale opbrengsten	332
Opbrengst Akkerbouw	288
Ontvangsten MacSharry	4
Overige opbrengsten	40
Totaal toegerekende kosten	88
Totaal niet-toegerekende kosten	225
?? Arbeidskosten	76
?? Werk door derden	18
?? Kosten machines en gebouwen	45
?? Kosten grond en gebouwen	61
?? Overige niet-toegerekende kosten	26

Bedrijf 5 Zuidwest Nederland.*Gezinsbeschrijving*

Gezinsbedrijf de Cock

?? Vader, Mart, 30 jaar

?? Vrouw, Cora, 26 jaar

Bedrijfsgegevens

Kleigrond: Bedrijf in 1990 samen met vader Cor en in 1995 na het overlijden van vader Cor overgenomen door Mart met een areaal van 94 ha. Het totale areaal ligt achter het woonhuis met de gebouwen en grenst aan een dijk van 10 km. Het onderhoud van de dijk is via een beheersovereenkomst in beheer bij het bedrijf.

Huisvesting: woonhuis en een vrij grote tuin voorzien van een vijver. Naast een erf van ca 5000 m2 staat een schuur voor de opslag van 500 ton voor aardappelen en uien.

Bewaring als losgestort product en een eenvoudige schuur voor de opslag van machines.

Vermogenspositie: balanswaarde "Zuidwesten"

Activa	Balans 2007
Grond	1.500.000
Woongedeelte	60.000
Overige gebouwen	100.000
Machines	120.000
Overige activa	30.000
Voorraad producten	20.000
Liquide middelen	10.000
Balans totaal	1.840.000
Passiva	
Langlopende leningen	450.000
Leningen familieleden	300.000
Kortlopende leningen	10.000
Totaal vreemd vermogen	760.000
Eigen vermogen	1.080.000
% solvabiliteit	59

"Zuidwest Nederland"

Omschrijving (bedragen x € 1000)	2002
Aantal hectare:	94,1
Granen	24,8
Pootaardappelen	1,5
Consumptieaardappelen	15,9
Suikerbieten	16,4
Overige gewassen	35,5
Suikerbietenquotum(*1.000)	160
Gezinsinkomen uit bedrijf	89
Totale opbrengsten	280
Opbrengst Akkerbouw	244
Ontvangsten MacSharry	11
Overige opbrengsten	25
Totaal toegerekende kosten	79
Totaal niet-toegerekende kosten	226
?? Arbeidskosten	70
?? Werk door derden	20
?? Kosten machines en gebouwen	40
?? Kosten grond en gebouwen	75
?? Overige niet-toegerekende kosten	21

3.3 Melkveehouderij

3.3.1 Inleiding en uitgangspunten

De relaties tussen de handelsblokken in de wereld zijn traditioneel van grote invloed op de ontwikkeling van het landbouwbeleid. Sinds de afsluiting van de Uruguayronde in 1994 vormt de landbouw onderdeel van de internationale handelsafspraken bij de GATT/WTO. De Uruguayronde leverde voor het landbouwbeleid bindende afspraken over drie onderwerpen: interne steun (prijssteun en directe inkomenssteun), markttoegang en exportsubsidies.

De afspraken in de Uruguayronde vereisten wijzigingen in het Gemeenschappelijk Landbouwbeleid (GLB). De Europese Unie besloot daarom op voorstel van de Ierse landbouwcommissaris MacSharry in 1992 tot een hervorming van dit beleid. Kernpunt van deze hervorming was een verschuiving van prijssteun en grensbescherming naar

directe inkomenstoelagen per hectare of per dier, gekoppeld aan productiebeperkende maatregelen. Dat was het geval voor granen, oliehoudende zaden, peulvruchten en rundvlees

De besluitvorming over Agenda 2000 op de top in Berlijn in 1999 betekende een voortzetting van de MacSharry-hervorming. Enerzijds betrof het een verdergaande hervorming van dezelfde producten. Anderzijds betrof het een uitbreiding van de hervorming tot andere producten. Voor de zuivel werd besloten tot een omslag van prijssteun naar directe inkomenstoelagen vanaf 2005.

Terwijl de prijssteun langzamerhand wordt verlaagd, wordt de interventieregeling gehandhaafd als hulpmiddel om de marktprijzen te stabiliseren en het inkomen van de landbouwers op peil te houden. Om het effect van de verlaging van de interventieprijzen te beperken en zodoende bij te dragen aan de stabilisatie van de landbouwinkomens, financiert de Gemeenschap rechtstreekse betalingen aan de producenten. De rechtstreekse steunbedragen compenseren de verlaging van de interventieprijs niet volledig zodat verwacht mag worden dat de veranderingen in het zuivelbeleid uiteindelijk zullen leiden tot een verlaging van de richtprijs voor melk. Op grond van de studies van OECD en EU, lijkt een voorzichtig optimisme t.a.v de ontwikkeling van de vraag op de zuivelmarkt en daarmee van de zuivelprijzen gerechtvaardigd. Verwacht mag worden dat de Nederlandse zuivelconcerns ook in de toekomst een melkprijs kunnen uitbetalen die boven de EU-richtprijs voor melk ligt.

Sinds 1984 levert de melkquotaregeling van de Europese Unie een bijdrage aan de regulering van de productie in de melkveehouderijsector, terwijl toch in alle regio's van de Unie de mogelijkheid om melk te produceren in stand is gehouden..

De melkveehouders staan door de hervorming van de EU landbouwpolitiek voor indringende keuzen. Vooral bedrijven met een beperkt eigen vermogen, met matige bedrijfsresultaten en zonder bedrijfsopvolger zullen stoppen. Het merendeel van de melkveehouders die wél toekomst zien zal op de ontwikkeling reageren door schaalvergroting en/of intensivering. Het aantal bedrijven zal fors afnemen terwijl de omvang van de nog resterende bedrijven sterk zal groeien. Relatief hoge grondkosten en de drang tot specialisatie zullen er toe leiden dat de melkproductie per koe en per hectare tegelijkertijd zal toenemen. Het mestbeleid zal overigens de verhoging van de melkproductie per hectare aan grenzen binden.

In het navolgende wordt ingegaan op de vraag welke kansen en bedreigingen er liggen voor de melkveehouderij op het pad naar schaalvergroting en intensivering.

Bedrijfsontwikkeling

De Nederlandse melkveehouderij kenmerkt zich door een grote mate van specialisatie. In 2000 kwam 85% van het aantal melkkoeien voor op zeer gespecialiseerde melkveebedrijven en slechts 8% op bedrijven die niet tot de categorie zeer gespecialiseerde of gespecialiseerde melkveebedrijven behoort. Het aandeel melkkoeien dat op zeer gespecialiseerde melkveebedrijven voorkomt is in de afgelopen jaren voortdurend toegenomen. Kwam in 1992 nog ongeveer ¾ van de melkkoeien vóór op zeer gespecialiseerde melkveebedrijven, in 2000 was dat aandeel al gestegen tot 85%. Wanneer deze trend zich voortzet zal in 2005 90% van het aantal melkkoeien gehouden worden op zeer gespecialiseerde melkveebedrijven, in 2010 is dit aandeel gestegen tot 95%. De mate van specialisatie verschilt overigens per gebied en neemt van Noord naar Zuid af. De ontwikkeling in Het Westen is vergelijkbaar met die in het Noorden. Overigens gaat de ontwikkeling in de richting van specialisatie de laatste jaren wat minder snel. Tussen 1995 en 2000 is de groei in specialisatie duidelijk trager geworden.

Het aantal melkveebedrijven is in de afgelopen jaren voortdurend afgenomen. Wanneer deze trend doorzet zullen er in 2010 naar verwachting nog 15.000 melkveebedrijven over zijn. Tussen 1992 en 2000 is het aantal gespecialiseerde melkveebedrijven in Nederland afgenomen van 6.200 naar ruim 2.500 en het aantal

zeer gespecialiseerde bedrijven van ruim 27.700 naar 22.300. Deze cijfers geven aan dat de afname van het aantal gespecialiseerde bedrijven relatief veel sneller gaat dan van het aantal zeer gespecialiseerde melkveebedrijven. De afname van het aantal bedrijven gaat relatief het snelst in het Zuiden en het minst snel in het Noorden. Wanneer de autonome ontwikkeling doorgaat zoals die zich in de afgelopen jaren heeft gemanifesteerd dan zal in het Zuidelijk veehouderijgebied tussen 1992 en 2010 bijna 60% van de melkveebedrijven verdwijnen. In diezelfde tijd neemt het aantal bedrijven in het Noorden met bijna de helft af. De ontwikkeling in het Oosten houdt het midden tussen die in het Noorden en het Zuiden. Wel verdwijnen naar verwachting in absolute aantallen tussen 1992 en 2010 in het Oosten de meeste bedrijven n.l. 5.500 waarvan ongeveer de helft in de periode 2000 - 2010. In het Westen zal tussen 1992 en 2010 ruim de helft van de bedrijven verdwijnen ofwel een kleine 150 bedrijven per jaar.

De afname van het aantal bedrijven is niet in alle grootteklassen even groot. Integendeel, uit de cijfers blijkt dat het aantal bedrijven met meer dan 70 melkkoeien per bedrijf de komende jaren toe zal nemen waarbij de groei in aantal bedrijven met meer dan 100 koeien relatief het sterkst is. In 2010 zal naar verwachting ruim 40% van de melkveebedrijven meer dan 70 melkkoeien hebben. Deze toename gaat gepaard met een sterke afname van het aantal bedrijven in de grootteklasse 1 – 50 melkkoeien. Opvallend is dat in het Oosten en Westen de grootteklasse 50 t/m 69 melkkoeien in de toekomst in aantal weinig afneemt terwijl dat in Noord en Zuid duidelijk wel het geval zal zijn. Deze ontwikkeling wil overigens niet zeggen dat er in de toekomst geen bedrijven zullen voorkomen met minder dan 50 melkkoeien. Het is mogelijk dat kleinere melkveebedrijven zich in toenemende mate gaan toeleggen op verbrede landbouw (agrotourisme, huisverkoop, zorgboerderijen, beheerslandbouw, natuurproductie enz). Wanneer verbrede landbouw een perspectievolle activiteit wordt en blijft zal dat ongetwijfeld invloed hebben op de snelheid waarmee het aantal kleine melkveebedrijven verdwijnt. Perspectieven voor verbrede landbouw worden vooral gezien in het Westen, Oosten en Zuiden en in mindere mate het Noorden.

In het voorgaande is aangegeven dat het in de lijn der verwachting ligt dat het aantal melkkoeien per bedrijf zal toenemen. Dan is het uiteraard ook interessant geïnformeerd te zijn over de ontwikkeling van de hoeveelheid cultuurgrond per bedrijf. Immers als de groei van de oppervlakte cultuurgrond geen gelijke tred houdt met de groei van het aantal dieren dan is er op bedrijfsniveau sprake van een intensivering (meer koeien per hectare cultuurgrond). Uit de cijfers blijkt dat het aantal gespecialiseerde en zeer gespecialiseerde melkveebedrijven met minder dan 30 hectare cultuurgrond tussen 2000 en 2010 spectaculair zal dalen als de huidige trend wordt voortgezet. Dat resulteert er in dat in 2010 80% van de bedrijven tenminste 30 hectare grond zal gebruiken.

In Oost en West en in mindere mate in Zuid zal het aantal bedrijven dat tussen 30 en 50 hectare exploiteert de komende jaren nog toenemen. In Noord is de grootteklasse 30-50 hectare in aantal al sinds 1992 licht afnemend maar daar kan het aantal bedrijven met meer dan 50 hectare tussen 2000 en 2010 toenemen. Opvallend is dat de trendberekening aangeeft dat het aantal bedrijven met meer dan 50 hectare in het Westen in absolute aantallen het sterkst toe zal nemen.

Mede als gevolg van de melkquotering en de stijgende productie per koe neemt de veebezetting per hectare voortdurend af. De veebezetting wordt veelal uitgedrukt in grootvee-eenheden (GVE's) per hectare. Naast melkkoeien houden veehouders ter vervanging van de melkveestapel ook jongvee aan. Een melkkoe telt voor 1 GVE maar vanwege het aanwezige jongvee kan gerekend worden dat 1 melkkoe gelijk is aan 1,28 GVE. Uit de ontwikkelingen van de afgelopen 10 jaar blijkt dat er in de melkveehouderij een sterke tendens tot extensivering bestaat wanneer extensivering wordt uitgedrukt in veebezetting per hectare. Die tendens is onafhankelijk van het beschouwde gebied aanwezig. Het aantal bedrijven met een veebezetting met minder dan 2,5 GVE per hectare is in de periode 1992 – 2000 relatief dan ook sterk

toegenomen. In Nederland als geheel en Oost en Zuid is het aantal bedrijven met een lage veebezetting ook in absolute zin toegenomen.

In Nederland wordt de omvang van de melkproductie begrensd door het in 1984 ingevoerde melkquoteringstelsel. Doordat in Nederland een vrij liberale regelgeving rond de handel van melkquotum bestaat, gaat jaarlijks een deel van het quotum over in andere handen. Daardoor ontstaat een verschuiving van het quotum van kleine quotumhouders (houders met minder dan 300.000 kg) naar groter quotumhouders (houders met meer dan 500.000 kg). Ook vindt er een verschuiving plaats tussen en binnen gebieden al zijn deze tendensen vaak minder uitgesproken.

Verwacht mag worden dat het aantal quotumhouders tussen 1992 en 2010 ongeveer zal halveren. Het aantal quotumhouders met meer dan 400.000 kg melk zal de komende jaren nog groeien. Het sterkst is de groei in de categorie boven 500.000 kg melk. In 2000 had 21% van de quotumhouders meer dan 500.000 kg quotum. Zij hadden daarmee 44% van het beschikbare quotum in handen. In 2010 zal het aantal quotumhouders met meer dan 500.000 kg melk zijn verdubbeld tot 43%. Deze quotumhouders gebruiken dan 63% van het beschikbare quotum.

Uit het voorgaande blijkt dat de autonome ontwikkeling aanleiding geeft tot een stijging van het aantal bedrijven met meer dan 70 melkkoeien en gemiddeld meer koeien per bedrijf. Ook uit de verdeling van het melkquotum blijkt dat. Waren er in 1992 gemiddeld nog 39 koeien per quotumhouder nodig om de productierechten te benutten, in 2000 was dit gestegen tot 47 en naar verwachting zal dit in 2010 zijn toegenomen tot 53.

Echter binnen een grootteklasse leidt de voortdurende productiestijging per koe tot een verkleining van de gemiddelde veestapel. Zo waren er in 1992 in de grootteklasse 500-750 ton melk 95 melkkoeien nodig om de productierechten te benutten maar in 2010 zal dit zijn gedaald tot 75 dieren. In de sterk groeiende klasse met meer dan 750.000 kg melk waren in 1992 nog 155 koeien nodig om het quotum vol te melken. In 2010 zal dit zijn gedaald tot 125. Het pad naar schaalvergroting leidt in de melkveehouderij dus niet automatisch naar grote bedrijven maar - omdat er veel kleinere bedrijven afvallen - wel tot een stijging van het gemiddelde aantal melkkoeien per bedrijf.

Spanningen

Milieu

Melkveehouderij en milieu raken elkaar op veel terreinen. De belangrijkste hiervan zijn:

1. Stikstof- en fosfaatbelasting van het grond- en oppervlaktewater.
2. Ammoniakemissie.
3. Emissie van broeikasgassen.
4. Kwantiteit van het grond- en oppervlaktewater.

Ad 1) De Nederlandse overheid voert een beleid gericht op bestrijding van de verontreiniging van het milieu door meststoffen. Centraal in de mineralenaanpak staat het Mineralenaangiftesysteem (Minas). Dat systeem dwingt de boeren om op hun bedrijf de verliezen van fosfaat en stikstof naar het milieu tot een minimum te beperken. Hoge heffingen moeten er voor zorgen dat boeren binnen de verliesnormen blijven die de overheid stelt. Dit systeem is in 1998 ingevoerd voor de intensieve bedrijven met vee. Vanaf 2001 is het voor alle bedrijven gaan gelden.

Voor droge zandgronden (de meest kwetsbare gronden voor nitraat) zijn er extra verscherpte normen geformuleerd die voor grasland 23% en voor bouwland (maisland) 40% lager liggen. Als gevolg hiervan worden de kosten van het mestbeleid voor de melkveebedrijven in de uitspoelinggevoelige gebieden hoger. Het is nog onduidelijk wel areaal uiteindelijk met de verlaagde verliesnormen te maken krijgen. Bij toepassing van de thans geldende uitgangspunten bij de aanwijzing van uitspoelinggevoelige gronden kan

uiteindelijk ongeveer de helft van de melkveehouders met de verlaagde verliesnormen te maken krijgen.

Naast Minas is er een tweede instrument ontwikkeld: het stelsel van mestafzetovereenkomsten. Hiermee wordt beoogd een koppeling aan te brengen tussen de omvang van de mestproductie en de toepassings- en afzetmogelijkheden voor die mest. De invoering van het stelsel van mestafzetovereenkomsten geeft in de melkveehouderij aanleiding tot hogere kosten voor het mestbeleid omdat relatief veel (geschat wordt 3/4) van de bedrijven een overeenkomst moet sluiten.

De kosten van het stelsel van mestafzetovereenkomsten kunnen voor de melkveehouderij aanzienlijk oplopen als het derogatieverzoek van Nederland aan de Europese commissie niet wordt ingewilligd. Dit verzoek houdt in dat Nederland, in afwijking van de bepaling in de Nitraatrichtlijn, toestemming wil om in plaats van 170 kg stikstof uit dierlijke mest meer stikstof op grasland aan te wenden. Wanneer dit verzoek wordt afgewezen zal de melkveehouderij in verhevigde mate de concurrentieslag aan moeten gaan met de intensieve veehouderij om de beschikbare mestafzetruimte wat ongetwijfeld tot hogere prijzen voor de mestafzetovereenkomsten zal leiden.

- Ad 2)** Zo'n 45% van de uitstoot van ammoniak in de landbouw is afkomstig van de melkveehouderij. Ammoniak slaat neer op bossen en natuurgebieden en heeft daarbij een negatieve invloed. Neerslag van ammoniak heeft een negatief effect op de variatie in plantensoorten in natuurgebieden (biodiversiteit). De neerslag van ammoniak heeft eveneens een aantoonbaar negatief effect op het bodemleven in bossen en natuurgebieden door verrijking ervan met nutriënten.

Recent is de wetgeving rond ammoniak aangepast. In de Wet van 31 januari 2002, houdende regels inzake ammoniakemissie uit tot veehouderijen behorende dierenverblijven (Wet ammoniak en veehouderij) is uitbreiding van de melkveehouderij in kwetsbare gebieden (onder andere gebieden die vallen onder de ecologische hoofdstructuur en door de provincie aan te wijzen gebieden) beperkt tot 110 stuks melkvee en 77 stuks vrouwelijk jongvee. Omdat aanwijzing van de kwetsbare gebieden nog niet is afgerond is onduidelijk in welke mate de Wet ammoniak en veehouderij invloed heeft op de ontwikkelingskansen van de melkveehouderij.

- Ad 3)** In Kyoto is afgesproken dat de Europese Unie de uitstoot van broeikasgassen zal terugdringen met 8% in 2010 ten opzichte van 1990. De EU heeft deze afspraak vertaald naar de lidstaten. Nederland moet de broeikasgassen met 6% terugdringen. Er is geen afspraak gemaakt voor elk broeikasgas afzonderlijk. Het gaat in de melkveehouderij om de broeikasgassen CO₂, CH₄ en N₂O. Vooral de CH₄ productie van de melkveehouderij is aanzienlijk (75% van de emissie is afkomstig van melk- en jongvee) en omdat CH₄ een aanzienlijk grotere 'opwarmfactor' heeft dan CO₂ (21 x groter) kan eventuele regelgeving aanzienlijke gevolgen voor de melkveehouderij hebben. Op dit moment geldt nog geen wetgeving die ingrijpt op de ontwikkelingskansen van de melkveehouderij

- Ad 4)** Verdroging (verdwijnen van grondwaterafhankelijke, natuurlijke vegetaties) komt met name voor op de lagere en middelhoge zandgronden waar oppervlaktewaterpeilen zijn verlaagd ten behoeve van onder andere de landbouw. Een met peilverlaging vergelijkbaar aspect is de onderbemaling in de polders in West- en Noordwest Nederland. Teneinde de polders droog te houden en het land bewerkbaar, wordt lokaal ook onderbemaling toegepast. Het gevolg hiervan is versnelde oxidatie van het veen waardoor het maaiveld ook versneld daalt. Daarnaast wordt bij waterpeilbeheer, het drukverschil tussen het zeeniveau en het grond- en oppervlaktewaterpeil groter waardoor problemen ontstaan met

zoute kwel. Het oppervlaktewaterniveau wordt op gebiedsniveau vastgesteld middels het Peilbesluit. Via dit peilbesluit hebben melkveehouders beperkte invloed op de hoogte van de oppervlaktewaterstand. Omdat vele zand- en komkleigronden droogtegevoelig zijn wordt tijdens het groeiseizoen beregend. Hiervoor wordt water aan het oppervlaktewater of uit diepere grondlagen onttrokken.

In diverse beleidsnotities van de overheid (NMP3, vijfde nota Ruimtelijke Ordening, vierde nota Waterhuishouding) worden opties uitgewerkt om het areaal verdroogd gebied te verminderen. De doelstelling is een vermindering van het verdroogde areaal met natuurfunctie met 25% in 2000 ten opzichte van 1985. Voor de periode van 2010 - 2020 wordt verwacht dat het areaal verdroogd gebied met 30 tot 40% zal zijn afgenomen. Het is momenteel nog moeilijk kwantificeerbaar wat de effecten van anti-verdrogingsmaatregelen voor de ontwikkelingsmogelijkheden van de melkveehouderij zijn.

Ruimtelijke ordening

Verwezen wordt naar paragraaf 2.2. waar de effecten van de thans bekende plannen t.a.v ruimtelijke ordening worden geschetst.

Veranderingen in het quoteringstelsel.

De Europese Commissie heeft op 22 januari 2003 voorstellen tot hervorming van het gemeenschappelijk landbouwbeleid (GLB) goedgekeurd. De hoofdlijnen van de hervormingsvoorstellen bestaat uit één enkele bedrijfstoelage die losstaat van de productie ("ontkoppeling"), Het verkrijgen van toeslagen wordt afhankelijk gesteld van de naleving van normen op het gebied van milieu, voedselveiligheid, dierenwelzijn en diergezondheid en arbeidsveiligheid en van de eis dat alle landbouwgrond in goede staat wordt gehouden ("randvoorwaarden"), De Commissie stelt voor om een hervormd stelsel van melkquota te handhaven tot en met het tijdvak 2014/2015. Daarnaast komt er een verhoging van de quota met 1 % per jaar op basis van de referentiehoeveelheden na de volledige tenuitvoerlegging van Agenda 2000 tot een totaal van 3,5%. De in het kader van Agenda 2000 reeds geplande uniforme verlaging met 5 %/jaar van de interventieprijzen wordt vervangen door asymmetrische verlagingen met - 3,5 % per jaar voor magere melkpoeder en - 7 %/jaar voor boter over de een periode van vijf jaar. Over het geheel genomen komen die verlaging van de boterprijs met 35 % en die verlaging van de prijs voor magere melkpoeder met 17,5 % overeen met een totale verlaging van de EU-richtprijs voor melk over die vijf jaar met 28 %. De Commissie stelt voor om de hervorming niet zoals eerder gepland in 2005 maar in 2004 in te laten gaan.

Ontwikkelingsmogelijkheden

Voor de grondgebonden landbouw in Nederland, dus ook voor de melkveehouderij, tekenen zich in grote lijnen de volgende mogelijkheden af:

- a) een geaccelereerde schaalvergroting,
- b) gestage groei,
- c) verbreding en
- d) marginalisatie van de landbouwactiviteiten.

Geaccelereerde schaalvergroting

Eén van de antwoorden op het probleem van stijgende kosten en afnemende (financiële) opbrengsten is dat van de geaccelereerde schaalvergroting. Bij een vër doorgevoerde vorm kan dit een reorganisatie van de landbouwbeoefening behelzen, die consequenties heeft voor zowel de ruimtelijke inrichting van het landelijke gebied als voor het 'sociale weefsel' van het platteland en daarmee voor de leefbaarheid ervan. In verschillende plannen is de geaccelereerde schaalvergroting nader uitgewerkt (zie o.a Koeien en Koersen uit 1997 van het in het PRI opgegene Staringcentrum). De gedachtegang is dat door een versnelde schaalvergroting bedrijven worden gecreëerd die op de internationale markten concurrerend zijn. De geaccelereerde schaalvergroting is een vorm van groei van individuele bedrijven die weliswaar plaatsvindt, maar vormt nog niet de hoofdstroom. Deze bedrijven passen qua omvang en productiewijze niet overal in het Nederlandse landschap. De

kansen voor deze bedrijven liggen vooral in gebieden met een grootschalig landschap zoals de akkerbouw- en veehouderijgebieden van het Noorden van het land. Ook in gebieden als De Peel, De IJsselmeerpolders en Zeeland lijkt op beperkte schaal een dergelijke ontwikkeling mogelijk. Voor de Peel kunnen beperkingen die voortvloeien uit de ammoniak- en mestwetgeving de ontwikkeling van deze grootschalige bedrijven bemoeilijken.

Gestage groei als ontwikkelingsscenario

Eerder is geschetst dat het aantal melkveebedrijven over de hele linie zal blijven afnemen. De grond van de stoppende bedrijven zal voor een groot deel door blijvers worden aangekocht en deels een andere bestemming krijgen. Daarnaast zal de melkveehouderij zich verder uitbreiden in het Noorden van het land, de IJsselmeerpolders en in Zeeland, ten koste van akkerbouwbedrijven of ten koste van bepaalde gewassen (bijv. graan).

Beëindigde bedrijven in deze sector zullen voornamelijk worden overgenomen door andere melkveehouders, die op zoek zijn naar ruimte om te extensiveren en/of naar mogelijkheden zoeken om in omvang te groeien. Een omvang van gemiddeld 100 melkkoeien per bedrijf lijkt in de toekomst mogelijk zonder het karakter van het Nederlandse melkveehouderijbedrijf wezenlijk aan te tasten.

Een belangrijke factor die meespeelt bij dit verwachte groeipatroon is de wijze waarop het totale inkomen van deze agrarische huishoudingen wordt verkregen. Er is een tendens dat dit totale inkomen voor een groter wordend deel wordt verkregen uit "neveninkomsten". Daarmee wordt een onderliggende trend zichtbaar: een agrarisch huishouden verkrijgt het totale inkomen op een zelfde wijze als gebruikelijk is in de gehele maatschappij, waarbij tweeverdieners de norm vormen. Met deze ontwikkeling doen agrarische gezinnen als het ware aan risicospreiding.

Verbrede landbouw

Een veelbesproken ontplooiingsmogelijkheid voor de Nederlandse landbouw is de verbreding van de landbouw. Een dergelijk ontwikkelingsspoor houdt in dat het competitieve vermogen van de Nederlandse land- en tuinbouw vooral wordt gezocht in de kennisintensieve subsectoren, in producten en diensten die een hoge toegevoegde waarde per eenheid eindproduct in zich dragen en in de nieuwe vragen en behoeften die zich in Nederland voordoen. De agrarische bedrijven zullen in toenemende mate een multifunctioneel karakter verwerven, dat wil zeggen dat ze op meerdere terreinen (en dus ook op meerdere markten) actief zijn. Dit versterkt het concurrentievermogen.

In Nederland kan plattelandsontwikkeling (één van de wegen waarlangs de geduide verbreding verloopt) steeds belangrijker worden temeer daar bij de landbouwpolitiek van de EU het accent steeds meer verschuift richting plattelandsontwikkeling.

In de praktijk blijken er vaak tal van obstakels zijn, die een verdere ontplooiing belemmeren, mogelijk zelfs blokkeren. Op het niveau van bestemmingsplannen doen zich vaak problemen voor door procedures die door anderen in de onmiddellijke omgeving worden aangespannen: dan is de 'planologische schaduwwerking' van nieuwe activiteiten (i.e. de vrees dat er in de toekomst beperkingen voort zullen vloeien uit de nieuwe activiteiten) de aanleiding tot allerlei procedures en conflicten.

Marginalisatie

Het macro-economische probleem is evenwel dat de reproductie van natuurlijke en landschappelijke waarden zoals die tot nu toe besloten liggen in de landbouwbeoefening naar voren zullen komen als maatschappelijke kosten. De beheerskosten zijn per hectare aanzienlijk. Daar komen nog diverse en niet te onderschatten kostenposten bij, zoals de kosten van verwerving, de kosten gemoeid met de 'ombouw' van de grond naar natuurterrein en ook de kosten verbonden met de wegvallende verdiensten. Geprojecteerd op het totale areaal van Nederland (bij het wegvallen van landbouw als voornaamste vorm van grondgebruik) impliceert dit grote maatschappelijke kosten waar geen of nauwelijks opbrengsten tegenover staan.

3.3.2 De vijf voorbeeldbedrijven voor melkveehouderij

Keuze van gebieden

Vooralsnog wordt verondersteld dat landbouw geen marginale activiteit wordt in Nederland. Er blijven dan globaal de volgende ontwikkelingsmogelijkheden over:

- ?? een geaccelereerde schaalvergroting,
- ?? gestage groei,
- ?? verbreding

De kansen voor verschillende ontwikkelingen van melkveehouderij lopen uiteen van gebied tot gebied. De ontwikkeling is afhankelijk van overheidsbeleid op het gebied van ruimtelijk ordening en milieu, landbouwpolitiek van de EU en fysieke factoren als bodem, water en ontsluiting en de aanwezigheid en het belang van andere functies. Dit geheel van voorwaarden is het kader waarbinnen ondernemers keuzen maken die leiden tot verschillende vormen van melkveehouderij. In het dichtbevolkte Nederland leidt dit onvermijdelijk tot spanningen tussen maatschappelijke doelen en keuzen op gebiedsniveau versus ruimte voor ontwikkeling die ondernemers vragen.

Ter voorbereiding van de Vijfde Nota Ruimtelijke Ordening is (opnieuw) een aantal denkoefeningen verricht, zoals 'Landbouw op de kaart' (Staring Centrum, 1997), 'Palet van het Platteland' (LNV, 2000), 'Licht op groen' (LNV, 2000), en het Rapport van de Commissie Waterbeheer in de 21e eeuw (2000). Mede op basis is de volgende regionale differentiatie te schetsen:

- ?? Het noordelijk deel van Nederland is relatief schoon en nog weinig verstedelijkt. Er is ruimte voor relatief grootschalige primaire landbouw, natuur en recreatie; er is nog rust, ruimte en stilte. Er is in het Noorden nog ruimte voor relatief grootschalige melkveehouderij. Gestage groei lijkt hier de hoofdstroom van de ontwikkeling te worden maar geaccelereerde schaalvergroting lijkt hier ook kansen te hebben.
- ?? Het centrale deel van Nederland is sterk verstedelijkt; er tekent zich een ring van steden af. Binnen de stedenring ligt een relatief open ruimte, belangrijk voor het leefklimaat in die verstedelijkte zone. De melkveehouderij is belangrijk als beheerder van die open ruimte. Gestage groei en verbreding lijkt hier de meest voor de hand liggende hoofdstroom bij de ontwikkeling. Ruimtelijke ordening en natuurontwikkeling lijken hier het meest bepalend voor de ontwikkeling van de melkveehouderij.
- ?? Een grote multifunctionele zone, onder meer op de zandgebieden van Zuid- en Oost-Nederland. De landbouw is sterk verweven met andere functies. Gestage groei en verbreding lijkt ook hier de meest voor de hand liggende hoofdstroom. Ruimtelijke ordening, het milieubeleid en natuurontwikkeling lijken hier het meest bepalend voor de ontwikkeling van de melkveehouderij.

In de twee laatste gebieden zullen de kansen voor multifunctionele melkveebedrijven zich eerder voordoen dan in het Noorden. Binnen deze accentverschillen per gebied is er overigens wel sprake van keuzeruimte op het niveau van de bedrijven. De huidige verschillen tussen de regio's beïnvloeden de ontwikkelingsmogelijkheden van individuele bedrijven echter en geven daarmee accenten aan welke oriëntaties meer of minder voor de hand liggen.

Keuze van bedrijven

Uit de schets van de ontwikkelingsmogelijkheden die in het vorenstaande is beschreven ontstaan beelden van de toekomstige melkveehouderij. Deze beelden worden verder aangescherpt met onderstaande beschrijving van concrete bedrijven. In de loop van deze publicatie zal blijken dat de ontwikkelingsrichting die in 2002 nog voor de hand ligt na 15 jaar enigszins anders is gelopen. Dit geeft aan dat de dynamiek van de bedrijfsontwikkeling zich niet altijd binnen de van te voorziene kaders voltrekt. Een bedrijf dat bijvoorbeeld in 2002 goede kansen lijkt te hebben wanneer het zich toelegt op verbreding kan zich in 2015 ontwikkeld blijken te hebben tot een geaccelereerde schaalvergroter.

Fivelingo

Het eerste melkveebedrijf dat in de beschouwing wordt betrokken ligt in het vlakke en uitgestrekte Groningse land. De veehouder wil bedrijfseconomisch en milieutechnisch het onderste uit de kan halen. Het bedrijf is de laatste 15 jaar sterk gegroeid en de ondernemer heeft als einddoel om in 2015 een 2,5 miljoen kilogram melk te produceren. Die groei moet gerealiseerd worden door aankoop van melkquotum en grond (in die volgorde). De ondernemer is er zich van bewust dat investeren in grond een weinig rendabele bezigheid is maar 'grond maakt je bedrijf sterk' en 'grondaankoop financier ik uit andere rendabele activiteiten van mijn bedrijf'. De grond bestaat uit oude, zware zeeklei met op 90 centimeter een laag knipklei.

Bedrijfsgegevens 2001

Grondsoort	Klei
Oppervlakte	52,0 ha grasland 8,0 ha maïsland
Veestapel	100 melkkoeien 70 stuks jongvee
Veebezetting	2,1 gve/ha
Melkquotum	915.000 kg
Intensiteit	15.250 kg melk/ha
Kg melk per koe	8.905
Vet (%)	4,51
Eiwit (%)	3,52
Krachtvoer incl. bijprod. (kg/koe)	2.657

Bedrijfsdoelstellingen

- ?? Zelfstandig kunnen boeren in een mooie omgeving.
- ?? Eenvoudige bedrijfsvoering; arbeid efficiënt inzetten.
- ?? Vergroten van het bedrijf naar 2,5 miljoen kg melk.
- ?? Handhaving van de intensiteit.

Bedrijfseconomische resultaten in 2002: (eurocent per 100 kg melk)

Kosten excl. arbeid (a)	33,3	Opbrengsten	39,4
Mengvoer (incl. melkproducten)	4,7	Melk	33,2
ruwvoer (incl. bijproducten)	1,4	omzet en aanwas (b)	3,6
meststoffen	0,6	Overige opbrengsten (c)	2,5
loonwerk	2,3	Kostprijs excl. arbeid (a-b-c)	27,2
machines, werktuigen e.d.	4,0		
grond en gebouwen	8,7		
quotum	4,7		
overig	6,9		

Randstad

Het tweede melkveebedrijf ligt ten Noorden van Amsterdam. Het werd tot voor kort gerund door twee broers. Recentelijk is in de buurt een tweede bedrijf bijgekocht dat door één van de broers zal worden geëxploiteerd. Hierdoor zal een eind komen aan het gezamenlijk exploiteren van het melkveebedrijf maar het biedt kansen voor de opvolgster van de achterblijvende broer. Op zeer zachte en daardoor slecht draagkrachtige veengrond, of 'heel apart land', zoals ze het zelf noemen, boeren ze opvallend extensief: nog geen 10.000 kg melk per hectare. Groei wordt vooral gerealiseerd door verhoging van de melkproductie per koe. Beide broers zijn lid van de lokale vereniging voor agrarisch natuurbeheer. "We moeten alles in het werk stellen om het milieu zo min mogelijk te belasten", "We leven hier in een klein land met heel veel mensen. Dan kun je niet alleen stug keihard doorboeren, maar zul je de natuur goed moeten beheren."

Bedrijfsgegevens 2001

Grondsoort	veen en klei op veen
Oppervlakte	75 ha grasland 5,0 ha maïsland
Veestapel	95 melkkoeien 90 stuks jongvee 100 schapen
Veebezetting	1,7 gve/ha
Melkquotum	773.260 kg
Intensiteit	9690 kg melk/ha
Kg melk per koe vet (%)	8.700 4,22
eiwit (%)	3,44
Krachtvoer incl. bijprod. (kg/koe)	3.008

Bedrijfsdoelstellingen

- ?? Graslandmanagement verbeteren.
- ?? Werken met dieren.
- ?? Zo nauwkeurig mogelijk bemesten.
- ?? Redelijk extensief melkvee houden.
- ?? Het fokken van een melkrijke veestapel.
- ?? Veel werkzaamheden in eigen beheer uitvoeren.

Bedrijfseconomische resultaten in 2002: (eurocent per 100 kg melk)

Kosten excl. Arbeid (a)	33,2	Opbrengsten	39,5
Mengvoer (incl. melkproducten)	4,8	Melk	31,7
ruwvoer (incl. bijproducten)	1,4	omzet en aanwas (b)	3,7
meststoffen	0,7	Overige opbrengsten (c)	4,1
loonwerk	1,5	Kostprijs excl. arbeid (a-b-c)	25,3
machines, werktuigen e.d.	5,7		
Grond en gebouwen	10,7		
quotum	2,8		
overig	5,6		

De Peel

Het derde melkveebedrijf ligt in de Peel. Met een quotum van bijna 20.000 kg/ha mag de veehouder zich tot de intensieve bedrijven rekenen. Zorgen baart deze status de Brabanders geenszins. "Wij zullen aantonen dat je ook met een intensief bedrijf de toekomst in kan", en "Extensiveren hoeft helemaal niet." De veehouder ziet nog volop mogelijkheden om vooruit te komen op zijn jonge ontginningsgrond. Hij wijst op het belang van fokkerij, verbetering van de eiwitbenutting en de kwaliteit van de mest. "Mest moet meer organische stof en organisch gebonden stikstof gaan bevatten", is de overtuiging van de veehouder. "Dat stimuleert het bodemleven en daarmee de opname van mineralen." Meer zorgen maakt de melkveehouder zich over de nitraatnorm. "Die hele nitraatproblematiek leeft hier in deze streek ontzettend. Hoeveel spoelt er op deze droge zandgrond nou echt uit?

De ontwikkelingskansen van het bedrijf wordt mogelijk in de toekomst beïnvloed door het feit dat het voor een deel tegen een natuurgebied aan ligt.

Bedrijfsgegevens 2001

Grondsoort	19 ha droogtegevoelige zandgrond 10 ha rivierklei langs de Maas op 8 kilometer afstand
Oppervlakte	17,0 ha grasland 12,0 ha maïsland
Veestapel	63 melkkoeien 53 stuks jongvee
Veebezetting	2,8 gve/ha
Melkquotum	585.000 kg
Intensiteit	20.525 kg melk/ha
Kg melk per koe	8.200
vet (%)	4,47
eiwit (%)	3,47
Krachtvoer incl. bijprod. (kg/koe)	2.091

Bedrijfsdoelstellingen

- ?? Hoog rendement van de dure landbouwgrond.
- ?? Eenvoudige bedrijfsvoering, met nadruk op voer- en graslandmanagement.
- ?? Het fokken van een hoogwaardige, melkrijke veestapel.
- ?? Werken met vee.
- ?? Zelfstandig ondernemer zijn en blijven.

Bedrijfseconomische resultaten in 2002: (eurocent per 100 kg melk)

Kosten excl. arbeid (a)	29,9	Opbrengsten	38,0
mengvoer (incl. melkproducten)	4,2	Melk	33,4
ruwvoer (incl. bijproducten)	0,9	omzet en aanwas (b)	3,0
meststoffen	0,4	Overige opbrengsten (c)	1,6
loonwerk	3,3	Kostprijs excl. arbeid (a-b-c)	25,3
machines, werktuigen e.d.	4,6		
grond en gebouwen	6,6		
quotum	2,8		
overig	7,0		

Twente

Onder het motto 'waar een wil is, is een weg' is het bedrijf in Twente in de jaren tachtig uitgebouwd. Begin jaren negentig beginnen het milieu, de slechte verkaveling en de oprukkende natuur de veehouder te benauwen. Boeren werd steeds moeilijker in het landschappelijk belangrijke gebied. Emigreren was een goede optie maar de band met de familie bleek uiteindelijk sterker. Naar de overtuiging van de veehouder krijg je straks drie soorten boeren: die plankgas boeren, die natuur boeren en die verweven boeren. Ik schaar mij bij de laatste soort." De veehouder geeft een flinke draai aan zijn bedrijfsvoering. Duurzaamheid kreeg een prominente plaats op het bedrijf, de integratie van de typische stuwwallen in de bedrijfsvoering vormen het bewijs. De samenstelling van de beekdalgrond is ontzettend gevarieerd: van leemhoudend zand met daaronder keileemlagen tot en met esgronden met een dik pakket zwarte grond. "Die variatie vraagt een grote flexibiliteit qua grondgebruik en bewerking. Maar dat maakt het juist weer leuk en uitdagend."

Bedrijfsgegevens 2001

Grondsoort	zandgrond
Oppervlakte	39 ha grasland 12,0 ha maisland
Veestapel	74 melkkoeien 50 stuks jongvee
Veebezetting	1,9 gve/ha
Melkquotum	574.000 kg
Intensiteit	11.240 kg melk/ha
Kg melk per koe	7.300
vet (%)	4,39
Eiwit (%)	3,37
Krachtvoer incl. bijprod. (kg/koe)	1.860

Bedrijfsdoelstellingen

- ?? Zelfstandig kunnen boeren in Twente.
- ?? Goed ruwvoer produceren.
- ?? Uitbreiden in grond.
- ?? Veel werkzaamheden in eigen beheer uitvoeren.
- ?? Inkomen aanvullen met activiteiten buiten het bedrijf.
- ?? Inkomen aanvullen met 'groene diensten'.

Bedrijfseconomische resultaten in 2002: (eurocent per 100 kg melk)

Kosten excl. arbeid (a)	42,2	Opbrengsten	38,9
mengvoer (incl. melkproducten)	5,2	Melk	33,0
ruwvoer (incl. bijproducten)	0,9	omzet en aanwas (b)	2,3
meststoffen	0,8	Overige opbrengsten (c)	3,5
loonwerk	2,6	Kostprijs excl. arbeid (a-b-c)	36,5
machines, werktuigen e.d.	6,9		
grond en gebouwen	14,2		
quotum	5,0		
overig	6,8		

Achterhoek

Het tweede melkveebedrijf in het Oosten ligt in de Achterhoek. Het bedrijf gebruikt sinds 1990 geen kunstmest meer, bemest consequent met organische mest na elke maaisnede en heeft sinds zes jaar de biologische status.

Voor biologische begrippen is het een intensief bedrijf: de melkproductie ligt op ruim 11.000 kg/ha. Binnen de hele bedrijfsvoering speelt natuur een belangrijke rol: op het bedrijf vinden we akkerranden, wordt aan weidevogelbeheer gedaan en liggen enkele kikkerpoelen.

Op dit bedrijf bleek dat het achterwege laten van kunstmeststikstof niet resulteerde in een extreem lage grasopbrengst. Dat had de melkveehouder niet verwacht. Waar de veehouder nog wel een erg hard hoofd in heeft, is het halen van de nitraatrichtlijn.

Bedrijfsgegevens 2001

Grondsoort	leemhoudend zand
Oppervlakte	30 ha grasland 18,0 ha maisland 10 ha voedergewassen
Veestapel	100 melkkoeien 32 stuks jongvee
Veebezetting	1,9 gve/ha
Melkquotum	654.000 kg
Intensiteit	11.500 kg melk/ha
Kg melk per koe	6.300
vet (%)	4,35
eiwit (%)	3,42
Krachtvoer incl. bijprod. (kg/koe)	1.211

Bedrijfsdoelstellingen

- ?? Een schoon milieu.
- ?? Verwevenheid met de natuur.
- ?? Minimaliseren van de aanvoer van krachtvoer.
- ?? Biologische bedrijfsvoering.

<i>Bedrijfseconomische resultaten in 2000: (eurocent per 100 kg melk)</i>			
Kosten excl. arbeid (a)	33,2	Opbrengsten	40,7
mengvoer (incl. melkproducten)	4,6	Melk	36,5
ruwvoer (incl. bijproducten)	0,5	omzet en aanwas (b)	1,9
meststoffen	0,0	Overige opbrengsten (c)	2,2
loonwerk	0,5	Kostprijs excl. arbeid (a-b-c)	29,0
machines, werktuigen e.d.	8,4		
grond en gebouwen	9,0		
quotum	2,8		
overig	7,3		

4 P1: Ontwikkelingen in de periode 2002 - 2007

4.1 Inleiding

In P0 hebben we vijf akkerbouw- en melkveehouderijbedrijven gekozen. Dit hoofdstuk P1 beschrijft de ontwikkeling van deze bedrijven in de periode 2002 en 2007.

Deze beschrijving is fictief maar opgebouwd uit informatie van reële bedrijven, ondernemersbeslissingen die uit interviews komen en kennis van verwachte ontwikkelingen.

In paragraaf 4.2.1 en 4.3.1 beschrijven we de ontwikkelingen die op deze bedrijven afkomen. We beschrijven deze, schatten deze in en vertalen deze naar het bedrijfsniveau. We onderscheiden hierbij vier categorieën nl:

1. Beleid op het gebied van marktordening en marktontwikkelingen;
2. Beleid dat randvoorwaarden stelt aan de landbouw (zoals mineralen, gewasbescherming, ruimtelijke ordening);
3. Prijzen van kapitaalgoederen als grond en quota;
4. Andere ontwikkelingen en als laatste maar zeker niet het onbelangrijkste de ondernemersbeslissingen.

In 4.2.2 en 4.3.2 wordt voor resp. de akkerbouw als de melkveehouderij een beeld geschetst hoe deze bedrijven er dan uiteindelijk uit komen te zien in 2007.

In 4.2.3 en 4.3.3 geven we een samenvatting van de bedrijven.

4.2 Akkerbouw

4.2.1 Inleiding en uitgangspunten

Voor deze verkenning gaan we uit van Agenda 2000. Voor een aantal akkerbouwgewassen geldt dat deze sterk afhankelijk zijn van de landbouwpolitiek van de EU. Voor de zgn. vrije gewassen is dat op zich niet het geval. Echter er kan zich een verdringing voordoen doordat akkerbouwers in Nederland maar zeker ook in bijv. Frankrijk of Duitsland "vluchten" uit de marktordeninggewassen richting de vrije gewassen (zoals consumptieaardappelen, peen, bloembollen, graszaad enz.).

Granen

De interventieprijs, in 1999 119,19 euro/ton, is voor het verkoopseizoen 2000/2001 verlaagd tot 110,25 euro/ton en vervolgens voor het verkoopseizoen 2001/2002 tot 101,31 euro/ton. Eventueel zal in het licht van de marktontwikkeling worden besloten de interventieprijs daarna nog eens te verlagen, waarbij ook de steun zal worden aangepast. Parallel met de verlagingen van de interventieprijs is het basisbedrag van de rechtstreekse steun verhoogd van de huidige € 54,35 tot € 58,67 en vervolgens € 63 per ton van de historische regionale opbrengst per hectare die de lidstaat in het regioplan heeft vastgesteld (de historische regionale graanopbrengst geldt als referentieopbrengst en het steunbedrag per hectare wordt berekend door het genoemde basisbedrag met die opbrengst te vermenigvuldigen). Aangevuld met maandelijkse verhogingen die worden toegepast gedurende zeven maanden, van november tot en met mei.

Maïs, oliehoudende zaden, eiwithoudende gewassen, vlas en hennep

Het basisbedrag van de rechtstreekse steun is gekoppeld aan de steun voor granen en bedraagt vanaf 2002 voor bovengenoemde gewassen € 63 per ton uitgaande van de historische productie. Dit is voor regio-1 € 446,04 en voor regio-2 € 309,96 per ha. Voor de eiwithoudende gewassen is de steun gebaseerd op € 72,50 per ton. Dit resulteert voor regio-1 een bedrag van € 513,30 en voor regio-2 van € 356,70 per ha.

Aardappelen voor de zetmeelproductie

In het kader van deze regeling worden aardappelen niet tot de akkerbouwgewassen gerekend. Maar voor de zetmeelproductie bestemde aardappelen vallen wel onder de gemeenschappelijke marktordening voor granen omdat zetmeel van granen door aardappelzetmeel kan worden vervangen.

De aardappelzetmeelregeling omvat een aantal aspecten zoals:

- Minimumprijs en steun: minimumprijs voor zetmeelaardappelen die gerelateerd is aan de interventieprijs van granen en een steun aan telers die afhankelijk is van de hectaretoeslag van granen.
- Evenwichtspremie; een premie die is vastgesteld voor de fabrikanten van aardappelzetmeel.
- Productiecontingent.

Bij de hervorming door Agenda 2000 is de minimumprijs voor de hoeveelheid aardappelen die nodig is om 1 ton zetmeel te produceren, in relatie tot de interventieprijs voor granen verlaagd tot € 194,05 in 2000/2001 en € 178,31 vanaf 2001/2002.

Ook hier geldt dat eventueel in het licht van de marktontwikkeling tot een verdere verlaging kan worden besloten. Parallel met deze verlagingen wordt het steunbedrag dat aan de producenten wordt betaald voor de hoeveelheid aardappelen die nodig is om 1 ton zetmeel te produceren, verhoogd tot € 98,74 in 2000/2001 en € 110,54 vanaf 2001/2002. De steun wordt uitsluitend toegekend op basis van teeltcontracten tussen aardappeltelers en zetmeelfabrikanten, dit binnen de grenzen van het nationale productiecontingent. De prijs die de teler ontvangt is afhankelijk van het onderwatergewicht, het zetmeelgehalte > 13% en van de sortering.

Suikerbieten

De interventieprijs voor witte en ruwe suiker is voor de periode van 1 juli 2001 t/m 30 juni 2006 vastgesteld. Voor witte suiker is dit € 63,19 per 100 kg en ruwe suiker € 52,47 per 100 kg. De minimale bietenprijs voor A-bieten is € 46,72/100 kg voor B-bieten(68%) is € 32,42/100 kg en voor B-bieten(60,5%) is € 28,84/100kg.

Subsidiebedragen

Op basis van de afspraken in Agenda 2000 gelden voor de akkerbouwregelingen vanaf 2002 tot 2006 de volgende subsidiebedragen.

Omschrijving	2002/2006 in euro/ha	2002/2006 in euro/ton
Productieregio 1		
Granen	419,58	63,00
Oliehoudende zaden	446,04	63,00
Eiwithoudende gewassen	513,30	72,50
Lijnzaad	446,04	63,00
Vezelvlas	446,04	63,00
Vezelhennep	446,04	63,00
Groene braak	446,04	63,00
Braak non food/non feed	446,04	63,00
Braak voederlegiminosen	446,04	63,00
Zwarte braak	334,53	47,25
Maïs	419,58	63,00
Productieregio 2		
Granen	309,96	63,00
Oliehoudende zaden	309,96	63,00
Eiwithoudende gewassen	356,70	63,00
Lijnzaad	309,96	63,00
Vezelvlas	309,96	63,00
Vezelhennep	309,96	63,00
Groene braak	309,96	63,00
Braak non food/non feed	309,96	63,00
Braak voederlegiminosen	309,96	63,00
Zwarte braak	232,47	47,25
Maïs	419,58	63,00
Zetmeelaardappelen ¹⁾		
Minimumprijs		178,31
Steun aan producent		110,54

1) Zetmeel aardappelen steun in euro per ton zetmeelequivalent (op basis van een productiecontingent)

Marktontwikkelingen

Granen

Uitgaande van Agenda 2000 en de looptijd tot 2006 en de jaarlijkse wisselende omstandigheden maken het moeilijk om de productie te bepalen van de belangrijkste akkerbouwgewassen. Niet alleen in eigen land maar vooral de omstandigheden in de ons omringende landen zijn meer bepalend dan de eigen productie.

De ontwikkeling van de wereldmarktprijzen en wisselkoersen zijn zeer moeilijk te voorspellen. Het is mede afhankelijk daarvan of verdere dalingen van de interventieprijs nodig zijn om vraag en aanbod op de Europese markt in evenwicht te brengen en om Europese granen in een goede concurrentiepositie te brengen (houden) op de wereldmarkt zonder exportondersteuning. Vooralsnog is uit markttechnisch oogpunt een verdere daling van de interventieprijs voor tarwe niet noodzakelijk.

In de sector granen liggen sommige van de interne prijzen gemiddeld genomen nog steeds hoger dan de wereldmarktprijzen. Daardoor is het erg moeilijk om Europese granen en graanproducten uit te voeren zonder "restituties". Dit zijn subsidies die voor de exporteurs het verschil compenseren tussen de aankoopprijs op de Europese markt en de verkoopprijs op de wereldmarkt.

De uniforme interventieprijs voor granen is 2x 7,5% gedaald van € 119,19/ton in 1999, naar € 110,25/ton in 2000 naar € 101,31/ton in 2001 met als doel de graanprijzen in de EU beter te laten aansluiten bij die van de wereldmarkt. De interne marktprijzen volgden de interventieprijs in grote lijnen. Toch waren er veel uitzonderingen per

graansoort als gevolg van de verschillen in (soms locale) aanbod op de interne markt ten opzichte van de wereldmarkt. Er heeft discussie plaats over een voorstel om de laatste 5% van de verlaging van de interventieprijs (van de in Agenda 2000 voorgestelde 20%) in 2004/2005 toe te passen waardoor deze prijs zal dalen van € 101,30/ton naar € 95,35/ton. Tevens heeft discussie plaats over de afschaffing van de maandelijkse verhogingen in 2004/2005.

Bij verdere voortzetting van de recente ontwikkelingen op de wereldmarkt granen is het vrijwel zeker dat onder de druk van de concurrentie door nieuwe producerende landen als Oost Europese landen, Rusland, India en Australië en door de ondersteuning van de sojateelt in Noord en Zuid Amerika, de wereldmarktprijzen voor granen laag blijven en de interventievoorraden gerst en tarwe in de toekomst weer kunnen stijgen waardoor een ondersteuning van Europese graanprijzen d.m.v. restituties in de komende jaren regelmatig nodig blijft.

Bij rogge ligt de situatie duidelijker. De nauwelijks verkoopbare interventievoorraden blijven stijgen. Ondanks het aanscherpen van kwaliteitscriteria blijven de roggevoorraden hoog. Volgens deskundigen uit de handel kan rogge pas concurreren met andere voedergranen en zelfs mogelijk met tapioca als de prijs ca. 15 tot 20% lager is dan die van voedertarwe en gerst. Het verbruik van rogge in de veevoedersector is op dit prijsniveau ten opzichte van andere granen beperkt door de verteerbaarheid. In bepaalde regio's wordt de teelt van rogge gestimuleerd uit oogpunt van cultuurhistorie.

Aardappelen

Het prijsniveau van de vrije gewassen consumptie- en pootaardappelen wordt bepaald door vraag en aanbod op de Europese markt. De jaarlijkse fluctuaties op vraag en aanbod hebben een grote invloed op de verwachte prijzen in de toekomst. Hoewel in de afgelopen jaren de prijzen fluctueerden zijn er geen jaren meer met extreem hoge prijzen en stabiliseert de prijs zich tussen de 8 en 12 euro per 100 kg. Waarbij 8 euro een prijs is die nauwelijks voldoende is om de kosten te dekken.

De verwachting is dat de afzet naar Oost Europese landen na de toetreding zal toenemen. Dit zal niet alleen bestaan uit pootgoed maar ook van verwerkte aardappelproducten. De grondstof voor de verwerkende industrie komt van de handelshuizen. De nevenproducten uit de aardappelverwerkende industrie gaan naar de veevoederindustrie. Het is daarom aannemelijk dat het areaal aan aardappelen, vooral pootgoed tot 2006 zich weet te handhaven, ondanks de mogelijke stijging van de arealen in andere West Europese landen. Het areaal aan consumptieaardappelen zal met een 0,5- 1% per jaar dalen mede door de stijging van de productie o.a. door verbeteringen in de rassen. Een verdere certificering van de bedrijfsvoering en nakomen wat de keten vraagt (kwaliteitsdenken) is de strategie die bij de bedrijven wordt gehanteerd. Een bijzonder aandachtspunt blijft de beheersbaarheid van een aantal fyto-sanitaire ziekten. Ze vormen een tijdbom voor de pootgoedteelt.

Het areaal aan zetmeelaardappelen neemt in Nederland af, deels door de afname van het contingent en de afname van de minimumprijs. Deze prijsverlaging is voor ca 75 % gecompenseerd. De productieschommelingen die kunnen optreden zijn te vergelijken met die van consumptieaardappelen. De verdere ontwikkelingen binnen de marktordening, zoals het verlagen van het contingent na 2003 zijn bepalend of de productie en de prijs voor de producent tot 2006 vergelijkbaar is met de huidige prijs in 2002. In de verdere berekeningen wordt uitgegaan van het niveau van 2002.

Suikerbieten

De huidige afspraken voor de marktordening van suiker loopt in 2005 af.

Met de voorziene toetreding van de EU in 2004 met de landen Polen, Hongarije, Tsjechië, Slowakije, Litouwen, Estland, Slovenië, Malta en Cyprus hebben behalve Malta en Cyprus een aanvraag ingediend voor een suikerquotum. De totale vraag van deze landen is ca 3,7 miljoen ton.

De verwachting is dat de hoeveelheid suikerquota in de EU steeds onderdruk blijft en bij een verdere "overproductie" mogelijk zal dalen. Voor 2003 /2004 is het quotum

vastgesteld op 885.000 ton. Bij daling van het quotum kunnen akkerbouwers kiezen uit drie opties:

?? Minder bieten telen.

?? Quotum bijkopen.

?? Telen voor de wereldmarktprijs (C-quotum).

Voor de periode tot 2006 zal het totale areaal aan suikerbieten afnemen deels door de verdere stijging van de productie met globaal 1 tot 2% per jaar.

In de berekeningen voor suikerbieten tot 2006 wordt uitgegaan van het prijsniveau van 2002 en een areaal dat in 2006 is gedaald naar ca 100.000 ha.

Overige akkerbouwgewassen

Het verbod op het gebruik van vlees- en beendermeel heeft niet geleid tot een extra productie van oliehoudende zaden voor de eiwitvoorziening. De extra vraag, als daar sprake van is, zal grotendeels worden gedekt door extra invoer van sojaschroot. Een deel van extra eiwitbehoefte kan ook gedekt worden met granen. Het areaal aan oliehoudende zaden varieert in de afgelopen jaren van 5.700 tot 6.600 ha. Koolzaad als belangrijkste vertegenwoordiger is sterk afgenomen tot zelfs beneden de 1000 ha. Grote verschuivingen tot 2006 zijn niet te verwachten of de teelt van koolzaad als energiegewas (dieselproductie) wordt op korte termijn gestimuleerd.

Het areaal vlas neemt de laatste jaren weer toe en bedroeg in 2001 ruim 4.700 ha. Als het gebruik van natuurlijke vezels, als milieuvriendelijke grondstof meer wordt gebruikt zal het areaal kunnen stijgen. De verwachtingen zijn dat hennep zal groeien naar een areaal van enkele duizenden hectares. De ontwikkeling is gericht op een zeer geleidelijke groei van de productie.

Het areaal aan uien, met een totaal areaal van ruim 20.000 ha in 2001 is sinds 1995 met gemiddeld 4% per jaar gestegen. De stijging is zowel bij plantuien als bij zilveruien wisselend. Het areaal aan zaaiuien is de afgelopen 4 jaren redelijk constant. De prijzen van de uien fluctueren met uitschieters van 5 euro tot 18 euro per 100 kilo. De verwachte ruimte op de afzetmarkten is na het bewaar seizoen. Mogelijk is dit een oorzaak voor de uitbreiding van de teelt van plantuien. De teelt biedt nog mogelijkheden voor kwaliteitsuien, via certificering, o.a. voor afzet naar verre bestemmingen. Dit kan resulteren in een areaalstijging van 1 -2 % per jaar.

In de komende jaren is een verdere groei te verwachten van cichorei (hogere prijzen). Ook een gewas als luzerne neemt de laatste jaren geleidelijk toe met gemiddeld ca 3,5 % per jaar uitgaande van de periode 1995 t/m 2001. Het areaal is inmiddels gestegen tot boven de 7000 ha. Dit grote aantal gewassen met relatief kleine arealen biedt nauwelijks of beperkte uitbreidingsmogelijkheden voor de bedrijven. De ligging van de verwerkingsbedrijven is bepalend wat de mogelijkheden zijn als aanvulling op het huidige bouwplan. De saldo's van deze gewassen liggen vergelijkbaar of nauwelijks hoger dan het saldo dat voor granen is te behalen.

Overige tuinbouwgewassen

Het beeld van het traditionele akkerbouwbedrijf in vele gebieden met granen, suikerbieten en aardappelen vervaagt. De diversiteit in de bedrijfsvoering wordt groter, mede door de opname van gewassen uit andere sectoren (vooral de opengrondsectoren). Een ontwikkeling, mede door de druk op de inkomens uit de akkerbouwgewassen die ook in de komende jaren zal doorgaan. Een zeer groot areaal van de totale opengrondsgroenten (2001 ca 42.000 ha) vindt plaats in een akkerbouwplan. Voorbeelden van die gewassen zijn winterpeen, stamslabonen, witlofwortelen, schorseneren, knolselderij, spruitkool, krotten, ijsbergsla, prei en andere koolsoorten. Een groot deel van deze gewassen worden op contract geteeld met name voor de verwerkende industrie. Het totale areaal van contractgroenten voor de verwerkende industrie neemt iets af en is alleen te verbeteren als de consumptie van diepvriesgroenten toeneemt.

Voor de akkerbouwers is de teelt van contractgroenten een alternatief voor granen. De kosten voor de teelt zijn toegenomen door de afname aan

gewasbeschermingsmiddelen en de verplichting van aanleg van spuitvrije zones. Ook de consumptie van groenten is in het afgelopen decennium met 10% teruggelopen. De verwachte groeimogelijkheden van opengrondsgroenten op het akkerbouwbedrijf voor de periode tot 2006 zijn daarom beperkt of nihil. Alleen voor de conservengewassen zoals doperwtten, stamslabonen en Parijse worteltjes is het voor de industrie aantrekkelijk om grotere arealen per bedrijf te contracteren. Hier liggen kansen voor de grotere akkerbouwbedrijven.

Een andere ontwikkeling die de komende jaren zal doorgaan is de teelt van opengrondsgroenten voor de versmarkt of op contract of in eigen beheer door akkerbouwbedrijven. Voorbeelden zijn de teelt van stamslabonen, ijsbergsla, winterpeen, prei, spruitkool enz. Voor individuele bedrijven een mogelijkheid de arbeid, de gebouwen(bewaring) en het machinepark efficiënter te gebruiken.

Een vergelijkbare ontwikkeling is de reizende bollenkraam van bloembollenkwekers die vooral in de belangrijke akkerbouwgebieden kan beschikken over voldoende grond die uitstekend geschikt is voor deze gewassen o.a. lelies, tulpen, narcissen en gladiolen. De teelt van tulpen in netten biedt ook voor andere grondsoorten mogelijkheden. De aanvankelijke aanbidding van grond voor de teelt van bloembollen kan na enkele jaren uitgroeien tot de teelt van bloembollen voor eigen rekening. De oorspronkelijke landhuur voor bloembollen wordt dan omgezet in een saldo per ha. In de afgelopen jaren lijkt het areaal met bloembollen zich te stabiliseren. Ook bij deze gewassen nauwelijks kansen voor de akkerbouw of voor een beperkt aantal bedrijven.

Die akkerbouwbedrijven die beschikken over een goede verkaveling, drainage en beregening hebben voor de opengrondssectoren de voorkeur en vooral voor bloembollen.

Andere ontwikkelingen

Een nieuwe ontwikkeling is de mogelijkheid van waterberging op percelen bij hoge waterstanden van rivieren. Het gaat hier om piekberging. Daarnaast bestaat nog voorraadberging van water. Uit vrij recent onderzoek komt naar voren dat het combineren van akkerbouw en bollenteelt waterberging zorgt voor minder draagkracht van de grond. Bovendien neemt de hoeveelheid lucht in de grond af en heeft meer af- en uitspoeling van mineralen plaats. Dit resulteert in schade aan de gewassen en minder kansen voor de opname van intensieve teelten in het akkerbouwplan in deze gebieden.

Onduidelijk is wat dit betekend voor de akkerbouw tot 2007.

Prijsontwikkelingen

Uit de tabellen van de Landbouw Economische berichten 2002 blijkt dat voor vele gewassen in de akker- en tuinbouw de prijzen van de producten jaarlijks sterk kunnen fluctueren. Naast de prijzen kunnen de opbrengsten eveneens jaarlijks fluctueren. Dit maakt het bijzonder moeilijk om een prognose te geven over de verwachte prijzen en producties in 2006.

Saldobegrotingen belangrijkste gewassen 2007

Dit zijn de saldobegrotingen doorgetrokken van de afgelopen 5 jaar (zie paragraaf 3.2.2), waarbij de opbrengst voor deze goede bedrijven al 10 % hoger is. Extra optimalisatie levert 7,5 % extra opbrengst in 2007 (1,5 % per jaar). Opbrengstprijzen zie hierboven. Toegerekende kosten blijven gelijk (kostenstijging door slim management opvangen).

Saldo van gewassen anno 2007

Gewassen	Fysieke opbrengst (ton/ha)	Opbrengst prijs (euro per 100 kg)	Toegerekende kosten per ha in K euro's	Saldo Per ha in K euro's
Bloembollen	.	.	6,2	7,0
Winterpeen	73	9	1,1	5,5
Pootaardappel klei	43	18	2,8	4,9
Zaaiui	61	9	1,2	4,3
Witlofwortel	.	.	0,6	3,1
Plantui	58	9	1,4	3,8
Consumptieaardappel klei	55	9	1,4	3,5
Suikerbieten	67	5,4	0,5 + 0,3 loonwerk	2,8
Consumptieaardappel zand/veen	52	8	1,2	3,0
Cichorei	54	6	0,4	2,8
Zetmeelaardappel	55	6	0,9	2,4
Conservenerwt	8	25	0,3	2,0
Conservenstamslabonen	14	15	0,4	1,7
Bruine bonen	3	70	0,6	1,5
Graszaad *	1,5	110	0,3	1,4
Vlas (incl. zaad)	8	32	0,8	2,1 + 0,45
Hennep	8	8	0,25	0,4 + 0,45
Wintertarwe	10	12	0,4	0,8 + 0,45 = 1,25
Zomertarwe	8	12,5	0,3	0,7 + 0,45 = 1,15
Snijmaïs	23	2,5	0,3	0,3 + 0,45 = 0,75

* zeer afhankelijk type zaad: van 50 tot 150 euro per 100 kg.

Gewasbescherming

Bedrijfseconomisch gezien zijn gewasbeschermingsmiddelen geen doorslaggevende kostenpost (tot 10 % toegerekende kosten). Echter het wegvallen van een aantal zeer cruciale gewasbeschermingsmiddelen kan zeer grote gevolgen hebben voor de toekomst van een bepaalde teelt. Het huidige overheidsstandpunt, verwoord o.a. door de minister van LNV in reactie op een rekenkamer rapport hierover, is dat Nederland niet verder vooruit wil lopen op het Europese toelatingsbeleid. Tot 2006 zal dit betekenen dat de concurrentieverhoudingen niet door het gewasbeschermingsmiddelenbeleid zullen verslechteren.

Echter vooral de bestrijding van schimmels in aardappelen en uien en in de vele kleine gewassen op een akkerbouwbedrijf (en mindere mate granen en suikerbieten) vormt tot 2006 zeker een risicofactor, vanwege het beperkte aantal middelen en beperkte alternatieven bestrijdingsmethoden. In deze verkenning is wel het risico onderkend maar wordt er voor de berekeningen vanuit gegaan dat het smalle middelenpakket tot 2006 nog geen grote gevolgen heeft op teeltmogelijkheden noch op concurrentiepositie.

Mest en mineralen

Voor de meeste gronden (voornamelijk kleigronden in de akkerbouwgebieden) zal de toegestane hoeveelheid stikstof geen groot effect hebben op de opbrengsten. De mest(afzetcontracten) kunnen voor individuele akkerbouwbedrijven inkomsten leveren.

Grondprijzen

Zie ook de conclusies uit hoofdstuk 2. De grondprijzen tussen de verschillende akkerbouwgebieden verschillen sterk. Wat ook bepaald wordt door veehouders die in akkerbouwgebieden een veehouderijbedrijf stichten. De verwachting is wel dat er de komende jaren meer grond vrijkomt. Bij de huidige prijzen is grond bijkopen, zelfs voor hoogrenderende akkerbouwgewassen niet mogelijk.

Bietenquota

Om de productie te beheersen zijn voor suiker quota vastgesteld. Binnen deze quota geproduceerde hoeveelheden suiker komen in aanmerking voor een prijsgarantie.

Aan Nederland zijn de volgende quota toegewezen tot en met 2005/2006 met mogelijke aanpassingen per jaar:

A-quotum:

witte suiker 684.112,4 ton
isoglucose 7.364,6 ton droge stof
insulinestroop 65.519,4 ton droge stof, uitgedrukt in suiker/isoglucose-equivalent.

B-quotum:

witte suiker 180.447 ton
isoglucose 1.734,5 ton droge stof
inulinestroop 15.430,5 ton droge stof, uitgedrukt in suiker/isoglucose-equivalent.

In verband met nakoming van GATT-afspraken kunnen de A- en de B- quota voor suiker enz. voor één of meer verkoopseizoenen worden verlaagd. Hiervoor worden vóór 1 oktober van elk verkoopseizoen de quota vastgesteld aan de hand van een raming inzake productie, invoer, verbruik, opslag, overdracht, uit te voeren overschot en verliezen. De verdeling van de korting heeft plaats op basis van verdelingscoëfficiënten voor het A en B quotum. Voor 2003/2004 betekent deze correctie een quotum van 885.000 ton. De boven de A en B-quota geproduceerde suiker wordt aangemerkt als C- suiker en komen niet in aanmerking voor uitvoerrestitutie en kunnen niet worden afgezet op de interne markt van de EG. Het bietenquotum staat onder druk en de indruk bestaat dat ondernemers verwachten dat, mede door de toetredende landen en de globalisering, mogelijk verder zal dalen.

Sinds dit jaar (2002) is het mogelijk om quota voor bieten te kopen los van de grond. Daarbij moet wel binnen de vastgestelde regio's gebleven worden en mogen bieten niet een onevenwichtig gedeelte van de vruchtwisseling beslaan. De prijzen voor de losse bietenquota zijn niet via openbare bronnen voor alle regio's te achterhalen. De prijzen voor suikerquota in 2002 verschillen sterk per regio van globaal 0,80 euro tot 1,40 euro per kg suiker. De onzekerheid over het behoud van de waarde van het suikerquotum, en de mogelijke afbouw van het landenquota maakt dat akkerbouwers alleen bijkopen om het areaal suikerbieten te kunnen behouden. Het ontbreekt in de akkerbouw aan een marktevenwicht voor het suikerquotum en de onbekendheid van de verhandelbaarheid van suikerquota los van de grond. Bij bedrijven die wel suikerquota kopen zal dit ten koste gaan van de teelt van granen mits dit uit vruchtwisseling acceptabel is. Het alternatief van suikerquota verkopen en daarvoor granen te kiezen is niet in beeld of er moet een ander alternatief zijn. De ondernemers beschouwen de teelt van suikerbieten als een loonwerkteelt en besteden de teelt (vooral de oogst) uit aan loonwerkers.

Granen

In de regeling EG- steunverlening akkerbouwgewassen is Nederland ingedeeld in 2 regio's met daarin een areaal aan maïs en aan overige akkerbouwgewassen.

Tabel 1 Basisarealen Nederland

	Basisareaal 1999	Basisareaal 2001
Regio 1		
Overige akkerbouwgewassen	182.100	182.100
Maïs	44.400	44.400
Regio 2		
Overige akkerbouwgewassen	46.100	51.300
Maïs	163.900	163.900
	436.500	441.700

Opbrengst maïs 6,66 ton/ha regio 1 en 2; granen 7,08 ton/ha regio 1 en granen 4,92 ton/ha regio 2. Voederareaal telt mee voor benutting basisareaal, maar ontvangt geen akkerbouwsubsidie.

Overschrijding van de arealen resulteert in een verlaging van de subsidie per ha. Het totale basisareaal voor Nederland bedraagt 436.500 ha en is in 2001 verhoogd naar 441.700 ha i.v.m opname van vlas en hennep. Het areaal van de aanvragen overige akkerbouwgewassen in regio 1 en 2 nemen gezamenlijk jaarlijks met ca 20.000 ha toe.

Met ingang van 2002 heeft het Beheerscomité Granen van de EU besloten dat Nederland één basisareaal krijgt van 441.700 ha. Dat wordt onderverdeeld in een apart basisareaal voor maïs van 208.300 ha en voor de overige akkerbouwgewassen van 233.400 ha. Overschrijdingen van "graan" in de ene regio kunnen worden overgeheveld in de andere regio. De verdeling van de 2 productieregio's voor overige akkerbouwgewassen blijft bestaan. In de overzichten van de bedrijven is uitgegaan dat het basisareaal voor granen in de komende jaren niet wordt overschreden.

Hoewel de teelt van granen een marginale opbrengst levert is een verdere optimalisering nog mogelijk. De huidige prijzen zijn zo laag dat de handel de prijs bepaalt. De mogelijkheid van mest voor graan biedt nauwelijks kansen. Voor specifieke graanbedrijven in het Oldambt zijn de alternatieven beperkt daar de grond nauwelijks andere mogelijkheden heeft. De huidige steun uit Brussel is de basis voor het inkomen en is jaarlijks een vast gegeven. De kosten voor de teelt zijn laag en de gevraagde inzet aan arbeid is vooral een piek in de oogstperiode. Het grote areaal aan grond maakt overname van bedrijven alleen mogelijk voor melkveebedrijven. Een alternatief is het bedrijf in deeltijd houden, wat na één generatie niet meer wordt voortgezet. Als de steun verdwijnt, zal de compensatie voor het werk ook verdwijnen en gaan de ondernemers over tot grasland of op zoek naar andere mogelijkheden.

Aardappelzetmeel

In de Verordening nr. 1868/94 zijn voor Nederland in de verkoopseizoenen 2002/2003, 2003/2004 en 2004/2005 het volgende contingent toegewezen nl. 507.403 ton. Het contingent in 2000/2001 bedroeg 523.161 ton en 2001/2002 507.403 ton.

De prijs voor zetmeelaardappelen zal ook in de komende jaren niet verder stijgen. Alleen de akkerbouwers die de laagste kostprijs weten te bereiken zullen overleven. De zetmeelindustrie zal zich moeten richten op kwalitatief hoogwaardige producten. De ontwikkelingen in de rassen met een hoge mate van ziekteresistenties en kwaliteit, naast een gecertificeerde bedrijfsvoering zijn drijfveren voor de zetmeelaardappelteelt. Een verwachte afbouw van de steun, mits op een geleidelijke wijze zal gepaard gaan met een afname van het aantal bedrijven. Alleen de bedrijven met een optimale productie en kostenbeheersing kunnen zich handhaven voor de lange termijn.

Braak

Het basispercentage voor de braakleggingsverplichting is voor de periode 2000-2006 vastgesteld op 10%. Het braakpercentage is alleen van toepassing voor de oppervlakte die verplicht uit productie wordt genomen. Dit geldt als een aanvrager voor een groter areaal subsidie aanvraagt als die nodig is om 92 ton granen/maïs te produceren.

Dit betekent voor:

Productieregio 1: 12,99 ha

Productieregio 2: 18,69 ha

Maïs productieregio 1 en 2: 13,81 ha

Net als nu kunnen de producenten desgewenst meer dan het verplichte percentage van hun bouwland uit productie nemen ("vrijwillige braaklegging"). De hectaresteen voor groene braak is in alle gevallen dezelfde als die voor granen. Voor zwarte braak geldt een korting van 25% op de steun voor granen.

4.2.2 Ontwikkelingen van de voorbeeldbedrijven

Optimaliseren van de teelt

Veel koplopers kiezen als eerste stap om hun productie te optimaliseren. Een 10% hogere productie gaat nauwelijks met kostenstijgingen gepaard. Optimaliseren kan in elke regio. Maar vooral in de Veenkoloniën lijken veel mogelijkheden te liggen. Door te optimaliseren willen bedrijven behoren tot de 10-20% beste bedrijven. Wat ze een goede kans geeft om in slechte tijden te overleven.

Intensivering van bedrijven

In plaats van traditioneel te groeien in ha, kiezen veel bedrijven om te groeien in nge's. Dit kan door nieuwe gewassen in het bouwplan op te nemen die een hoger saldo hebben bijv. kruidenteelt, knolselderij, bruine bonen enz. Ook bij bestaande bouwplannen kan intensivering optreden doordat het aandeel hoogrenderende gewassen toeneemt.

Ook een optie is om extra toegevoegde waarde aan het product mee te geven. Dit kan door een groter gedeelte van de keten op het bedrijf te laten plaats vinden bijv. bewaring, verpakking en eventueel spoelen op het bedrijf. Gewassen die zich hiervoor lenen zijn o.a. aardappels voor chips, peen, krotten enz. Investerings die hiervoor gedaan worden zijn o.a. bewaarschuren, verwerking- en verpakkinglijnen.

Intensivering kan ook door het verbeteren van de productieomstandigheden met zaken als drainage, beregenen enz. Dit levert in natte of juist droge jaren bij hoge prijzen veel meerwaarde op.

Bij een teelt van uitgangsmateriaal (pootaardappel en graszaad) zal men kiezen voor de topsegmenten zoals pré-basiszaad, stamselectie enz.

Specialisering van bedrijven

Na intensivering kun een ondernemer kiezen om laagrenderende gewassen uit te besteden en alleen te kiezen voor één of meerdere hoogrenderende gewassen. Dit kan via landruil of landhuur.

In bijna alle regio's ontstaan er bedrijven die zich specialiseren op één hoogrenderend gewas, zoals consumptieaardappels. Sommige akkerbouwers kiezen ook voor de teelt van een akkerbouwmatig geteeld groentegewas als specialisatie (spruiten, peen enz).

Vanwege het bouwplan kan deze specialisatie niet op het eigen bedrijf worden gerealiseerd maar vult men dit vaak in via losse huur van land.

Schaalvergroting

Door grondaankoop of aankoop van quotum neemt de grootte van het bedrijf toe en heeft een aantal voordelen.

- ?? Mechanisatie over meerdere ha's (geldt niet voor suikerbieten);
- ?? Laag saldo levert bij veel ha's toch een inkomen;
- ?? Bundeling van kennis en afzetmogelijkheden.

Schaalvergroting kan leiden tot meer arbeidsproductiviteit als de mechanisatie daarin mee kan groeien. De situatie bij suikerbieten is zodanig dat dit veelal loonwerk is en dat zelfs bij de verwachte schaalvergroting zal blijven.

Ondernemersbeslissingen

Voor de ondernemersbeslissingen zijn interviews gehouden met akkerbouwers in 4 verschillende regio's. Niet hun eigen bedrijf voorgelegd maar de bedrijven uit PO. Op basis van interviews met ondernemers als vertegenwoordigers uit de regio's Veenkoloniën, het Oldambt, het Noordelijk kleigebied van Friesland, Flevoland en Zuidwest Nederland komen de volgende beslissingen naar voren die hier algemeen en specifiek per bedrijf in hoofdstuk 6 zijn weergegeven.

Alle akkerbouwers die we spreken zijn actief bezig met hun toekomst. De komende jaren zijn voor hen daarom cruciaal. De overwegende strategie tot 2007 is optimaliseren en gedeeltelijk specialiseren om tot de 10 - 20% beste ondernemers te behoren. Wachten tot helder is hoe de toekomst eruit gaat zien na de 2e ronde van de

hervorming van het Gemeenschappelijk Landbouw Beleid en uitbreiding van de EU (rond 2007).

Daarna pas zwaar investeren in hun bedrijf. Verwacht wordt dat tegen die tijd er een flinke daling is opgetreden in het aantal akkerbouwbedrijven met mogelijk een lagere grond- en quotumprijs als gevolg.

Beschrijving van bedrijven

In dit hoofdstuk worden de bedrijven uit P0 gevolgd tussen 2002 en 2007. Hierbij zijn de ondernemersbeslissingen leidend, waarbij de ondernemers uitgaan van een aantal randvoorwaarden uit markt(ordening), beleid, prijzen voor grond en quota en technische mogelijkheden zoals die in voorgaande hoofdstukken aangegeven hebben.

Voor de verschillende regio's is als perspectiefvol gespecialiseerd akkerbouwbedrijf uitgegaan van het teeltplan dat past bij perspectievolle bedrijven.

Overige criteria die voor het bouwplan van belang zijn:

- Aandeel rooivruchten tot ca 50%
- Areaal aardappelen maximaal 1 : 3
- Overige gewassen afhankelijk van regio; al of geen rooivrucht; vruchtwisselingsaspecten verhuur of landruil enz.

Op deze basis is de bijdrage van de akkerbouwgewassen in het perspectiefvol bouwplan weergegeven in 2007. De grote variatie aan mogelijkheden voor de groep overige gewassen is zoveel mogelijk regiospecifiek weergegeven. Deels gaat het om teelt in eigen beheer of als verhuur van land. De startpositie voor deze berekeningen zijn de gegevens van het bedrijf in het jaar 2002 (zie P0).

Overzichten van akkerbouwbedrijven in de verschillende regio's.

De overzichten geven inzichten over de resultaten van fictieve bedrijven in de regio's Flevoland, Noordelijk Kleigebied, Veenkoloniën, Flevoland en Zuidwestelijk Kleigebied.

Algemeen

Uitgangspunten gebaseerd op de BIN bedrijven in de diverse regio's.

Zie voor de saldobegrotingen gewassen de tabel uit het onderdeel prijsontwikkelingen.

Toegerekende kosten: kosten direct voor de teelt van een gewas nl. uitgangsmateriaal, gewasbescherming, bemesting, energie, afzetkosten en overige productgebonden kosten. De berekende rente is 5,5%

Niet toegerekende kosten: kosten voor arbeid, werktuigen, werk voor derden, grond en gebouwen, onderhoud onroerende goederen en overige. De jaarlijkse kosten in % van de vervangingswaarde bestaan uit:

?? rente 3,0%

?? afschrijving variërend van 4 tot 12,5%; gemiddeld 6%

?? verzekering en onderhoud 1 tot 5%; gemiddeld 2%

Balans: voorraden van producten in opslag na 1 januari van het teeltseizoen.

Grondwaarde blijft gelijk tot 2005

Afschrijvingen: woonhuis 2%; bedrijfsgebouwen 5%; machines 5 -10%

Ook de overige opbrengsten, niet direct voortkomend uit het bedrijf, zijn in 2007 niet verder opgenomen om een beeld te geven over de mogelijkheden die alleen uit het bouwplan zijn te verkrijgen. De vergoeding voor de arbeidskosten zoals ze in de niet-toegerekende kosten zijn opgenomen zijn weer overgenomen in 2007. Ook bij het totaal aan niet-toegerekende kosten is het niet altijd goed mogelijk een juist beeld te verkrijgen tussen de gewassen in het bouwplan en de daarbijbehorende kosten voor machines en gebouwen. Mogelijk dat de bedrijven het loonwerk ook in 2007 nog verrichten.

Bedrijf 1: Veenkoloniën

Gezinsbeschrijving

Gezinsbedrijf Hoeksema, in 1980 overgenomen.

?? Vader, Henk, 45 jaar

?? Vrouw, Toke, 43 jaar

?? Johan, HAS-opleiding, 18 jaar

?? Toke jr., Atheneumopleiding, 16 jaar.

Zoon Johan wil op termijn (ca 2010) het bedrijf overnemen van vader.

Bedrijfsontwikkelingen

Tot 2007 kiest dit bedrijf voor optimaliseren van zijn bouwplan. Dit betekent opbrengst verhoging voor de bieten en aardappels. Betere bewaring en verlaging van kosten en arbeidstijd. Deze tussenstap van optimalisering moet het bedrijf een goede uitgangspositie geven om na 2007 te groeien in schaalvergroting of intensivering.

Het bedrijf blijft voorlopig vasthouden aan fabrieksaardappelen als "kern" van dit bedrijf. Vooral bij fabrieksaardappelen is optimalisering nog mogelijk (met 10- 20 %).

Uitgangsmateriaal voor aardappelen wordt uitbesteed. Eigen opslag van aardappelen. Extra opbrengst betekent ook aandelen AVEBE aankopen.

Bietenquotum in deze regio te duur om nu bij te kopen. Quotum suikerbieten blijft gelijk, door de opbrengststijging zal areaal 5 % afnemen. Grond is goed geschikt voor suikerbieten en levert opbrengsten tot ruim boven de 60 ton. Optimalisering van opbrengst met laagste kosten is belangrijk. Kostenverlaging deels door goed beheer en onderhoud van machines en werktuigen.

Granen blijven opvulteelt, eigen zaadteelt en eigen (al aanwezige) opslag.

Ontwikkelingen in gerst en wintertarwe alleen in de vorm van optimalisering.

Machines worden vervangen afh. van de machine eventueel 2e hands.

Vermogenspositie: balanswaarde "Veenkoloniën"

Activa	Balans 2007
Grond	1.300.000
Woongedeelte	53.000
Overige gebouwen	90.000
Machines	150.000
Overige activa	20.000
Voorraad producten	60.000
Deelneming agr. Coop	50.000
Liquide middelen	22.000
Balans totaal	1.745.000
Passiva	
Langlopende leningen	350.000
Kortlopende leningen	20.000
Totaal vreemd vermogen	360.000
Eigen vermogen	1.385.000
% solvabiliteit	79

"Veenkoloniën"

Omschrijving	2007
Aantal hectare	130
Granen	40
Pootaardappelen	0
Fabrieksaardappelen	60
Suikerbieten	20
Overige gewassen (hennep, cichorei, braak)	37
Suikerbietenquotum(*1.000)	200
Gezinsinkomen uit bedrijf	75
Totale opbrengsten	358
Opbrengst akkerbouw	338
Ontvangsten EU-premies	20
Totaal toegerekende kosten	83
Totaal niet-toegerekende kosten	270
??Arbeidskosten	70
??Werk door derden	10
??Kosten machines en gebouwen	80
??Kosten grond en gebouwen	80
??Overige niet-toegerekende kosten	30

Bedrijf 2: Noordelijk kleigebied. Oldambt.**Gezinsbeschrijving**

Gezinsbedrijf Bulthuis.

?? Vader, Johan, 50 jaar

?? Vrouw, Anne, 49 jaar

?? Willem, 20 jaar, HAS-opleiding

?? Anja, 16 jaar, Havo-opleiding.

Zoon Willem overweegt op termijn na 2007 het bedrijf over te nemen.

Bedrijfsontwikkelingen

Dit bedrijf zit voor gronden, die alleen voor granen geschikt zijn, klem. Uitbreiden met deze grondprijzen op een saldo van granen is niet mogelijk. Alternatieven gewassen is alleen gras of ander veevoedergewassen. De rooivruchten zijn mogelijk op klein gedeelte van het bedrijf. Groei hiervan is niet mogelijk omdat extra grond niet beschikbaar is. Het enige reële alternatief is verkoop van de hele boerderij aan een melkveehouder en ergens anders beginnen, of een andere tak gaan beginnen (bijv. intensivering, toerisme). Beide opties zijn tot 2007 nog niet van toepassing, de ontwikkelingen zijn te ondoorzichtig om nu zo'n besluit te nemen (bijvoorbeeld ontkoppeling grond en productie). Na wegvallen van de steun in 2006 zal dit wel moeten. Prijs bietenquotum te hoog om productieverhoging te compenseren.

Vermogenspositie: balanswaarde "Oldambt"

Activa	Balans 2007
Grond	900.000
Woongedeelte	70.000
Overige gebouwen	70.000
Machines	120.000
Overige activa	20.000
Vorraad producten	20.000
Liquide middelen	10.000
Balans totaal	1.210.000
Passiva	
Langlopende leningen	190.000
Kortlopende leningen	20.000
Totaal vreemd vermogen	210.000
Eigen vermogen	1.000.000
% solvabiliteit	83

"Oldambt"

Omschrijving (bedragen x 1000 euro)	2007
Aantal hectare	126
Granen	90
Suikerbieten	23
Overige gewassen, braak	13
Suikerbietenquotum(*1.000)	220
Gezinsinkomen uit bedrijf	59
Totale opbrengsten	234
Opbrengst Akkerbouw	191
Ontvangsten MacSharry	43
Totaal toegerekende kosten	48
Totaal niet-toegerekende kosten	177
?? Arbeidskosten	50
?? Werk door derden	10
?? Kosten machines en gebouwen	37
?? Kosten grond en gebouwen	70
?? Overige niet-toegerekende kosten	10

Bedrijf 3: Noordelijk kleigebied. Hogeland**Gezinsbeschrijving**

Gezinsbedrijf de Vries.

?? vader, Paul, 45 jaar

?? vrouw, Pietje, 43 jaar

?? Hans, VWO-opleiding, 15 jaar

?? Nynke, VWO-opleiding, 13 jaar

?? Frans, basisschool 10 jaar

De kinderen zijn nog te jong om aan te geven of ze het bedrijf willen overnemen. Tot 2007 zal vader Paul werken aan een bedrijf dat zich heeft gespecialiseerd in pootgoed van aardappel en op de teelt van winterpeen. Indien de kinderen na 2007 aangeven dat ze in het bedrijf willen, bepalen zij mede welke keuzes er in het bedrijf plaats zullen vinden.

Bedrijfsontwikkelingen

Dit bedrijf heeft al een aantal jaren terug gekozen voor optimaliseren en intensiveren met vollegrondsgroenten. De voorkeur van de akkerbouwer is gericht op winterpeen. Kiest duidelijk voor vrije gewassen in plaats van marktordeninggewassen. Kiest niet

voor grond bijkopen, wel bijhuren. Na 2007 ook richting intensiveren bijv. bloembollen. Bedrijf kiest voor kwaliteit. Kern van het bedrijf zijn stamselectie pootaardappelen. Dit moet perfect in orde zijn. Zoveel mogelijk van de keten op eigen bedrijf. Weinig groeimogelijkheid omdat er in de regio al een intensief bouwplan met (poot)aardappelen is.

Het areaal bieten blijft zoals het was. Te duur om bij te kopen, te onduidelijk om te verkopen.

Verhuur graanland voor spruitkool en bloembollen, huurt land voor winterpeen. Probeert zelf zoveel mogelijk meerwaarde uit peen te halen door bewaring en nauw contact met marktpartijen.

Pas na intensivering is grond kopen weer een optie, de relatieve kosten van grond zijn dan veel lager (voor graan: 25% van de bruto-opbrengst, bij pootaardappelen: 10 %).

De akkerbouwgewassen op het eigen areaal worden geteeld door collega akkerbouwers met wie grond wordt geruild voor winterpeen. Voor de komende jaren geen granen en consumptieaardappelen meer in het bouwplan en het bietenareaal zal iets afnemen om het suikerquotum niet teveel te overschrijden.

Vermogenspositie: balanswaarde "Hoge land"	
Activa	Balans 2007
Grond	1.300.000
Woongedeelte	73.000
Overige gebouwen	350.000
Machines	250.000
Overige activa	70.000
Voorraad producten	200.000
Liquide middelen	52.000
Balans totaal	2.295.000
Passiva	
Langlopende leningen	350.000
Kortlopende leningen	50.000
Totaal vreemd vermogen	360.000
Eigen vermogen	1.935.000
% solvabiliteit	84

"Hoge land"	
Omschrijving	2007
Aantal hectare	91
Pootaardappelen	25
Suikerbieten	14
Winterpeen	15
Overige gewassen (huur voor bloemb.) Spruitk. Enz.	37
Suikerbietenquotum(*1.000)	156
Gezinsinkomen uit bedrijf	95
Totale opbrengsten	399
Opbrengst akkerbouw	399
Ontvangsten EU-premies	0
Totaal toegerekende kosten	94
Totaal niet-toegerekende kosten	300
?? Arbeidskosten	90
?? Werk door derden	15
?? Kosten machines en gebouwen	70
?? Kosten grond en gebouwen	80
?? Overige niet-toegerekende kosten	45

Bedrijf 4: Flevopolder

Gezinsbeschrijving

Gezinsbedrijf Huibers.

?? vader, Harrie, 40 jaar

?? vrouw, Riet, 41 jaar

?? Janneke, 11 jaar, basisschool

?? Piet, 10 jaar, basisschool

?? Anja, 8 jaar, basisschool

?? Liset, 5 jaar basisschool

Bedrijfsontwikkelingen

Intensivering is hier al enkele jaren aan de gang. Ruim 30% van het bedrijfsareaal in 2000 zijn geen akkerbouwgewassen meer. Dit bedrijf kiest ervoor om extra grond met erfpacht te kopen voor schaalvergroting. Het bedrijf koopt er in de komende jaren 13 ha erbij. Het gewas granen verdwijnt uit het bouwplan en deels vervangen door graszaad, uien en stamslabonen. De aandacht binnen de akkerbouwgewassen is duidelijk op poot- en consumptieaardappel. Met de pacht wordt ook het suikerquotum uitgebreid met ca 30.000 kg.

In het bouwplan is ruimte voor de verhuur van land voor witlofwortel, bloembollen en sjalot. In eigen beheer vindt de teelt van uien, stamslabonen en peen plaats.

Vermogenspositie: balanswaarde "Flevoland"

Activa	Balans 2007
Grond	1.415.000
Woongedeelte	73.000
Overige gebouwen	175.000
Machines	150.000
Overige activa	30.000
Voorraad producten	70.000
Liquide middelen	1.000
Balans totaal	1.914.000
Passiva	
Langlopende leningen	800.000
Kortlopende leningen	20.000
Totaal vreemd vermogen	820.000
Eigen vermogen	1.094.000
% solvabiliteit	57

Aankoop suikerquotum 30.000 kg á € 0,65 = € 19.500.

Uitbreiding areaal erfpachtgrond met 13 ha á € 45.000 per ha.

Gemiddelde extra jaarlasten gekocht areaal erfpacht grond ca. € 2000.

"Flevoland"

Omschrijving (bedragen in euro's)	2007
Aantal hectare	70
Pootaardappelen	10
Consumptieaardappelen	10
Suikerbieten	12
Uien	10
Stamslabonen	10
Graszaad	5
Verhuur bollen	5
Peen	8
Suikerbietenquotum(*1.000)	130
Gezinsinkomen uit bedrijf	71
Totale opbrengsten	326
Opbrengst Akkerbouw	326
Ontvangsten MacSharry	0
Totaal toegerekende kosten	75
Totaal niet-toegerekende kosten	260
?? Arbeidskosten	80
?? Werk door derden	23
?? Kosten machines en gebouwen	45
?? Kosten grond en gebouwen	87
?? Overige niet-toegerekende kosten	25

Bedrijf 5: Zuidwest Nederland**Gezinsbeschrijving**

Gezinsbedrijf de Cock
?? vader, Mart, 35 jaar
?? vrouw, Cora, 31 jaar
?? Karel, 2 jaar
?? Mariëlle, 0 jaar

Bedrijfsontwikkelingen

Dit bedrijf kiest voor een intensivering en vooral optimalisering van het bouwplan. Het areaal aardappelen zal iets toenemen en is alleen nog gericht op de consumptieaardappelteelt met als gevolg een afname van het areaal aan granen. Het ontbreken van beregeningsmogelijkheden biedt geen kansen voor het de teelt van pootaardappelen. Een deel van het effect van granen als rustgewas wordt ingenomen door de teelt van graszaad. Het bedrijf beschikt over mechanisatie voor de teelt van vlas en blijft deze benutten door de teelt van 10 ha vlas. Het areaal uien vormt een redelijk stabiel areaal in het bouwplan. Zowel in goede als minder goede jaren zijn er uien en wordt voorkomen dat achter de markt wordt aangelopen. Het areaal aan bruine bonen is afhankelijk van de vraag van de verwerker en kan iets fluctueren. De optimalisering van de suikerbietenteelt zal betekenen dat het areaal iets afneemt. De onduidelijkheid over het suikerquotumsysteem betekent dat tot 2007 geen quotum wordt aangekocht.

Vermogenspositie: balanswaarde "zuidwest Nederland"	
Activa	Balans 2007
Grond	1.500.000
Woongedeelte	55.000
Overige gebouwen	90.000
Machines	130.000
Overige activa	30.000
Voorraad producten	20.000
Liquide middelen	10.000
Balans totaal	1.835.000
Passiva	
Langlopende leningen	350.000
Familielening	300.000
Kortlopende leningen	10.000
Totaal vreemd vermogen	660.000
Eigen vermogen	1.175.000
% solvabiliteit	64

"Zuid west Nederland"	
Omschrijving (bedragen x 1000 euro)	2007
Aantal hectare	94
Granen	13
Consumptieaardappelen	25
Suikerbieten	15
Vlas	10
Bruine bonen	5
Graszaad	11
Uien	15
Suikerbietenquotum(*1.000)	160
Gezinsinkomen uit bedrijf	97
Totale opbrengsten	340
Opbrengst Akkerbouw	330
Ontvangsten MacSharry	10
Totaal toegerekende kosten	87
Totaal niet-toegerekende kosten	226
?? Arbeidskosten	70
?? Werk door derden	15
?? Kosten machines en gebouwen	45
?? Kosten grond en gebouwen	75
?? Overige niet-toegerekende kosten	21

4.2.3 Samenvatting van de bedrijven in 2007

In het overzicht zijn voor de 5 fictieve bedrijven enkele belangrijke kenmerken weergegeven(bedragen in euro"s).

Omschrijving	Veenkoloniën	Oldambt	Hoge land	Flevoland	Zuidwest Ned.
Areaal in ha	130	126	91	70	94
Areaal in ha met steun	105	103	-	-	23
Opbrengst uit bedrijf	338.000	191.000	399.000	326.000	330.000
Toegerekende kosten	83.000	48.000	94.000	75.000	87.000
Arbeidskosten	70.000	50.000	90.000	80.000	70.000
Ontvangsten MacSharry ¹⁾	100.000	43.000	-	-	10.000
Inkomen uit bedrijf	75.000	59.000	95.000	71.000	97.000
Percentage steun van inkomen	133	73	-	-	10

1) incl. steun aan zetmeelaardappelen gebaseerd op € 110,54 per ton zetmeel(2001/2002). Het voorbeeldbedrijf teelt 60 ha zetmeelaardappelen en realiseert een gemiddelde zetmeelproductie van 12 ton per ha. Het bedrag aan steun bedraagt 60 x 12 x € 110,54 = ca € 80.000.

Conclusies akkerbouwbedrijven

- De ontwikkelingen waar de akkerbouwbedrijven in de diverse regio's voor kiezen tot 2007 zijn mede gebaseerd op:
- De verwachte druk op de prijzen van vele akker- en tuinbouwproducten.
- De onduidelijkheid of het suikerquotum zal blijven en de relatie met het aankopen van suiker.
- Een verdere optimalisering van de gewassen, zowel in productie als kwaliteit, is nog mogelijk soms tot 20%.
- Het intensiveren van het bouwplan met tuinbouwgewassen door opname of uitbreiding of verhuur van grond.

Uit de gekozen bedrijven, met een relatief groot bedrijfsareaal, heeft alleen het bedrijf in Flevoland zijn areaal uitgebreid en is over gegaan tot de aankoop van suikerquotum.

Een verdere verlaging van de subsidie heeft op termijn grote gevolgen voor het bedrijf in de Veenkoloniën en daarna voor het Oldambt. Voor het zuidwesten is de bijdrage van de subsidie zodanig dat dit via aanpassingen in het bouwplan is te vervangen.

De meeste bedrijven beschreven in P1 bouwen in deze periode een goede uitgangspositie op voor P2. Dit geldt niet voor het bedrijf in het Oldambt. Dit bedrijf zou om in P2 een reëel perspectief te hebben moeten verplaatsen naar een andere regio. Zelfs met de vele hectaren is het niet mogelijk een perspectiefvol bedrijf op dit type grond te houden.

De opbrengsten die uit neventakken of activiteiten komen zijn niet opgenomen in de overzichten van 2007. Het is mogelijk dat de partner wel neveninkomsten heeft, die hier niet verder zijn opgenomen.

4.3 Melkveehouderij

4.3.1 Inleiding en uitgangspunten

In P0 hebben we 5 bedrijven beschreven die we als gedachteoefening gaan volgen tussen 2002 en 2007. Voordat we dat kunnen doen moeten we een aantal ontwikkelingen die op deze bedrijven afkomen beschrijven, inschatten en vertalen naar bedrijfsniveau. We onderscheiden hierbij 5 categorieën n.l.:

- 1) beleid op het gebied van marktordening en marktontwikkelingen,
- 2) beleid dat randvoorwaarden stelt aan de landbouw (zoals mineralen, gewasbescherming, ruimtelijke ordening),
- 3) prijzen van kapitaalgoederen als grond en quota,
- 4) andere ontwikkelingen, en als laatste maar zeker niet het onbelangrijkste,

5) de ondernemersbeslissingen.

In de laatste paragraaf wordt een beeld geschetst hoe deze bedrijven er dan uiteindelijk uit komen te zien in 2007.

Ontwikkelingen in markt en marktordening

Voor deze verkenning gaan we uit van de afspraken in het kader van Agenda 2000.

Voor de zuivelsector geldt dat deze sector sterk afhankelijk is van de gemeenschappelijke marktordening voor melk en zuivelproducten zoals die door de EU wordt vormgegeven. In dit verband zijn de afspraken die in het kader van Agenda 2000 zijn gemaakt daarom van groot belang.

Afspraken in Agenda 2000

Tijdens de Europese Raad van Berlijn op 24 en 25 maart 1999 is besloten tot hervorming van het gemeenschappelijk landbouwbeleid (GLB). Wat betreft melk- en zuivelproducten heeft deze hervorming voornamelijk betrekking op de geleidelijke vermindering van de institutionele prijzen. Deze vermindering wordt gedeeltelijk gecompenseerd door de invoering van rechtstreekse betalingen aan de producenten. De afspraken die in Berlijn gemaakt zijn, zijn in januari 2003 aangevuld en gewijzigd. Het voorstel van de Europese Commissie is om alle inkomenstoelagen (dus zowel zuivel-, slachtpremies als de MacSharry premies) te integreren in een 'bedrijfstoelage' waarop vanaf 2006 in het kader van modulatie kortingen worden toegepast. Over de eerste €5.000,- wordt geen korting toegepast; over het bedrag tussen €5.000,- en €50.000,- wordt een korting toegepast die oploopt van 1% in 2006 tot 12,5% in 2012. De korting op de bedrijfstoelage boven de €50.000 bedraagt in 2006 1% en loopt op naar 19% in 2012. De Europese Commissie heeft verder voorgesteld de hervorming van het zuivelbeleid één jaar te vervroegen en bij de daling van de interventieprijzen een verschil aan te brengen tussen vet en eiwit. Verder stelt de Commissie voor een hervormd stelsel van melkquota te handhaven tot en met het tijdvak 2014/15. De hervorming van de gemeenschappelijke marktordening (GMO) is vervat in Verordening (EG) nr. 1255/1999. De hervorming van de quotaregeling is opgenomen in Verordening 1256/1999 houdende wijziging van Verordening (EEG) nr. 3950/92.

GMO voor melk en zuivelproducten

De Europese Commissie betoont zich in haar voorstellen van begin 2003 een groot voorstander van vervroeging met één jaar van de in Berlijn overeengekomen hervorming van de zuivelregeling om de doelstellingen en voordelen van die hervorming zo spoedig mogelijk te verwezenlijken. Bovendien wil de Commissie de steunprijs voor melk ook in 2007 en 2008 worden verlagen, wat gepaard moet gaan met een verhoging van de quota met 1 % per jaar op basis van de referentiehoeveelheden na de volledige tenuitvoerlegging van Agenda 2000.

De in Berlijn afgesproken uniforme verlaging met 5 %/jaar van de interventieprijzen zal worden vervangen door asymmetrische verlagingen met 3,5 %/jaar voor magere melkpoeder en 7 %/jaar voor boter over de periode van vijf jaar. Over het geheel genomen komen die verlaging van de boterprijs met 35 % en die verlaging van de prijs voor magere melkpoeder met 17,5 % overeen met een totale verlaging van de EU-richtprijs voor melk over die vijf jaar met 28 %. De daling van richtprijs per jaar en de verhoging van de quota is weergegeven in tabel 1.

Richtprijs (Euro per 100 kg melk) en nationale referentiehoeveelheid melk (ton)

Prijs en hoeveelheidontwikkeling	2004/05	2005/06	2006/07	2007/08
Richtprijs melk	29,22	27,47	25,71	23,96
Referentiehoeveelheid melk (4,236% vet)	11.130.065	11.185.438	11.240.812	11.353.220

Bron: Verordening (EG) 1256/1999 van de raad en voorstellen van de Europese Commissie in het kader van de 'tussenbalans'.

Rechtstreekse betalingen aan de producenten

Om het negatieve effect van de verlaging van de interventieprijzen voor boter en magere melkpoeder op de inkomens van de veehouders te beperken, financiert de Europese Gemeenschap met ingang van het melkprijsjaar 2004/2005 rechtstreekse

betalingen aan de producenten. Er komen twee soorten rechtstreekse steun: een vast bedrag (de melkpremie) en extra betalingen ofwel een zogenoemde Nationale Enveloppe (zie tabel 2). De melkpremie wordt per kalenderjaar toegekend, per bedrijf en naar gelang van de individuele referentiehoeveelheid. Extra betalingen kunnen door de lidstaten op hun grondgebied worden toegekend voor een totaal bedrag dat per land is vastgesteld naar gelang van het aandeel in de totale communautaire productie. Voor Nederland is dat in 2004 € 28,6 miljoen, in 2005 € 57,2 miljoen, in 2006 € 85,8, in 2007 € 114,4 en in 2008 € 143,0 miljoen. In tabel 2 zijn de rechtstreekse steunbedragen omgerekend per 100 kg melk.

Tabel 2. Rechtstreekse betalingen aan producenten (Euro per 100 kg melk)

Prijs- en steun-ontwikkeling	2004/05	2005/06	2006/07	2007/08
Directe melkpremie	0,58	1,15	1,72	2,30
Enveloppe als aanvullende melkpremie	0,26	0,51	0,76	1,01
Totaal	0,83	1,66	2,49	3,31

Bron: Verordening (EG) 1256/1999 van de raad en voorstellen van de Europese Commissie in het kader van de 'tussenbalans'.

Marktontwikkelingen

Wereldmarkt

De informatie in deze paragraaf is gebaseerd op rapporten van de Europese Commissie de OESO (die weer put uit gegevens van FAPRI) en INRA/Wageningen University). Zij voorzien in hoofdlijnen de volgende ontwikkelingen op de zuivelmarkt: Wereldwijd gezien zal:

- de consumptie van zuivel groeien (1,2 - 1,9% per jaar), vooral in Azië en Latijns-Amerika;
- lokale productie zal in een aanzienlijk deel van die toenemende vraag voorzien.
- De EU, Nieuw Zeeland en Australië blijven de wereldmarkt domineren. Er zal enige ruimte bestaan om de exporten vanuit die landen te laten groeien.

Binnen de OESO landen blijft de trend intact van een enigszins stijgende vraag naar kaas en volle melkpoeder. De vraag naar boter en mager melkpoeder zal daarentegen iets afnemen.

In de niet-OESO landen zal de vraag naar alle categorieën zuivelproducten toenemen. Dit als gevolg van groeiende bevolkingen, toenemende welvaart, verstedelijking en een langzame omschakeling naar een meer "Westers" voedingspatroon met meer dierlijk eiwit.

De markt binnen de Europese Unie

Binnen de Europese Unie zal de zuivelmarkt zich volgens de berekeningen ook vrij gunstig ontwikkelen. De prijzen op de zuivelmarkt zullen namelijk naar verwachting net boven de interventieprijsniveaus blijven. Daardoor zal er weinig of geen interventie plaatsvinden. Verder komen vraag en aanbod binnen de EU-15 naar verwachting iets beter in evenwicht.

Enkele van de belangrijkste conclusies voor de EU van de modelberekeningen:

- De melkquota zullen volledig vol gemolken worden. De totale melkproductie stijgt een kleine 2% als gevolg van de overeengekomen verhoging van de melkquota onder Agenda 2000.
- Voor kaas geldt in de EU-15 dat:
 - ~~de~~ de totale consumptie jaarlijks bijna 1% groeit;
 - ~~de~~ de productie jaarlijks eveneens bijna 1% groeit;
 - ~~dat~~ dat de export naar derde landen min of meer gelijk blijft.
- Voor boter geldt in de EU-15 dat:
 - ~~de~~ de consumptie jaarlijks min of meer gelijk blijft;
 - ~~de~~ de productie jaarlijks iets daalt (bijna 1%);

- ~~de~~ de export naar derde landen (die ongeveer 10% van de totale productie uitmaakt) iets daalt.
- Voor mager melkpoeder geldt dat:
 - ~~de~~ de consumptie zo'n 10% daalt;
 - ~~de~~ de productie bijna 20% daalt;
 - ~~de~~ productie en consumptie zullen in 2009 bijna in evenwicht zijn.

Toetreders

In de toetredende Oost-Europese landen zal tussen 2002 en 2009:

- de zuivelproductie zo'n 10% dalen (als gevolg van allerlei structurele problemen);
- de zuivelconsumptie zo'n 10% stijgen (als gevolg van toenemende koopkracht).

Per saldo zullen de toetreders in 2009 ruim 1 miljoen ton melkequivalenten importeren. Het is echter niet bekend of deze import uit de EU-15 komt of van buiten de EU-15.

OESO, FAPRI en Europese Commissie hebben projecties gemaakt voor de zuivelmarkten tot en met 2009. Het lijkt waarschijnlijk dat de consumptie na 2009 in hetzelfde tempo blijft groeien. De groei van de productie zal daarbij de neiging hebben iets achter te blijven, waardoor de prijsontwikkeling van zuivelproducten gunstig zal blijven.

De vraag naar zuivelproducten zal evenwel sterk zal afhangen van de economische ontwikkelingen. Bij een gunstige situatie van de wereldeconomie is de vraag naar zuivelproducten meestal goed. Het herstel van de economie wordt verwacht vanaf 2003. Het is echter onvoorspelbaar hoe lang een eventuele groeiperiode van de economie duurt. Het is daarom ongewis of de vraag naar zuivelproducten rond 2007 dusdanig is dat grote afwijkingen van de berekende opbrengstprijzen verwacht mag worden. De OECD is echter tamelijk optimistisch over de stand van de wereldeconomie in 2007.

Conclusie

Door een verlaging van de interventieprijzen voor melk in de periode 2005 – 2007 als gevolg van de hervormingen van het landbouwbeleid zal ook de melkprijs dalen. De vooruitzichten voor de zuivelmarkt zijn redelijk gunstig vooral voor de producten die door de Nederlandse zuivelsector worden geproduceerd. Daarom mag verwacht worden dat een dalende melkprijs een positief effect heeft op de vraag naar zuivelproducten waardoor de melkrijzdaling minder dan 15% zal zijn.

Melkprijs in 2007

Het wiskundige verband tussen richtprijs en de door de veehouders ontvangen opbrengstprijzen voor melk is zwak. Dat blijkt uit de resultaten van de afgelopen jaren. Dit zwakke verband wordt veroorzaakt doordat de richtprijs relatief constant is en de opbrengstprijzen voor melk wisselt afhankelijk van de afzetmogelijkheden voor zuivelproducten. Wanneer de afzetmogelijkheden goed zijn zal de opbrengstprijzen meer afwijken van de richtprijs dan wanneer veel boter en magere melkpoeder tegen interventieprijzen moet worden afgezet. De richtprijs werkt echter wel sturend op de hoogte van de melkprijs in die zin dat de aan de veehouders uitbetaalde melkprijs op langere termijn bekeken iets boven de richtprijs zal uitkomen. Een verandering van de richtprijs zal dan ook invloed hebben op de door de melkveehouders ontvangen melkprijs.

Gerekend over de afgelopen 10 jaar (1990-2000) ligt de in Nederland uitbetaalde melkprijs gemiddeld 14% boven de EU-richtprijs lag. Wanneer dit percentage in 2007 ook zou gelden, komt de melkprijs uit op €28,31 per 100 kg.

Een daling van de melkprijs kan tot gevolg hebben dat de prijs van zuivelproducten daalt en daarmee de vraag naar zuivelproducten stijgt. Daarnaast zorgt een groeiende bevolking bij een gelijkblijvende productieomvang tot een toename van de vraag. Een daling van de interventieprijzen hoeft daarom niet te resulteren in een evenredige verlaging van de aan de veehouders uitbetaalde melkprijs. Voor de, voor de Nederlandse zuivelindustrie belangrijke producten kaas en versproducten verwacht de

Commissie tot 2009 een geringe prijsdaling resp. een ongewijzigde prijs ook al daalt de richtprijs voor melk in die periode wel.

Het is onzeker of een daling van de prijs van zuivelproducten door de detailhandel volledig wordt "doorgegeven" aan de consument. Wat dat betreft stemmen de ervaringen bij vlees niet optimistisch. Uit de gegevens van het CBS blijkt dat een daling van de opbrengstprijzen voor de veehouders geen effect heeft op de prijs die de consument voor het vlees moet betalen.

Het is dan ook onzeker of een daling van de aan de veehouder uitbetaalde melkprijs ook wordt doorberekend in lagere prijzen voor zuivelproducten voor de consument en daardoor in meer vraag naar zuivel door de consument.

In het kader van deze verkenning moet een aanname worden gedaan over de melkprijs die de veehouders naar alle waarschijnlijkheid in 2007 ontvangen. Op grond van voorgaande berekeningen en overwegingen lijkt het verantwoord te veronderstellen dat in 2007 gerekend kan worden met een vetprijs van €3,25 per kg en een eiwitprijs van €5,65 per kg en een negatieve grondprijs aan te houden van €3,80 per 100 kg melk. Bij onveranderde vet- en eiwitgehalten zal de gemiddelde melkprijs dan uitkomen op ca. €30,- per 100 kg.

Randvoorwaarden uit beleid

Veranderingen van het mineralenbeleid.

De ontwikkelingen bij het mineralenbeleid zijn niet geheel duidelijk. Vooralnog wordt verondersteld dat het beleid onverkort wordt uitgevoerd. Dat wil zeggen dat in 2003 de eindverliesnormen van resp. 180 kg stikstof op grasland en 100 kg stikstof op bouwland van kracht worden. Op uitspoelinggevoelige zandgronden is de verliesnorm voor stikstof vanaf 2004 resp. 140 en 60 kg.

Daarnaast wordt verondersteld dat het derogatieverzoek (het verzoek om meer stikstof uit dierlijke mest op grasland te mogen aanwenden dan de door de EU-nitraatrichtlijn vastgelegde 170 kg) voor het gehele graslandareaal in één of andere vorm wordt ingewilligd.

Uit berekeningen van het LEI blijkt dat de kosten van de nutriëntenproblematiek op melkveehouderijbedrijven in het boekjaar 1999-2000 gemiddeld €600,- per bedrijf bedroegen.

Het Rijks Instituut voor Volksgezondheid en Milieuhygiëne heeft in 2002 het rapport Minas en Milieu uitgebracht. In dit rapport wordt verslag gedaan van de werking van de Meststoffenwet en het daarin vastgelegde mest- en mineralenbeleid. In het rapport wordt ook een verkenning gemaakt voor het jaar 2003 en later als de aangescherpte verliesnormen zouden gaan gelden. Voor melkveebedrijven zijn de kosten van aanscherping voor bedrijven die niet op uitspoelinggevoelige gronden liggen gemiddeld €700 per bedrijf, waarbij de verschillen tussen de bedrijven groot zijn. Voor bedrijven op droge zand- en lössgronden bedragen de kosten gemiddeld circa €1.000 per bedrijf. Vooral het verlagen van de stikstofverliesnorm vergt een forse aanpassing van het management van het bedrijf op strategisch, tactisch en operationeel niveau.

De kosten voor de maatregelen om aan de nitraatrichtlijn te voldoen zijn van een groot aantal factoren afhankelijk. Voor de oriëntatie op toekomstige ontwikkelingen is uitgegaan van een negatief effect op de arbeidsopbrengst van 50 eurocent per 100 kg melk voor bedrijven op uitspoelinggevoelige zand- en lössgronden en 25 eurocent op alle overige gronden.

Systeem van mestafzetovereenkomsten

In 2002 is het systeem van mestafzetovereenkomsten van kracht geworden. Dit systeem, dat onderdeel uitmaakt van de Meststoffenwet houdt in dat veehouders vooraf moeten kunnen aantonen dat zij over voldoende mestafzetruimte beschikken. Deze mestafzetruimte kan bestaan uit eigen grond, overeenkomsten met andere grondeigenaren (direct of indirect via een intermediair) of een overeenkomst met een mestexporteur.

Doel van het systeem is een koppeling tussen de productie- en afzetmogelijkheden van dierlijke mest. De kosten van mestafzetovereenkomsten bedragen € 1.100 voor het gemiddelde melkveebedrijf (Minas en Milieu, Balans en Verkenning, RIVM Rapport 718201005,2002). Verwacht mag worden dat de kosten voor mestafzetovereenkomsten de komende jaren niet zullen stijgen omdat door een verdere afname van de intensieve veehouderij de vraag naar mestplaatsingsruimte afneemt. Voor de oriëntatie op toekomstige ontwikkelingen is gerekend op een prijs van 25 eurocent per 100 kg melk die boven een hoeveelheid van 12.000 kg per hectare wordt geproduceerd.

Grond en Quota

Grondprijzen

Conform het eerder gestelde worden tot 2007 geen veranderingen of een lichte daling in de grondprijs verondersteld.

Melkquota

Sinds 1984 levert de melkquotaregeling een bijdrage aan de regulering van de productie in de melkveehouderijsector. De quota worden in het kader van Agenda 2000 in de EU met ongeveer 3% verhoogd. De ontwikkelingen t.a.v het quoteringssysteem zijn tamelijk onzeker. De Europese Commissie heeft voorgesteld om het systeem tot 2014-2015 te behouden, een minderheid van de landen wil echter een afschaffing van het quoteringssysteem.

Wanneer als gevolg van de hervorming van het gemeenschappelijk landbouwbeleid de melkprijzen dalen zal ook de prijs voor melkproductierechten dalen. In dit verband is de schaduwprijs van melk van belang. De schaduwprijs is de prijs waarbij de marginale opbrengsten gelijk zijn aan de marginale kosten. Met ander woorden: de schaduwprijs is de prijs waarbij de variabele productiefactoren volledig worden vergoed. Het verschil tussen de werkelijke opbrengstprijzen en de schaduwprijs is de zogenaamde "quotumrent". De rent voor het quotum is in feite een huur- of leaseprijs, dus de prijs die een melkveehouder maximaal kan betalen voor een extra eenheid productierecht dat hij één jaar kan benutten. Als de veehouder ook nog wat wil verdienen aan de gehuurde productierechten zal de prijs die hij/zij bereid is te betalen voor het huren van productierechten iets onder de "quotumrent" liggen. Voor veehouders die door het huren van tijdelijke productierechten een superheffing van 115% kunnen vermijden zal de bereidheid om meer te betalen dan de "quotumrent" groot zijn.

De prijs van productierechten die 1 jaar kunnen worden benut ligt de laatste jaren in de buurt van de 3,75 à 4,25 eurocent voor ieder 10 gram melkvet die wordt geleased. De fluctuaties zijn echter vrij groot waardoor de prijzen zich regelmatig buiten de aangegeven bandbreedte begeven. De prijs voor permanent beschikbare productierechten is ongeveer ruim 10x zo hoog als van leasemelk. Wanneer de melkprijs daalt, mag verwacht worden dat, bij gelijkblijvende schaduwprijs, de "quotumrent" kleiner wordt.

Het verschil tussen werkelijk opbrengstprijzen en leaseprijs bedraagt de laatste jaren ongeveer €17 per 100 kg melk. Ervan uitgaande dat de prijs van de variabele productiefactoren niet stijgt (wat ze waarschijnlijk wel doen) zou dat betekenen dat, bij een melkprijs van €30 per 100 kg in 2008, de prijs van een voor één jaar benutbaar productierecht maximaal €13 per 100 kg (4,36% vet) zal bedragen. Dit komt neer op een leaseprijs van 3 eurocent per % vet of 30 eurocent per % vet voor permanent beschikbare productierechten. Deze prijs zal uiteraard sterk afhangen van de toekomst van het quoteringssysteem. Als in 2007 –2008 uitzicht bestaat op een spoedige afschaffing stelsel zal de animo om in productierechten te investeren sterk afnemen en dus zal de prijs dalen.

Technische ontwikkelingen

De technische ontwikkelingen in de melkveehouderij kunnen worden onderscheiden in:

1. veranderingen in de productiviteit van de dieren.
2. veranderingen in de arbeidsproductiviteit.
3. veranderingen in de productiviteit van de grond.

Ad 1) Sinds 1980 is het niveau van de gemiddelde productie van de Nederlandse koeien gestegen met ruim 3.000 kg melk. De melkproductie van de gecontroleerde veestapel kwam daarmee uit op 8.600 kg in 342 lactatiedagen. Dit is een gemiddelde stijging van de productie met 100 kg per jaar. Deze productiestijging verloopt niet lineair: tussen 1950 en 2000 steeg de productie met 4.000 kg (NRS Jaarstatistiek 2000 en 2001). Dit betekent dat in de periode 1970 -2000 jaar het accent meer op productie heeft gelegen dan in de periode 1950 –1970. Thans is er een neiging om het fokdoel te verbreden. Naast kenmerken als productie en exterieur staat ook het fokken van een “duurzame” koe volop in de belangstelling. Naarmate meer kenmerken in het fokdoel worden opgenomen zal de progressie bij het bereiken van ieder doel afzonderlijk minder snel gaan (tenzij er een correlatie tussen de fokdoelen bestaat). Er mag dan ook verwacht worden dat de stijging van de melkproductie in de komende jaren minder snel zal gaan dan in de afgelopen jaren. Illustratief in dit verband is dat in het boekjaar, dat loopt van september 2001 t /m augustus 2002 de gemiddelde productie per lactatie weliswaar met 100 kg is gestegen tot ruim 8.700 kg melk maar dat ook het aantal melkdagen met 7 is toegenomen. Dit betekent dat de voor lactatieperiode gecorrigeerde productie niet is gestegen.

Ad 2) Ongeveer 25 jaar geleden kon een gezinsbedrijf met een arbeidsinzet 3.000 uur per ongeveer 60 melkkoeien met bijbehorend jongvee verzorgen. In die tijd produceerden de gecontroleerde koeien gemiddeld een kleine 5.000 kg melk per dier per jaar. Dat betekent dat op een gezinsbedrijf ongeveer 300.000 kg melk werd geproduceerd. In vraaggesprekken met veehouders komt naar voren dat in het begin van de 21e eeuw op een gezinsbedrijf een productie van circa 600.000 kg per jaar thans mogelijk is zonder dat dit tot sociaal ongewenste situaties leidt. Dit betekent dat in aantallen dieren uitgedrukt de productie op een gezinsbedrijf in 25 jaar met 15% is gestegen maar uitgedrukt in liters melk is de productiviteitsstijging ongeveer 100%. Wanneer echter in de toekomst de stijging van de productie per koe verder afneemt (zie ad 1) zal echter ook de stijging van arbeidsproductiviteit afnemen. Een stijging van de arbeidsproductiviteit in de melkveehouderij mag wel verwacht worden naarmate ondernemers er meer in slagen om arbeidspieken gedurende het jaar te elimineren. In dit verband wordt opgemerkt dat melkveeouders zich steeds vaker concentreren op alleen de veeverzorging en het “landwerk” (vooral de voederwinning en bemesting) uitbesteden aan de loonwerker. In die situaties kan de benodigde arbeid beperkt worden tot ca. 35 uur per koe per jaar. Arbeidsproductiviteitsstijging wordt van oudsher bereikt door verder mechanisatie van werkzaamheden. In dit verband is één van de belangrijkste ontwikkelingen in de afgelopen jaren de introductie van de melkrobot. De verwachtingen t.a.v. de “opmars” van de melkrobot zijn verschillend. Uit een recente enquête onder melkveeouders blijkt dat minder dan 1% plannen heeft om in een melkrobot te investeren en minder dan 3% denkt er aan om dat te doen. In een rapport van het Praktijkonderzoek Veehouderij wordt echter aangegeven binnen een periode van tien jaar 30 tot 40 % van alle melkveebedrijven die tussen de 50 en 100 koeien hebben automatisch zal melken.

Ad 3) Er mag niet verwacht worden dat de productiviteit van de bodem de komende jaren ingrijpende wijzigingen zal ondergaan. Weliswaar stijgt door veredelingsactiviteiten de genetische aanleg voor productie maar omdat blijvend grasland met vrij grote tijdsintervallen wordt vernieuwd mag niet verwacht worden dat de genetische potentie voor productie bij grasland sterk zal stijgen. Er zijn echter wel ontwikkelingen die de productiviteit van de bodem negatief beïnvloeden. Verwacht mag worden dat door de effecten van het mineralenbeleid het gebruik van kunstmeststikstof tegen 2005 met ongeveer 35% zal zijn gedaald t.o.v. de situatie van 1998. Dit zal ongetwijfeld enig effect hebben op het productievermogen van de grond. Daarnaast krijgt de melkveehouderij in toenemende mate te maken met de effecten van vernatting en verdroging waarbij de effecten op het inkomen soms aanzienlijk zijn vooral vanwege de lagere gewasopbrengsten.).

Ondernemersbeslissingen

Hieronder is een puntsgewijze samenvatting weergegeven van gesprekken met 4 melkveehouders in 4 verschillende regio's. Daarnaast is ook een gesprek gevoerd met een adviseur van een accountants- en adviesbureau. Uit de gesprekken komen de volgende trends, mogelijkheden en beperkingen naar voren:

- De beslissing om te investeren in het bedrijf wordt bepaald door de financiële resultaten uit het verleden en de verwachting dat in de nabije toekomst het verschil tussen opbrengsten en kosten voldoende zal zijn om de investeringskosten terug te verdienen.
- Veranderingen in het Europese landbouwbeleid die pas over een periode van 5 jaar hun invloed doen gelden spelen op nauwelijks mee bij de investeringsbeslissingen.
- Er is een sterke voorkeur voor investering in melkproductierechten boven investering in grond.
- In gebieden met overwegend melkveehouderij komt voldoende "los" land beschikbaar waarop ruwvoer geteeld kan worden om in de voederbehoefte te voorzien en om aan de behoefte aan mestplaatsingsruimte te voldoen. Deze grond wordt door intensiverende melkveehouders vastgelegd via kortlopende pachtcontracten en/of via mestafzetovereenkomsten.
- In gebieden met overwegend melkveehouderij komen regelmatig relatief kleine percelen grond te koop waardoor een melkveebedrijf geleidelijk in oppervlakte kan groeien. Nadeel hiervan is dat de verkavelings situatie van de bedrijven geleidelijk verslechtert waardoor de efficiëntiewinst van schaalvergroting deels teniet wordt gedaan
- In gebieden waar akkerbouw en melkveehouderij naast elkaar voorkomt zijn er nauwelijks mogelijkheden om een melkveebedrijf geleidelijk in oppervlakte te laten groeien. Uitbreiding van de oppervlakte kan daar alleen door een compleet (akkerbouw-)bedrijf over te nemen.
- In gebieden waar akkerbouw en melkveehouderij naast elkaar voorkomt kan de melkveehouderij niet concurreren met de akkerbouw wanneer het gaat om het betalen van pachtprizen voor kortlopende pacht van "los" land. Dat wordt veroorzaakt doordat kortlopende pachtcontracten meestal gesloten worden tegen prijzen die passen bij hoogsalderende akkerbouw en tuinbouwgewassen. Het telen van ruwvoer is bij dergelijke pachtprizen niet rendabel.
- De populariteit van grond in natuurgebieden is aanzienlijk toegenomen omdat deze grond in het kader van het mineralenbeleid volledig meetelt voor de mestplaatsingsruimte.
- Investerings in melkproductierechten hebben op de extensievere bedrijven (ca. 12.000 kg quotum per hectare) een terugverdientijd van 10-12 jaar. Bedrijven die al een quotum hebben van 15.000 kg per hectare en verder willen intensiveren moeten rekenen met langere terugverdientijden (15-18 jaar).
- Melkveehouders die de effecten van geldontwaarding willen compenseren moeten de omvang van hun melkproductierechten jaarlijks met 2% vergroten. Bedrijven die streven naar een geleidelijke vergroting van hun inkomenscapaciteit moeten daarom jaarlijks hun volume aan productierechten met 4-5% uitbreiden.

- Veehouders die investeren in melkproductierechten hebben de overtuiging dat er ook na 2008 een vorm melkquotering blijft bestaan.
- Er is bij de veehouders enige bezorgdheid dat er na het eventueel afschaffen van het melkquoteringstelsel een fabrieksquotering wordt ingevoerd.
- Plannen op het gebied van ruimtelijke ordening kunnen een gebied jarenlang in onzekerheid houden waardoor de bedrijfsontwikkeling stagneert.
- Vrijwillige bedrijfsverplaatsing is niet haalbaar wegens de grote kapitaalvernietiging die dat met zich meebrengt en omdat de fiscus de mogelijk vrijkomende stille reserves belast.
- Wanneer het gerucht ontstaat dat het landelijke gebied in de buurt van grote steden mogelijk de bestemming industrieterrein of woningbouw krijgt worden de expansiemogelijkheden van de plaatselijke landbouw belemmerd omdat speculerende projectontwikkelaars de grondprijs sterk opdrijven.
- Grootschalige al dan niet grondloze melkveehouderij wordt onwenselijk geacht wegens het negatieve imago dat een dergelijk bedrijfssysteem op de hele sector heeft.
- De omvang van gezinsbedrijven is bij de huidige stand van de techniek begrensd tot circa 600.000 – 700.000 kg melk. De stap naar een “meerpersoonsbedrijf” is moeilijk te maken omdat het betekent dat een bedrijf in korte tijd sterk moet groeien naar een omvang van 1,1 – 1,2 miljoen kg melk.
- De huidige generatie melkveeouders is over het algemeen niet opgeleid en mentaal niet in staat om een grootschalig melkveebedrijf te leiden.
- Op bedrijven met goede technische resultaten kan een productie van 15.000 kg per hectare worden gerealiseerd zonder dat het problemen oplevert met de mineralenverliesnormen. Op bedrijven met een aangepaste bedrijfsvoering en productieve grond kan tot 20.000 kg worden gehaald.
- Bedrijven in de buurt van niet-agrarische bebouwing kunnen in hun expansiemogelijkheden worden belemmerd door de huidige regelgeving. In het bijzonder bedrijven gelegen binnen dorpskernen (bijv. lintbebouwing) kunnen hierdoor niet onbelemmerd groeien.
- Bedrijfsopvolging is veelal alleen mogelijk als de overige familieleden er mee instemmen dat de productiemiddelen voor een (veel) lagere waarde dan de marktwaarde worden overgedragen aan de opvolger.
- In gebieden met veel alternatieve werkgelegenheid ontwikkelt zich deeltijdmelkveehouderij.
- “Verbrede landbouw” zal op het gebied van financiële resultaten moeten kunnen concurreren met intensieve landbouw. Het wordt betwijfeld of verbrede landbouw inderdaad die concurrentiekracht bezit.

4.3.2 Ontwikkelingen van de voorbeeldbedrijven

In dit hoofdstuk worden de bedrijven uit P0 gevolgd tussen 2002 en 2007. Hierbij zijn de ondernemersbeslissingen leidend, waarbij de ondernemers uitgaan van een aantal randvoorwaarden uit markt(-ordening)beleid, prijzen voor grond en quota en technische mogelijkheden zoals die in voorgaande hoofdstukken aangegeven zijn. Naast de ondernemersbeslissingen zijn ook financiële resultaten opgenomen. Gegeven zijn de vermogenpositie per 1 mei 2002, het saldo per 100 kg melk in 2002 en 2007 en de inkomensvorming en besteding in 2002 en 2007.

Toelichting financiële resultaten.

Vermogenspositie

Alle posten die op de balans zijn opgenomen zijn berekend uit het gemiddelde van overeenkomstige bedrijven. Bij sommige posten zijn afwijkingen van dit gemiddelde aangebracht als dit paste bij het betreffende bedrijf.

Bij een “machineboer” is dus de post “werktuigen en installaties” aangepast, bij een bedrijf dat zojuist een stal heeft vernieuwd of vergroot is de post “gebouwen” aangepast.

De post immateriële vaste activa omvat aangekochte melk- en overige quota, teeltvergunningen, goodwill en overname van het erfpachtrecht. Quota en

erfpachtrecht "om niet verkregen" zijn niet opgenomen. Vanwege deze benadering is er op vrijwel alle melkveebedrijven in deze post een aanzienlijk "stille reserve" opgenomen die echter ook "stil" blijft zolang het bedrijf niet wordt vervreemd of beëindigd. De solvabiliteit is dus in werkelijkheid hoger dan hier weergegeven. Wanneer de melkquotering wordt afgeschaft vermindert deze post voor zover het de waardering van aangekocht melkquotum betreft. In dat geval is er sprake van kapitaalvernietiging en zal de solvabiliteit dus lager worden.

Ook in de post "Grond" is op de meeste bedrijven sprake van een stille reserve die "stil" blijft zolang het bedrijf niet wordt vervreemd of beëindigd.

Saldo

Alle posten die in het saldo zijn opgenomen zijn berekend uit de trendmatige ontwikkelingen vanaf 1992 en gecorrigeerd voor effecten van bedrijfsgrootte en waar nodig aangepast waar dit logisch voortvloeide uit de ondernemersbeslissingen. Als een bedrijf bijvoorbeeld veel in loonwerk laat doen zal de post "werk door derden" aangepast worden evenals de post "werktuigen en materialen".

Het saldo per 100 kg melk is weergegeven voor de jaren 2002 en 2007. Echter omdat het jaar 2002 een jaar lijkt te worden met een lage melkopbrengstprij is de prijs lager gesteld dan de langjarige trend aangeeft. Door deze benadering lijken de verschillen tussen 2002 en 2007 niet groot.

In 2007 is gerekend met een inkomenstoeslag van circa 2,5 eurocent per liter melk (zie tabel 2). Omdat echter de overige componenten uit de post "andere opbrengsten dan melk" (in deze post zijn de inkomenstoelagen opgenomen) een dalende tendens vertonen is de inkomenstoeslag niet geheel "terug te vinden".

Inkomensvorming en bestedingen

Alle posten die in het saldo zijn opgenomen zijn berekend uit de trendmatige ontwikkelingen vanaf 1992 en gecorrigeerd voor effecten van bedrijfsgrootte en ondernemersbeslissingen zoals ook onder "vermogenspositie" en "saldo" weergegeven.

Op de volgende bladzijden zijn de afzonderlijke bedrijven met hun uitkomsten weergegeven.

Fivelingo

Bedrijf "Marnehoeve" uit de provincie Groningen, in 1985 overgenomen van schoonvader. De maatschap is 18 jaar geleden begonnen op een bedrijf met 25 hectare grasland met een melkquotum van 300.000 kg. Het bedrijf heeft geen last gehad van planologische belemmeringen.

Het bedrijf wordt door het mineralenbeleid ook weinig in zijn ontwikkeling geremd omdat het beschikt over een productieve grondsoort en omdat met de akkerbouwers in de omgeving tegen geringe kosten afspraken zijn te maken over de benodigde mestplaatsingsruimte.

De intensiteit van het bedrijf bedraagt in 2003 ongeveer 15.000 kg melk per hectare. Vanwege de matige solvabiliteit (een gevolg van de ambitieuze groei in het verleden) en de onzekerheid rond het voortbestaan van de melkquotering besluit het bedrijf de uitbreiding tot 2007 op een laag pitje te zetten. Jaarlijks wordt nog een geringe hoeveelheid quotum aangekocht (10.000 kg) juist voldoende voor de stijgende melkproductie van de veestapel.

Gezinsbeschrijving (2002):

- vader, Kees, 44
- vrouw, Thea, 43,
- 2 zoons (11 en 7)
- 2 dochters (14 en 3)

Bedrijf wordt als man-vrouw maatschap gevoerd. Daarnaast wordt gemiddeld 20 uur vreemde arbeid ingehuurd.

Bedrijfsgegevens

- kleigrond,
- 52 ha grasland, 40 ha eigendom, 12 ha pacht
- 8 ha maïsland, pacht
- 30 ha huiskavel

Veestapel:

- 100 melkkoeien (8.900 - 4,50 - 3,50)
- 70 stuks jongvee
- melkquotum 915.000 kg
- krachtvoer incl. bijprod.: 2.500 kg/koe

Huisvesting:

- ligboxenstal (80 plaatsen melkkoeien), gebouwd 1980, uitbreiding in 2000 met 40 plaatsen voor melkvee en 40 plaatsen voor ouder jongvee; 2x 6 visgraatmelkstal
- ligboxenstal (50 plaatsen jongvee) + werktuigenberging, gebouwd 1985
- voormalige boerderij voor opslag en stalling 10 caravans
- voeropslag: 3x sleufsilos voor gras en maïs
- mestopslag onder de stal en silo
- werktuigen

volwaardige arbeidskrachten 1,8 waarvan 1,4 ondernemers

Nederlandse grootte-eenheden 165

Conclusie t.a.v. de ontwikkelingen tot 2007:

De hervorming van het zuivelbeleid heeft geen grote invloed op de financiële resultaten. De beslissing om het kalm aan te doen met de expansieplannen lijkt in het licht van de toekomstige onzekerheden een goede gezien het feit dat het bedrijf nauwelijks aan vermogensvorming toekomt.

Vermogenspositie " Marnehoeve" (balanswaarde 01-05):

Activa:	2002	2007	Passiva	2002	2007
Immateriële vaste activa	195.000	145.000	hypothecaire leningen	762.000	686.000
Grond	875.000	788.000	familieleening	58.000	52.000
Bedrijfsgebouwen	300.000	275.000	kortlopende schulden	12.000	15.000
Werktuigen en installaties	130.000	123.000	Totaal vreemd vermogen	832.000	753.000
Veestapel	135.000	128.000	Eigen vermogen	1.171.000	1.099.000
Woning/woongedeelte	95.000	111.000			
Ov. materiële activa privé	45.000	49.000			
Financiële vaste activa	38.000	40.000			
Voorraden + vorderingen	75.000	64.000			
Vlottende activa	115.000	129.000			
Balanstotaal	2.003.000	1.852.000	Balanstotaal	2.003.000	1.852.000
Solvabiliteit:	58%	59%			

Saldo per 100 kg melk (in euro's)

	2002	2007
Toegerekende kosten	10,81	11,23
Arbeid	10,96	11,24
Werk door derden	1,31	1,58
Werktuigen en materialen	6,00	5,41
Grond en gebouwen (pb)	6,80	6,31
Niet toegerekende kosten	7,41	5,31
w.v. melkquotum	4,35	1,89
w.v. overige niet toegerekende kosten	3,07	3,42
Totaal kosten (pb)	43,28	41,07
Melkopbrengst	31,85	30,00
Opbrengsten anders dan melk	6,42	7,57
Totaal opbrengsten	38,26	37,57
Netto bedrijfsresultaat (pb)	-5,02	-3,50
Kostprijs melk (pb)	36,87	33,51

Inkomensvorming en bestedingen

	2002	2007
Netto bedrijfsresultaat (pb)	-45286	-40148
Berekend loon ondernemer(s)	78421	87505
Arbeidsopbrengst ondernemer(s)	33135	47357
Incidentele bedrijfsopbrengsten ¹⁾	887	18408
Berekende rente	23887	21415
Berekende pacht	45852	47384
Afschr. op bedrijfsgebouwen	16093	16246
Overige eigenaarslasten	4094	5107
Betaalde rente	52463	52126
Niet uitbetaalde vergoeding vermogen	-2910	-4680
Ondernemersinkomen	30225	42678
Berekend loon gezinsleden	14727	13074
Gezinsinkomen uit het bedrijf	44952	55752
Totaal inkomen buiten het bedrijf	1199	1333
Totaal gezinsinkomen per bedrijf	46151	57085
Persoonlijke belastingen	7845	9704
Besteedbaar inkomen per bedrijf	38305	47381
Totaal gezinsbestedingen per bedrijf	43113	45834
Besparingen	-4808	1547
Spaarquote	0,0	3,37

1) in deze post zijn de inkomstenstoelagen opgenomen

Randstad

Bedrijf "Veenlust" in de buurt van Amsterdam met veel aandacht voor natuur. Het gezinsbedrijf is in 1980 overgenomen van vader. Bedrijf wordt als maatschap met twee broers gevoerd.

In 2002 zijn een aantal ingrijpende beslissingen genomen die gevolgen hebben voor de toekomst. Het bedrijf had altijd een tweehoofdige leiding in de vorm van een maatschap van twee broers. Omdat er zich bij één van de twee een opvolger aandient wordt besloten dat één van de broers een eigen bedrijf begint. Het is de bedoeling dat in 2003 ondernemer I wordt uitgekocht om ruimte te maken voor opvolger I. Er ontstaat dan een vader-dochter maatschap. Om ondernemer II uit te kopen moet in 2003 € 600.000 geleend worden. Het is de bedoeling dat de opvolger het bedrijf in 2010 geheel overneemt. Op dat moment is ook de ligboxenstal 30 jaar oud en aan vernieuwing toe. Ook de melkmachine-installatie is aan vervanging toe.

Gezinsbeschrijving

- ondernemer I, 48 jaar
- ondernemer II, 43 jaar, Stapt in 2003 uit het bedrijf
- echtgenoten van beide broers werken ieder circa 250 uur in de vorm van uitvoerend werk
- opvolger, 22 jaar .werkt vanaf 2003 volledig mee

Bedrijfsgegevens

- veengrond,
- 72 ha grasland, 64 ha eigendom, 8 ha pacht
- 8 ha maisland, pacht
- 40 ha huiskavel

Veestapel

- 80 melkkoeien (8.900 - 4,50 - 3,45)
- 70 stuks jongvee
- melkquotum 750.000 kg
- krachtvoer incl. bijprod.: 1.800 kg/koe

Huisvesting

- ligboxenstal (80 plaatsen melkkoeien), gebouwd in 1980, 2x 6 zij-aan-zijmelkstal
- ligboxenstal (60 plaatsen jongvee) + werktuigenberging, gebouwd 1985
- voeropslag: 3x sleufsilos voor gras en maïs
- mestopslag in bovengrondse silo
- werktuigen

volwaardige arbeidskrachten 2,3 vak waarvan 2,0 ondernemers

Nederlandse grootte-eenheden 200

Conclusie t.a.v. de ontwikkelingen tot 2007

Het uittreden en uitkopen van één van de maten uit broer-broer maatschap en het vormen van een vader-dochter maatschap doet een zware aanslag op de vermogenpositie van het bedrijf. Het besteedbaar inkomen neemt met ruim €20.000 af. Om de inkomenscapaciteit van het bedrijf te vergroten zou het quotum (aanzienlijk) verruimt moeten worden. Gezien de hoge kosten die met een investering in quotum gemoeid zijn en de onzekerheid over het voortbestaan van het quoteringstelsel is het echter de vraag of een investering in quotum voldoende snel kan worden terugverdient. De hervorming van het EU-zuivelbeleid verslechtert de financiële resultaten van het bedrijf meer dan bij een ongewijzigd EU-beleid. Het bedrijf krijgt het door de zuivelhervorming dus extra zwaar.

Het is dan ook de vraag of de ambitie om het bedrijf in 2010 over te dragen gerealiseerd kan worden.

De kans is reëel aanwezig dat de vader zijn oudedagsvoorziening nog enige tijd op de lange baan zal moeten schuiven.

Vermogenspositie "Veenlust" (balanswaarde 01-05):

Activa:	2002	2007	Passiva	2002	2007
Immateriële vaste activa	220.000	163.000	hypothecaire leningen	399.000	944.000
Grond	979.000	1.028.000	familielening	65.000	72.000
Bedrijfsgebouwen	327.000	301.000	kortlopende schulden	12.000	15.000
Werktuigen en installaties	162.000	153.000	Totaal vreemd vermogen	476.000	1.031.000
Veestapel	100.000	98.000	Eigen vermogen	1.715.000	1.070.000
Woning/woongedeelte	100.000	97.000			
Ov. materiële activa privé	53.000	51.000			
Financiële vaste activa	44.000	40.000			
Voorraden + vorderingen	84.000	72.000			
Flottende activa	122.000	98.000			
Balanstotaal	2.191.000	2.101.000	Balanstotaal	2.191.000	2.101.000
Solvabiliteit:	78%	51%			

Saldo per 100 kg melk (in euro's)

	2002	2007
Toegerekende kosten	10,81	11,24
Arbeid	9,97	10,22
Werk door derden	1,16	1,41
Werktuigen en materialen	5,94	5,35
Grond en gebouwen (pb)	6,58	6,11
Niet toegerekende kosten	7,42	5,24
w.v. Melkquotum	4,46	1,94
w.v. overige niet toegerekende kosten	2,96	3,30
Totaal kosten (pb)	41,89	39,57
Melkoprangst 1)	31,87	30,03
Opbrengsten anders dan melk	6,40	7,55
Totaal opbrengsten	38,27	37,58
Netto bedrijfsresultaat (pb)	-3,62	-1,99
Kostprijs melk (pb)	35,49	32,02

Inkomensvorming en bestedingen

	2002	2007
Netto bedrijfsresultaat (pb)	-44383	-39119
Berekend loon ondernemers	83380	93039
Arbeidsopbrengst ondernemers	38998	53919
Incidentele bedrijfsopbrengsten	803	15135
Berekende rente	26466	23727
Berekende pacht	50638	52330
Afschr. op bedrijfsgebouwen	17710	17879
Overige eigenaarslasten	4499	5613
Betaalde rente	27303	63128
Niet uitbetaalde vergoeding vermogen	27592	-10562
Ondernemersinkomen	66589	43357
Berekend loon gezinsleden	16278	14451
Gezinsinkomen uit het bedrijf	82867	57808
Totaal inkomen buiten het bedrijf	1234	1363
Totaal gezinsinkomen	84102	59171
Persoonlijke belastingen	14297	10059
Besteedbaar inkomen	69804	49112
Totaal gezinsbestedingen	45830	48658
Besparingen	23974	454
Spaarquote	52	1

De Peel

Het derde melkveebedrijf ligt in de Brabantse Peel. Het bedrijf, "Peelzoom" is een gezinsbedrijf en in 1993 overgenomen van vader. Met een quotum van bijna 20.000 kg/ha in 2002 mag de veehouder zich tot de intensieve bedrijven rekenen. Uitgangspunt van de Brabander was altijd dat een intensief bedrijf ook toekomst heeft en dat extensiveren helemaal niet hoeft.

Omdat het bedrijf tegen een natuurgebied aan ligt begint de gewijzigde ammoniakregelgeving de ondernemer toch wel ernstige zorgen te baren. Weliswaar zou het bedrijf nog tot 110 melkkoeien kunnen groeien maar het lijkt de melkveehouder toch beter om de koers radicaal te wijzigen. Ondanks zijn overtuiging dat extensiveren niet hoeft besluit hij toch drastisch te extensiveren. Hij sluit met staatsbosbeheer een contract voor het beheer van 20 hectare natuurgebied. Omdat de grond van Staatsbosbeheer ook in het kader van de mineralenwetgeving volledig meetelt kan het bedrijf veel makkelijker aan de verliesnormen voldoen en de veehouder hoeft bovendien geen mestafzetovereenkomsten meer te sluiten. Een lastig punt is wel dat het bedrijf te maken krijgt met een grote hoeveelheid laagwaardig ruwvoer die op de één of ander wijze in de bedrijfsvoering moet worden ingepast. De ondernemer besluit daarom om droge koeien en jongvee te weiden op het land dat in beheer is van Staatsbosbeheer. Tevens besluit hij al zijn producerende dieren permanent op te stallen en deze dieren te voeren met kwalitatief hoogwaardig ruwvoer van zijn eigen land. De ondernemer neemt met moeite afscheid van beweiding met zijn melkvee maar door deze ingreep kan het bedrijf zonder problemen groeien naar een omvang van 700.000 kg melk. Deze groei realiseert het bedrijf door jaarlijks ongeveer 20.000 kg quotum aan te kopen. Tegen 2007 heeft het bedrijf dan 700.000 kg quotum.

Gezinsbeschrijving

- Vader/ondernemer , 38 jaar
- Moeder, 34 jaar (werkt circa 300 uur op jaarbasis in het bedrijf)
- Zoon, 12 jaar
- 2 dochters (8 en 6).

Bedrijf wordt als eenmansbedrijf gevoerd. Bedrijf behoeft op korte termijn geen investeringen

Bedrijfsgegevens

zandgrond,

- 19 ha grasland, eigendom
- 20 ha natuurland, pacht van staatsbosbeheer
- 9 ha maïsland, pacht
- 19 ha huiskavel

Veestapel:

- 65 melkkoeien (9.000 - 4,30 - 3,45)
- 50 stuks jongvee
- melkquotum 585.000 kg
- krachtvoer incl. bijprod.: 2.000 kg/koe

Huisvesting:

- ligboxenstal (75 plaatsen melkkoeien), gebouwd in 1985, in 1995 gerenoveerd, 2x 5 visgraatmelkstal
- ligboxenstal (50 plaatsen jongvee) + werktuigenberging, gebouwd 1985
- voeropslag: 2x sleufsilo voor gras en maïs
- mestopslag onder de roosters
- werktuigen

volwaardige arbeidskrachten 1,3 vak waarvan 1,0 ondernemer

Nederlandse grootte-eenheden 115

Conclusie t.a.v. de ontwikkelingen tot 2007

Ondanks de hervorming van het EU-zuivelbeleid wordt een bevredigend besteedbaar inkomen gerealiseerd op het bedrijf. De spaarquote is hoog wat er op duidt dat er behoorlijk aan vermogenvorming gedaan kan worden. De kanttekening die hierbij gemaakt moet worden is dat de leeftijd van de ondernemer mede debet is deze gunstige situatie. Hij heeft de schulden die gemaakt zijn bij de overname van het bedrijf voor een flink deel afgelost en zijn kinderen zijn nog te jong om opvolgingssituaties aan de orde te hebben.

Vermogenspositie "Peelzoom" (balanswaarde 01-05):

Activa:	2002	2007	Passiva	2002	2007
Immateriële vaste activa	80.000	64.000	Hypothecaire leningen	230.000	216.000
Grond	380.000	384.000	Familielening	33.000	23.000
Bedrijfsgebouwen	210.000	202.000	Kortlopende schulden	11.000	10.000
Werktuigen en installaties	95.000	98.000	Totaal vreemd vermogen	274.000	249.000
Veestapel	89.000	87.000	Eigen vermogen	838.000	826.000
Woning/woongedeelte	71.000	73.000			
Ov. materiële activa privé	28.000	30.000			
Financiële vaste activa	21.000	19.000			
Vorraden + vorderingen	50.000	43.000			
Vlottende activa	88.000	75.000			
Balanstotaal	1.113.000	1.075.000	Balanstotaal	1.113.000	1.075.000
Solvabiliteit:	75%	77%			

Saldo per 100 kg melk (in euro's)

	2002	2007
Toegerekende kosten	10,79	11,21
Arbeid	14,08	12,44
Werk door derden	1,75	2,13
Werktuigen en materialen	6,20	5,58
Grond en gebouwen (pb)	7,49	6,95
Niet toegerekende kosten	6,19	4,63
w.v. Melkquotum	2,79	0,85
w.v. overige niet toegerekende kosten	3,40	3,78
Totaal kosten (pb)	46,50	42,94
Melk opbrengst	31,77	29,93
Opbrengsten anders dan melk	6,46	7,61
Totaal opbrengsten	38,23	37,54
Netto bedrijfsresultaat (pb)	-8,26	-5,40
Kostprijs melk (pb)	40,03	37,33

Inkomensvorming en bestedingen

	2002	2007
Netto bedrijfsresultaat (pb)	-38.149	-33.404
Berekend loon ondernemers	62.714	69.979
Arbeidsopbrengst ondernemers	24.565	36.574
Incidentele bedrijfsopbrengsten	1.151	12.228
Berekende rente	15.718	14.092
Berekende pacht	30.694	31.720
Afschr. op bedrijfsgebouwen	10.970	11.074
Overige eigenaarslasten	2.811	3.507
Betaalde rente	16.659	12.414
Niet uitbetaalde vergoeding vermogen	15.973	18.817
Ondernemersinkomen	40.538	55.391
Berekend loon gezinsleden	9.813	8.712
Gezinsinkomen uit het bedrijf	50.351	64.102
Totaal inkomen buiten het bedrijf	2.176	2.479
Totaal gezinsinkomen	52.527	66.581
Persoonlijke belastingen	8.930	11.319
Besteedbaar inkomen	43.598	55.262
Totaal gezinsbestedingen	34.507	36.890
Besparingen	9.091	18.373
Spaarquote	26	50

Twente

Het melkveebedrijf "Tukkershiem" is een gezinsbedrijf in Twente en in 1975 overgenomen van vader. Bedrijf wordt als vader-zoon maatschap gevoerd. Ondernemer heeft veel activiteiten buiten het bedrijf die gedeeltelijk betaald worden. Het is de bedoeling dat de opvolger het bedrijf in 2010 geheel overneemt. In 2007 is de ligboxenstal aan renovatie toe en is de melkmachine-installatie aan vervanging toe.

In 2002 had de veehouder de overtuiging van dat er in de toekomst plaats is voor drie soorten boeren:

- de plankgas boeren,
- de natuurboeren en
- de boeren die melkveehouderij en natuurbeheer verweven.

De veehouder schaarde zich bij de laatste soort in de verwachting dat vergoeding voor "groene diensten" een goede tweede tak zou worden.

Gaandeweg ontstaat bij de veehouder het vermoeden dat de implementatie van een vergoeding voor groene diensten nog lang kan duren. Dat kan betekenen dat de veehouder nog jaren kan wachten voordat de vergoeding voor groene diensten een substantieel deel van het bedrijfsinkomen zal vormen. Daarom besluit hij voor de tweede keer in zijn veehoudersleven tot een radicale koerswijziging. In plaats van een extensief bedrijf met groene diensten wordt de koers verlegd naar intensivering. Dit besluit wordt mede mogelijk gemaakt doordat het jarenlange gepraat over de toekomst van het gebied veel bedrijven hebben doen besluiten om met de melkveehouderij te stoppen. Deze bedrijven beëindigen weliswaar de melkveeactiviteiten maar houden hun cultuurgrond in bezit omdat ze anders een wel erg groot bedrag af moeten rekenen met de fiscus. Om dezelfde reden verkopen deze stoppende melkveehouders hun melkquotum niet, maar verleen ze het bij voorkeur. Voor de blijvende veehouder heeft dat het voordeel dat er veel ex-melkveehouders zijn die voer voor hem willen telen, mestafzetovereenkomsten willen sluiten, relatief goedkoop melkproductierechten willen verleen en het jongvee van blijvende veehouders willen opfokken. Ondanks zijn vele bestuurlijke activiteiten ervaart de veehouder de gebondenheid aan het bedrijf niet als knellend omdat zijn zoon hem voor een flink deel kan vervangen. Door de intensivering wordt de beweiding van de melkkoeien beperkt tot enkele uren per dag gedurende enkele maanden per jaar.

Gezinsbeschrijving

- vader/ondernemer , 49 jaar
- moeder, 48 jaar (werkt circa 500 uur op jaarbasis in het bedrijf)
- zoon/opvolger, 26 jaar, getrouwd, 1 kind, echtgenote werkt drie dagen elders
- 2 kinderen (14 en 20) zonder belangstelling voor het bedrijf.

Bedrijfsgegevens

Zandgrond,

- 40 ha grasland, 15 ha eigendom, 25 ha pacht
- 8 ha maïsland, pacht
- 10 ha huiskavel

Veestapel:

- 75 melkkoeien (7.700 - 4,30 - 3,45)
- 70 stuks jongvee
- melkquotum 575.000 kg
- krachtvoer incl. bijprod.: 2.000 kg/koe

Huisvesting:

- ligboxenstal (80 plaatsen melkkoeien), gebouwd in 1975, in 1990 gerenoveerd, 2x 5 visgraatmelkstal
- ligboxenstal (50 plaatsen jongvee) + werktuigenberging, gebouwd 1985
- voeropslag: 4x sleufsilos voor gras en maïs
- mestopslag onder de roosters
- werktuigen

Volwaardige arbeidskrachten 2,0 vak waarvan 1,7 ondernemers
 Nederlandse grootte-eenheden 140

Conclusie t.a.v. de ontwikkelingen tot 2007:

De financiële positie van het bedrijf is niet sterk en verslechtert in de loop der tijd. Dat wordt veroorzaakt door de hoge quotumkosten en de investering in gebouwen. De hervorming van het EU-zuivelbeleid helpt niet om deze situatie te verbeteren. Door de matige verkaveling is de arbeidsproductiviteit matig waardoor het saldo ongunstig wordt beïnvloed.

Vermogenspositie "Tukkershiem" (balanswaarde 01-05):

Activa:	2002	2007	Passiva	2002	2007
Immateriële vaste activa	203.000	183.000	hypothecaire leningen	463.000	475.000
Grond	333.000	343.000	familielening	43.000	40.000
Bedrijfsgebouwen	244.000	224.000	kortlopende schulden	11.000	14.000
Werktuigen en installaties	114.000	117.000	Totaal vreemd vermogen	517.000	529.000
Veestapel	90.000	92.000	Eigen vermogen	750.000	683.000
Woning/woongedeelte	60.000	58.000			
Ov. materiële activa privé	28.000	27.000			
Financiële vaste activa	35.000	32.000			
Voorraden + vorderingen	61.000	52.000			
Vlottende activa	99.000	84.000			
Balanstotaal	1.267.000	1.212.000	Balanstotaal	1.267.000	1.212.000
Solvabiliteit:	59%	56%			

Saldo per 100 kg melk (in euro's)

	2002	2007
Toegerekende kosten	10,79	11,22
Arbeid	12,87	13,20
Werk door derden	1,58	1,92
Werktuigen en materialen	6,12	5,52
Grond en gebouwen (pb)	7,22	6,70
Niet toegerekende kosten	8,63	10,17
w.v. Melkquotum	5,36	6,53
w.v. overige niet toegerekende kosten	3,27	3,64
Totaal kosten (pb)	47,22	48,73
Melkoprangst	31,80	29,96
Opbrengsten anders dan melk	6,45	7,59
Totaal opbrengsten	38,24	37,55
Netto bedrijfsresultaat (pb)	-8,98	-11,18
Kostprijs melk (pb)	40,78	41,13

Inkomensvorming en bestedingen

	2002	2007
Netto bedrijfsresultaat (pb)	-47041	-66902
Berekend loon ondernemers	68792	76761
Arbeidsopbrengst ondernemers	21751	9859
Incidentele bedrijfsopbrengsten	1049	11897
Berekende rente	18879	16926
Berekende pacht	36560	37782
Af: Afschr. Op bedrijfsgebouwen	12952	19500
Af: Overige eigenaarslasten	3308	4126
Af: Betaalde rente	32581	39872
Niet uitbetaalde vergoeding vermogen	6599	-9866
Ondernemersinkomen	28350	-8
Berekend loon gezinsleden	11714	10400
Gezinsinkomen uit het bedrijf	40064	10392
Totaal inkomen buiten het bedrijf	11311	12757
Totaal gezinsinkomen	51375	23149
Persoonlijke belastingen	8734	3935
Besteedbaar inkomen	42642	19214
Totaal gezinsbestedingen	37837	32486
Besparingen	4805	-13272
Spaarquote	13	-

Achterhoek

Het melkveebedrijf "Ceres" in de Achterhoek is een gezinsbedrijf dat in 1980 is overgenomen van vader. Het bedrijf heeft sinds zes jaar de biologische status. Het bedrijf krijgt in 2002 te maken met een verzadigde markt voor biologische producten waardoor het prijsverschil tussen gangbare en biologische melk kleiner wordt. Het familiebedrijf is echter overtuigd van de juistheid van de ingeslagen weg en blijft de biologische productiewijze trouw. Dit blijkt een juiste keuze omdat met het aantrekken van de economie de vraag naar biologische producten tegen 2006 weer toeneemt waardoor het prijsverschil tussen gangbare en biologische melk toeneemt. Het bedrijf kan door zijn biologische status niet verder groeien zonder grond aan te kopen. Dit is des te meer noodzakelijk omdat beweiding bij de biologische productiewijze verplicht is wat betekent dat de huiskavel voldoende groot moet zijn. Omdat grond in de Achterhoek maar zeer beperkt te koop kan een verdere productie-uitbreiding alleen gerealiseerd worden door vergroting van de melkproductie per koe. Dit is echter een langzame weg. Omdat zich een opvolger aandient moet de inkomenscapaciteit van het bedrijf vergroot worden.

Vlak achter de boerderij ligt een natuurgebied met een kinderboerderij, visvijver en waar men kan waterfietsen. Ook vlakbij is een natuurreservaat net over de Duitse grens. Verder zijn er nog verschillende speeltuinen en horeca gelegenheden in de omgeving. Met dit gegeven wordt besloten om een tak toeristische dienstverlening te ontwikkelen die er voor moet zorgen dat het bedrijf in de toekomst aan twee gezinnen een inkomen kan leveren. Daartoe wordt met eigen arbeid het achterhuis van de boerderij verbouwd tot een groepsverblijf waar groepen tot 20 personen een weekend of een midweek kunnen doorbrengen. Daarnaast is er op het erf een vrij gelegen vakantiewoning aanwezig. De ontwikkeling van deze tweede tak vraagt in de periode 2002 – 2008 alle aandacht van de melkveehouders reden waarom de melkveehouderijtak een periode van stilstand doormaakt.

Gezinsbeschrijving

- vader/ondernemer , 54 jaar
- moeder, 49 jaar (werkt circa 800 uur op jaarbasis in het bedrijf, vooral in de recreietak)
- zoon/opvolger, 24 jaar
- 2 dochters (18 en 16) waarvan 1 belangstelling heeft voor het bedrijf en in het bijzonder de recreietak

Bedrijf wordt als vader-moeder-zoon maatschap gevoerd. Vader en moeder willen zich over 6 jaar geleidelijk terugtrekken uit het bedrijf maar nog wel helpen met de recreietak.

Bedrijfsgegevens

zandgrond, biologische bedrijfsvoering

- 30 ha grasland, eigendom
- 25 ha voedergewassen (maïs en GPS). eigendom
- 30 ha huiskavel

veestapel:

- 100 melkkoeien (6.500 - 4,30 - 3,45)
- 90 stuks jongvee
- melkquotum 650.000 kg
- krachtvoer incl. bijprod.: 1.200 kg/koe

huisvesting:

- ligboxenstal (120 plaatsen melkkoeien), gebouwd in 1985, in 1995 gerenoveerd, 2x 6 visgraatmelkstal
- ligboxenstal (100 plaatsen jongvee) + werktuigenberging, gebouwd 1985
- voeropslag: 4x sleufsilos voor gras, GPS en maïs
- mestopslag onder de roosters
- werktuigen

volwaardige arbeidskrachten: 2,3 vak waarvan 2,0 ondernemer
Nederlandse grootte-eenheden 115

Conclusie t.a.v. de ontwikkelingen tot 2007:

De financiële positie van het bedrijf is voldoende sterk en omdat weinig wordt geïnvesteerd neemt het besteedbaar inkomen op korte termijn toe. Ook kan voldoende aan vermogenvorming worden gedaan.

Vermogenspositie "Ceres" (balanswaarde 01-05):

Activa:	2002	2007	Passiva	2002	2007
Immateriële vaste activa	123.000	91.000	hypothecaire leningen	462.000	416.000
Grond	957.000	1.005.000	familieleening	52.000	47.000
Bedrijfsgebouwen	279.000	256.000	kortlopende schulden	11.000	14.000
Werktuigen en installaties	134.000	127.000	Totaal vreemd vermogen	525.000	477.000
Veestapel	124.000	121.000	Eigen vermogen	1.438.000	1.481.000
Woning/woongedeelte	89.000	93.000			
Ov. materiële activa privé	43.000	46.000			
Financiële vaste activa	34.000	36.000			
Voorraden + vorderingen	71.000	61.000			
Vlottende activa	109.000	122.000			
Balanstotaal	1.963.000	1.958.000	Balanstotaal	1.963.000	1.958.000
Solvabiliteit	73%	76%			

Saldo per 100 kg melk (in euro's)

	2002	2007
Toegerekende kosten	10,80	11,23
Arbeid	11,66	11,96
Werk door derden	1,41	1,71
Werktuigen en materialen	6,05	5,45
Grond en gebouwen (pb)	6,95	6,45
Niet toegerekende kosten	6,13	4,41
w.v. Melkquotum	2,99	0,91
w.v. overige niet toegerekende kosten	3,14	3,50
Totaal kosten (pb)	43,00	41,20
Melkopbrengst 1)	33,83	33,76
Opbrengsten anders dan melk	6,43	7,58
Totaal opbrengsten	40,26	41,33
Netto bedrijfsresultaat (pb)	-2,74	0,13
Kostprijs melk (pb)	36,57	33,63

voor 2002 is gerekend met een verwachte melkprijs. In 2002 is de prijs voor biologische zuivel lager dan "normaal". In 2007 is de melkprijs hersteld maar op een lager niveau.

Inkomensvorming en bestedingen

	2002	2007
Netto bedrijfsresultaat (pb)	-35.933	-30.884
Berekend loon ondernemers	74.871	83.543
Arbeidsopbrengst ondernemers	38.937	52.659
Incidentele bedrijfsopbrengsten	9.000	30.000
Berekende rente	22.040	19.760
Berekende pacht	42.426	43.843
Afschr. op bedrijfsgebouwen	14.935	15.077
Overige eigenaarslasten	3.804	4.746
Betaalde rente	32.090	31.884
Niet uitbetaalde vergoeding vermogen	13.638	11.897
Ondernemersinkomen	52.575	64.556
Berekend loon gezinsleden	2.723	2.418
Gezinsinkomen uit het bedrijf	55.298	66.974
Totaal inkomen buiten het bedrijf	11.741	13.120
Totaal gezinsinkomen	67.039	80.094
Persoonlijke belastingen	11.397	13.616
Besteedbaar inkomen	55.642	66.478
Totaal gezinsbestedingen	41.167	43.812
Besparingen	14.475	22.666
Spaarquote	35	52

4.3.3 Samenvatting van de bedrijven in 2007

De ontwikkelingen waar de melkveebedrijven in de diverse regio's tot 2007 voor kiezen of doormaken worden beïnvloed door:

- De geleidelijke daling van de melkprijs.
- De onduidelijkheid of het melkquoteringstelsel op termijn zal blijven.
- De schuldenpositie van het bedrijf.
- Of zich een opvolger aandient.
- Intensivering door verhoging van de melkproductie per hectare.
- De mogelijkheid om gebruik te maken van productierechten en grond van bedrijven die op termijn stoppen.

Alle gekozen bedrijven hebben een bovengemiddeld melkquotum. Daarmee zitten ze in principe in een gunstige positie om de noodzakelijke uitbreidingsinvesteringen te financieren.

Investeren in uitbreiding gaat echter mede vanwege de hoge kosten voor productierechten gepaard met een laag en onzeker rendement. De meeste bedrijven maken dan een geleidelijke schaalvergroting door omdat ze er voor kiezen het verwerven van de noodzakelijke productierechten uit de (bescheiden) besparingen te financieren. Het bedrijf dat wel kiest voor een snelle schaalvergroting op basis van gehuurde melkproductierechten zal hiervan op den duur de consequenties ondervinden. Geen van de bedrijven kiest voor aankoop of bijpachten van grond mede omdat de ruwvoerkosten laag blijven. Dit wordt mede mogelijk gemaakt omdat de bedrijven die op termijn beëindigen bereid zijn om tegen een lage vergoeding ruwvoer te telen voor de perspectievolle melkveebedrijven

In het overzicht zijn voor de 5 fictieve bedrijven enkele belangrijke kenmerken weergegeven. (bedragen in euro's).

Omschrijving	Marnehoeve	Veenlust	Peelzoom	Tukkershiem	Ceres
Areaal in ha	60	72	48	48	55
Melkkoeien	102	77	75	77	95
Melkquotum (kg)	965.000	750.000	700.000	625.000	650.000
Opbrengst uit bedrijf	362.000	282.000	281.000	235.000	268.000
Toegerekende kosten	108.000	84.000	84.000	70.000	73.000
Arbeidskosten	108.000	77.000	93.000	82.000	78.000
Inkomen uit bedrijf	56.000	58.000	64.000	10.000	67.000

5 P2: Ontwikkelingen in de periode 2007 – 2012

5.1 Inleiding

In het hier navolgende stuk wordt de lezer meegenomen naar een volgende periode van vijf jaar. We nemen de periode van 2007 tot 2012 onder de loep. Deze periode ligt al wat verder van ons af en daarom wordt het steeds moeilijker om een ontwikkeling naar de toekomst met een redelijke betrouwbaarheid neer te zetten.

In deze periode krijgt de landbouw in volle omvang te maken met de hervormingen van het Europese landbouwbeleid. In deze periode is of wordt de premie die op de teelt van bepaalde gewassen werd gegeven (gedeeltelijk) omgezet in een inkomensondersteuning in de vorm van toeslagrechten. Het EU beleid om in te zetten op één enkele, ontkoppelde bedrijfstoelage die op historische referenties is gebaseerd tot een méér marktgerichte landbouw moeten leiden. De melkveehouderij krijgt te maken met een verdere daling van de interventieprijzen voor boter en mager melkpoeder en ook in deze sector ontstaat een systeem van toeslagrechten die vrij verhandelbaar zijn. Toekenning van steun wordt afhankelijk gemaakt van de naleving van normen op het gebied van milieu, voedselveiligheid en dierenwelzijn.

Hervorming van het Gemeenschappelijk Landbouwbeleid van de EU zullen dan ook in de beschouwde periode met name in de melkveehouderijsector hun invloed doen gelden. Maar ook in de akkerbouw zal de gewijzigde marktordening van bepaalde gewassen zijn uitwerking hebben op bouwplan en financiële resultaten.

Een deel van de inkomenssteun wordt 'afgeroomd'. Het geld dat op die manier vrijkomt wordt voor circa 1/3 bestemd voor de begrotingsmiddelen voor plattelandsontwikkeling en voor 2/3 voor de financiering van toekomstige behoeften in het kader van het marktbeleid. Gelden die vrijkomen voor plattelandsontwikkeling blijven verder buiten bestek van dit rapport.

Naast het EU beleid heeft de landbouw te maken met andere omgevingsfactoren die richting geven aan de bedrijfsontwikkeling. In het navolgende worden deze ontwikkelingen in het kort zo goed mogelijk geschetst en toegelicht waarbij soms wel enige fantasie wordt gebruikt. Geprobeerd is de effecten van de afzonderlijke ontwikkelingen in te schatten en aan te geven op welke wijze de sectoren daarop reageren. Vervolgens worden de 5 akkerbouw- en 5 melkveebedrijven die ook in vorige hoofdstukken aanbod zijn geweest in hun ontwikkelingsgang gevolgd.

5.2 Akkerbouw

5.2.1 Inleiding en uitgangspunten

Ontwikkelingen:

- ?? Uitbreiding EU
- ?? Landbouwhervormingen GLB, WTO
- ?? Trends: Grondprijzen, opbrengsten, saldi
- ?? Trendbreuken.

Effecten				
Gewassen	Uitbreiding EU	Hervorming GLB, WTO	Trends	Trendbreuk
Pootaard-appels	+	+	Opbrengsten stijgen nog licht. Saldi enigszins onder druk. Goede concurrentiepositie	Tijdbom van ziekten?
Consumptie aardappels	-	-- potentiële vlucht van marktord. Gewassen naar vrije gewassen	Nog kleine opbrengststijging mogelijk. Geen ruimte in vruchtwisseling voor extra aardappelen. Prijzen onder druk.	Differentiatie naar tafel- en chipsmarkt. Extra afzet kansen friet.
Zetmeel-aardappels	0	-- ontkoppeling verlaging garantieprijs, afschaffing exportsubsidies	Grote opbrengststijging mogelijk. Prijzen stabiel. Hervormingen bij AVEBE	Nieuwe toepassingen?
Suikerbieten	0	-- verlaging quota of verlaging garantieprijs	Opbrengsten kunnen nog beperkt stijgen. Prijzen stabiel. Quotum licht dalend.	Alcoholproductie voor energiemarkt. Huidige suikersysteem mikpunt van kritiek vanuit o.s.
Graan	0	0	<i>Saldo min of meer stabiel? Voor Nederland marginale teelt, vooral voor vruchtwisseling belangrijk</i>	
Maïs	0	Ontkoppeling. Verlaging hectaresteen	Saldo blijft zeer laag. Groot gewas (in ha) vooral op veehouderij bedrijven	Opkomst korrelmaïs
Groentege-wassen	+	+	Divers palet aan gewassen. Voor individuele telers belangrijk, niet veel ha	
Graszaad, hennep, koolzaad, cichorei	+/-	+/-	Hebben kleine potentie afh. hoe markt zich gaat ontwikkelen, hennep en koolzaad weinig concurrentiekracht t.o.v. rest Europa.	Nieuwe toepassingen, groei markt biobrandstoffen.
Uien	+	+	Nog ruimte om te groeien	

Marktontwikkelingen

Het beeld voor de akkerbouw in de periode 2007-2012 is die van een krimpende of hoogstens stand houdende sector. Akkerbouw zal grond kwijt raken aan woningbouw, recreatie en infrastructuur. Andere sectoren als veehouderij en opengronds teelten als boomteelt en bloembollen zullen ook meer grond gaan gebruiken. Er is nog wel een productie stijging mogelijk waardoor er in totaal een

soort nulgroei van de bruto productie ontstaat (bron IBO-rapport duurzaamheid met beleid). De prijsdaling die al jaren gaande is zal in deze periode ook in zijn algemeenheid voortduren. In het IBO-rapport is bij een liberaliseringscenario aangegeven dat rekening gehouden moet worden met een daling van 2 % van de reële prijzen.

Pootaardappelen

Nederland heeft een sterke positie in uitgangsmateriaal. Zo ook in pootaardappelen. Het is een teelt die specifieke bodem en klimaat eigenschappen vraagt, een goede kennis van de teelt, goede certificering en een sterke keten. Nederland heeft hier een voorsprong in opgebouwd die behouden kan blijven. Liberalisering en uitbreiding steunen deze teelt omdat het de potentiële afzetmarkt groter maakt. De stap om in plaats van bijv. graan pootaardappels te telen is wel erg groot. De mogelijkheden om gecertificeerde pootaardappelen te telen in Polen zijn ook nog niet rooskleurig. Wel blijkt ook hier de prijs langzaam onder druk te komen staan, vooral doordat meer Nederlandse telers pootgoed willen gaan telen.

Consumptieaardappelen

De toekomst van de akkerbouw wordt in sterke mate bepaald door de ontwikkelingen in de consumptieaardappels. Het is met 10 - 15 % van het areaal een van de grootste teelten en van die grote teelten ook degene met het hoogste saldo.

Het LEI geeft in een doorrekening van de voorstellen van de mid term review GLB met het DRAM model aan dat het aardappelareaal met 2 tot 2,5 % kan stijgen. De prijzen zullen echter onder druk komen en mogelijk met 5 % dalen. De aardappelprijzen liggen nu al dicht tegen de kostprijs aan. Vooral de prijzen voor de aardappels die geleverd worden aan de fritesfabriek bepalen sterk de sfeer op de aardappelmarkt. Nu al komt 1 miljoen ton van deze aardappels uit het buitenland naar de Nederlandse fabrieken en zetten daarmee de prijzen onder druk.

Uitbreiding van de EU levert in eerste instantie een extra markt op voor frites en chips. In de periode 2007 tot 2012 moet echter rekening gehouden worden met een toename van de productie in bijv. Polen. De verwachting is dat deze productie langzaam op gang zal komen.

Hervormingen van het GLB en afspraken in de WTO treffen in eerste instantie de consumptieaardappelen niet direct. Echter er is een risico dat in Frankrijk of Duitsland telers vluchten uit de marktordeninggewassen naar consumptieaardappelen toe. Vooral de contracten voor de fritesindustrie lijken dan een eerste ingang. Daar tegenover staat dat in Duitsland (nummer 1 in areaal wat betreft aardappelteelt) er geen toename is in areaal aardappels terwijl bijv. de graanprijs al jaren laag is. Als ze nu al niet overschakelen waarom dan straks wel. Ontkoppelen van steun en productie is hierin nog een onzekere factor.

Zetmeelaardappelen

De Avebe kreeg in 2001-2002 24 miljoen aan exportsubsidies. Als deze in de periode 2007- 2012 wegvallen zal dit de winst van het concern sterk drukken (nettowinst 2002 25 miljoen). De Avebe zegt nu dan ook al flink te reorganiseren om in deze periode toch te overleven. Een tweede zwak punt is de steun die de telers krijgen. In het laatste voorstel van de Commissie over hervorming van het GLB wordt gesproken over het gedeeltelijk ontkoppelen van de steun en teelt van fabrieksaardappelen. Opvallend is dat hierbij ook de minimumprijs is vervallen. De discussies over welk gedeelte ontkoppeld wordt en de toekomst van de minimumprijs loopt op dit moment nog.

Bij de doorrekening door het LEI van de Mid term review kwamen deze op een daling van 60 % in areaal zetmeelaardappelen en een daling van 40 % in prijs bij volledig doorvoeren van de eerste voorstellen in de mid term review.

Als scenario stellen we voor om uit te gaan van 50 % ontkoppelde steun en het loslaten van de minimum prijs geen direct effect heeft. De verwachting is dat deze gedeeltelijke ontkoppeling geen grootte invloed zal hebben op het areaal aardappelzetmeel. Het saldo zal met inbegrip van de ontkoppelde steun stabiel blijven, dat wil zeggen dat de winst die gehaald wordt door productieverhoging tenietgedaan wordt doordat de zetmeelprijs onder druk blijft staan.

Uitgaande van dit scenario bedraagt de minimumprijs € 110 per ton zetmeel. Binnen de aardappelteelt varieert per jaar de productie en de kwaliteit (onderwatergewicht en het zetmeelgehalte). Beide grootheden bepalen de steun die een teler ontvangt. De ontkoppeling van de steun heeft voor 50 % plaats. Uitgaande van een productie van 50 ton met een zetmeelgehalte van 19% is een productie aan zetmeel haalbaar van 9,5 ton wat resulteert in een bedrag aan steun van ca. € 1050 per ha.

Suikerbieten

Voor de periode 2007 - 2012 is het moeilijk een inschatting te maken van de beleidsontwikkelingen. Suikerbieten is een zwaar marktordeninggewas die volledig afhankelijk is van de Europese besluitvorming hierover. De verwachting is dat de commissie in de zomer van 2003 zal komen met plannen voor een hervorming mogelijk ingaande 2006.

De hervorming van het suikerbeleid kan verschillende kanten op.

Hierbij zijn 3 scenario's mogelijk nl.

1. een status quo;
2. verlaging van het quotum;
3. verlaging van de garantieprijs.

Status-quo lijkt door de zware druk vanuit o.a. ontwikkelingslanden niet voor de hand liggend. Voor Frankrijk en Duitsland zijn suikerbieten een zeer belangrijke teelt (meer dan 50 % van alle bieten komt uit Frankrijk en Duitsland). Ontwikkelingslanden buiten Brazilië lijken amper kans te maken in een liberale suikermarkt. Verlaging van de garantieprijs lijkt daardoor ook veel negatieve effecten te hebben (veel ontwikkelingslanden profiteren nu van een voorkeursbehandeling). Zo ligt er een optie uit het bedrijfsleven om de C- suiker om te zetten in ethanol voor bijmenging bij de benzine. De laatste jaren lijkt de trend om het quotum te verlagen. Hierdoor is er minder export en is Europa min of meer zelfvoorzienend (en geen budgettaire problemen).

De optie om de quotering te krimpen met 10 % om zodoende geen exportsubsidies meer te hoeven geven is ook reëel.

Ten slotte kan ook de garantieprijs verlaagd worden, met of zonder (ontkoppelde) compensatie. De wereldmarkt prijs (in een overschotmarkt) ligt erg laag rond de 5 Euro per 100 kg suiker. De garantieprijs ligt daar een factor 11 boven (meer dan 50 euro per 100 kg suiker). Een daling tot aan de (huidige) wereldmarktprijs is niet haalbaar, levert saldo's op waarvoor niemand zal willen telen. Een daling met 30 % is mogelijk al kritisch.

Voorstel voor de verkenning van 2007 tot 2012 uitgaan van zowel:

1. Quotum daling van 10 %.

Dit betekent op 110.000 ha bieten waarschijnlijk meer dan 11.000 ha minder. Bedrijven die een lagere opbrengst realiseren vallen als eerste af. Daarnaast zal de productie aan suikerbieten in deze periode nog stijgen met 7,5 % per ha. Voor onze voorbeeldbedrijven betekent dit andere gewassen op deze arealen of quotum bijkopen. Voor P1 gaven de akkerbouwers aan dat quotum bijkopen alleen in uitzonderlijke gevallen mogelijk was. Voor P2 zal de situatie niet veel beter worden, tenzij bijvoorbeeld de quota verhandelbaar worden over heel Nederland. Stel een ondernemer koopt quotum voor € 0,80 per kg; Bij een suiker productie van 72 ton en een suikergehalte van 16,5% is voor één ha suikerbieten een investering nodig van € 9.600. Uitgaande van een afschrijving van 10 jaar en een rente van 4% dan bedragen de extra kosten per ha € 1152 per jaar.

- 2. Daling van de garantieprijs met 30 % (zie verkenning "Boeren met vrijhandel").**
Laten we er even vanuit gaan dat dit ook een daling van de uitbetalingprijs voor de bieten betekent van 30% (hoeft niet omdat voor de coöperatie de uitbetalingprijs ook de winsten uit andere ondernemingen zitten). In de saldobegrotingen is uitgegaan van een opbrengstprijs van 5,4 euro per 100 kg. Een daling van deze prijs met 30% resulteert in een prijs van 3,8 euro per 100 kg. Voor het saldo betekent dit een opbrengst van € 2736 per ha en een saldo van € 1936 per ha uitgaande dat de toegerekende kosten van € 800 niet verder toenemen. Voor rooivruchten al een erg laag saldo.

Graan

Hoewel er nog sommige echte graanbedrijven zijn (vooral vanwege de grondsoort), is voor vele telers graan een opvulteelt in de vruchtwisseling. Bij alternatieven met een hoger saldo zal het areaal snel dalen. Bij ont koppeling zal geprobeerd worden om een hoger salderend gewas te vinden wat niet een rooivruucht is. De mogelijkheden daartoe zijn nog zeer beperkt. Voor 2007 - 2012 is er mogelijk nog een licht herstel van de graanmarkt mogelijk, (prospects), maar een significante hogere prijs verwachten weinigen.

Maïs

De akkerbouwers in ons onderzoek telen geen van allen maïs. Maïs is wel belangrijk omdat er mogelijk verschuivingen kunnen optreden vooral na ont koppeling.

Graszaad, hennep, koolzaad en cichorei enz.

Relatief kleine arealen, met beperkte groei mogelijkheden. Graszaad en cichorei kunnen mogelijk profiteren van uitbreiding en hervormingen. Voor hennep en koolzaad heeft Nederland een ongunstige concurrentiepositie. Voor hennep blijven de kansen beperkt. Tot de nieuwkomers behoren kruiden en Tef (glutenvrij graan) met beperkte kansen voor individuele bedrijven.

Tuinbouwgewassen

Veel akkerbouwers telen er een of meerdere groentegewassen bij. Veelal afhankelijk van persoonlijke interesse of toeval (toevallig grote afnemer of verwerker in de buurt).

Voor de periode 2007- 2012 zullen deze gewassen zowel van de uitbreiding als de hervorming eerder profiteren dan schade ondervinden. In ha is de potentie van deze gewassen ook na 2007 echter beperkt. Probleem is ook dat het vaak weer rooivruchten zijn die slecht passen in vruchtwisselingschema.

Saldobegrotingen belangrijke gewassen tot 2012

Dit zijn de saldobegrotingen doorgetrokken vanaf 2007.

De fysieke opbrengsten na 2007 stijgen tot 2012 met 7,5 %. Bij zetmeelaardappelen wordt een extra opbrengststijging (verdere optimalisering en rassen) verwacht in deze periode van 10%. Voor poot aardappel op klei is de groei beperkt tot 5%. De gewassen cichorei en hennep als huidige nieuwkomers kan veredeling en teeltoptimalisatie de productie extra stijgen met 10%.

Voor suikerbieten is uitgegaan van een daling van de garantieprijs van 30%.

De degressiviteit resulteert in 12,5% mindere inkomenssteun per ha wat tot gevolg heeft dat de prijzen met ca 10% dalen bij zetmeelaardappel, vlas, hennep, granen en maïs.

Bij de overige gewassen wordt uitgegaan dat de prijzen gelijk blijven (dit betekent wel dat de reële prijzen met de inflatie per jaar dalen).

Met de ont koppeling van de steun voor zetmeelaardappelen van 50%, bij een productie op het voorbeeldbedrijf van 61 ton en een zetmeelgehalte van 20% neemt het saldo af met € 675.

Uitgaande van een degressiviteit van 12,5 % in 2012 zowel van het ont koppelde als van de niet ont koppelde steun resulteert in een afname van het saldo van 1,95 – 0,675 K euro tot 1,275 K euro.

Via de ontkoppelde steun komt 0,591 K euro (nl. 0,675 K euro minus 12,5% degressiviteit).

De berekende prijs bij dit saldo zonder de ontkoppelde steun is 1,275 K euro + toegerekende kosten van 0,9 K euro is 2,175 K euro voor 61 ton is ca 3,6 euro per 100 kg product.

Toegerekende kosten

Toegerekende kosten blijven gelijk aan 2007 daar schaalvoordelen en management een verdere stijging voorkomen.

Overzicht met saldobegrotingen voor gewassen in 2012

Gewassen	Fysieke opbrengst (ton/ha)	Opbrengst prijs (euro per 100 kg)	Opbrengst marktbaar product per ha in K euro	Toegerekende kosten per ha in K euro's	Saldo Per ha in K euro's	Steun in K euro per ha Regio 1 ¹⁾	Steun in K euro Per ha Regio 2 ¹⁾
Bloembollen	.	.	.	6,2	7,0	-	-
Winterpeen	79	9	7,1	1,1	6,0	-	-
Pootaardappel klei	45	18	8,1	2,8	5,3	-	-
Zaaiui	66	9	5,9	1,2	4,7	-	-
Plantui	60	9	5,4	1,4	4,0	-	-
Consumptieaardappel klei	59	9	5,3	1,4	3,5	-	-
Witlofwortel	.	.	.	0,6	3,1	-	-
Cichorei	58	6	3,5	0,4	3,1	-	-
Conservenerwten	9	25	2,3	0,3	2,0	-	-
Suikerbieten	72	3,8	2,7	0,5 + 0,3 lwerk	1,9	-	-
Zetmeelaardappel	61 (20%)	4,6	2,79	0,9	1,3+0,59 ²⁾	-	0,591
Conservenstamslabonen	15	15	2,3	0,4	1,8	-	-
Vlas (incl. Zaad)	9	29	2,6	0,8	1,8	0,409	0,385
Bruine bonen	3	70	2,1	0,6	1,5	-	-
Graszaad *	1,6	110	1,8	0,3	1,5	-	-
Hennep	9	7	0,65	0,25	0,4	0,409	0,385
Wintertarwe	11	11	1,2	0,4	0,8	0,409	0,385
Zomertarwe	9	11	1,0	0,3	0,7	0,409	0,385
Snijmais	25	2,2	0,55	0,3	0,25	0,385	0,385

* zeer afhankelijk type zaad: van 50 tot 150 euro per 100 kg.

- 1) toeslagrecht in 2012 voor de categorie van 5001 tot 50.000 euro (minus 12,5% van de referentieperiode per ha).
- 2) 50 % steun die niet gekoppeld is (incl. minus 12,5% degressiviteit).

Saldo per ha zijn de bedragen exclusief steunbedragen.

5.2.2 Ontwikkelingen van de voorbeeldbedrijven

In dit hoofdstuk wordt kort ingegaan welke keuze mogelijkheden er voor de bedrijven uit P1 zijn tussen 2007 en 2012. Hierbij zijn de ondernemersbeslissingen leidend, waarbij de ondernemers uitgaan van een aantal randvoorwaarden uit markt(ordening), beleid, prijzen voor grond en quota en technische mogelijkheden zoals die in voorgaande hoofdstukken aangegeven hebben.

Voor de verschillende regio's is als perspectiefvol gespecialiseerd akkerbouwbedrijf uitgegaan van het teeltplan dat past bij perspectiefvolle bedrijven.

Overige criteria die voor het bouwplan van belang zijn:

?? Aandeel rooivruchten tot ca 50%.

?? Areaal aardappelen maximaal 1:3.

?? Overige gewassen afh. van regio; al of geen rooivruucht; vruchtwisselingsaspecten verhuur of landruil enz.

Op deze basis is de bijdrage van de akkerbouwgewassen in het perspectiefvol bouwplan weergegeven in 2012. De grote variatie aan mogelijkheden voor de groep

overige gewassen is zoveel mogelijk regiospecifiek weergegeven. Deels gaat het om teelt in eigen beheer of als verhuur van land. De startpositie voor deze berekeningen zijn de gegevens van het bedrijf in het jaar 2007 .

Zie voor prijzen en saldobegrotingen gewassen de tabel in voorgaand hoofdstuk.

Toegerekende kosten

kosten direct voor de teelt van een gewas nl. uitgangsmateriaal, gewasbescherming, bemesting, energie, afzetkosten en overige productgebonden kosten.

De berekende rente is 4,5%

Steunmaatregelen

Ondanks de ontkoppeling van de steun is de eis van 10% braak gehandhaafd.

De overheveling van de directe inkomenssteun van de eerste naar de tweede pijler bedraagt in 2012 6 procent. Voor de ontvangen steun betekent dit in 2012:

< 5000 euro 0% degressiviteit

5.001 - 50.000 euro 12,5% degressiviteit

≥ 50.000 euro 19% degressiviteit

Geen rekening is gehouden wat de overheveling van de 1^e naar de 2^e pijler voor de bedrijven kan betekenen.

De overige niet toegerekende kosten exclusief arbeidskosten zijn gelijk gehouden ten opzichte van 2007

Overzichten van akkerbouwbedrijven in de verschillende regio's

De overzichten geven inzichten over de resultaten van fictieve bedrijven in de regio's Veenkoloniën, het Oldambt, Noordelijk Kleigebied, Flevoland en Zuidwestelijk Kleigebied.

Op basis van de scenario's zijn de effecten weergegeven van de bouwplannen in 2012.

Bedrijf 1: Veenkoloniën

Gezinsbeschrijving

Gezinsbedrijf Hoeksema, in 1980 overgenomen.

?? Vader, Henk, 50 jaar

?? Vrouw, Toke, 48 jaar

?? Johan, HAS-opleiding, 23 jaar

?? Toke jr., RUG sociologie, 21 jaar.

Zoon Johan wil op termijn ca. 2015 het bedrijf overnemen van vader Henk.

Bedrijfsontwikkelingen tot 2012

Het bedrijf blijft streven naar optimaliseren van zijn bouwplan. Dit betekent opbrengstverhoging voor de bieten en aardappels. Betere bewaring en verlaging van kosten en arbeidstijd. Het bedrijf blijft voorlopig vasthouden aan fabrieksaardappelen als 'kern' van dit bedrijf. Uitgangsmateriaal voor aardappelen wordt uitbesteed. Eigen opslag van aardappelen.

Grond is goed geschikt voor suikerbieten en levert opbrengsten tot ruim boven de 70 ton. Het bedrijf heeft besloten het quotum te handhaven op 200.000 kg. Hiervoor heeft het bedrijf 20.000 kg quotum aangekocht. Dit betekent dat het areaal bieten voor deze suikeraankoop in 2012 op basis van 12 ton suiker per ha 1,7 ha bedraagt. Het totale areaal bieten bedraagt in 2012 ca 17 ha.

Granen blijft opvulteelt, eigen zaadteelt en eigen (al aanwezige) opslag.

Ontwikkelingen in gerst en wintertarwe alleen in de vorm van optimalisering. Uit oogpunt van vruchtwisseling biedt hennep een alternatief echter op basis van saldo's is het gewas niet aantrekkelijk. De vrijwillige braak voor dit bedrijf in regio 2 bedraagt op basis van de referentie jaren 2,5 ha.

Met de komst van de zoon in het bedrijf wordt gekozen voor andere gewassen. De tijdsinzet van de zoon is nog beperkt. De keuze voor hem is voorlopig op de teelt van cichorei en voorlopig op het verhuren van land voor bloembollen met als doel na één jaar over te gaan op contractteelt en op de langere termijn op een eigen bollenkraam.

In de beginjaren zal er nog praktijkervaring worden opgedaan in de bloembollen zoals de verwerking en in de broeierij van bloembollen in de winterperiode.

Aanvullende activiteiten ten opzichte van 2007:

1. Uitbreiding van het areaal cichorei naar 10 ha.
2. Landhuur voor bloembollen(lemies) 5,5 ha á € 2000.

Met de komst van de zoon in het bedrijf zijn de arbeidskosten gestegen tot € 95.000 (€ 25.000 voor de zoon).

Toeslagrechten in euro's

Areaal gemiddeld in referentieperiode	Referentiebedrag /ha regio 2 ¹⁾	Referentiebedrag Totaal ³⁾	Toeslagrecht in 2012 per ha
40 ha graan	439,56	17.582,40	384,62
2,5 ha braak	439,56	1.098,90	384,62
60 ha zetmeelaardappelen	525,00	31.500,00	459,38
Totaal	489,57 (gem.)	50.181,30	43.908,64

1) Referentiebedrag is 6,66 ton x € 66 per ha = € 439,56

2) zetmeelaardappelen 50% van € 1050 per ha op basis van 9,5 ton zetmeel

3) Totaal referentiebedrag valt in de categorie 5001-50.000 euro; in 2012 een degressiviteit van 12,5% van het oorspronkelijke referentiebedrag.

"Veenkoloniën"

Omschrijving (bedragen x 1000 euro)	2012
Aantal hectaren	130
Granen	35
Pootaardappelen	0
Fabrieksaardappelen	60
Suikerbieten	17
Cichorei	10
Overige gewassen (landhuur)	5,5
Braak	2,5
Suikerbietenquotum(*1.000)	200
Gezinsinkomen uit bedrijf	57
Totale opbrengsten	342
Opbrengst Akkerbouw	298
Toeslagrechten	44
Totaal toegerekende kosten	85
Totaal niet-toegerekende kosten	295
Arbeidskosten	95

Bedrijf 2: Noordelijk kleigebied. Oldambt.

Gezinsbeschrijving

Gezinsbedrijf Bulthuis

?? Vader, Johan, 55 jaar

?? Vrouw, Anne, 54 jaar

?? Willem, 25 jaar, HAS-opleiding

?? Anja, 21 jaar, HEAO-opleiding.

?? Zoon Willem overweegt op termijn het bedrijf over te nemen.

Ontwikkelingen tot 2012

Dit bedrijf zit voor gronden, die alleen voor granen geschikt zijn, klem. Uitbreiden van het areaal op een saldo van granen is niet mogelijk. Alternatieven gewassen is alleen gras of ander veevoedergewassen. De rooivuchten zijn mogelijk op klein gedeelte van het bedrijf. Groei hiervan is niet mogelijk omdat extra grond niet beschikbaar is. Met de komst van de zoon in het bedrijf zijn de arbeidskosten gestegen tot € 75.000 (€ 25.000 voor de zoon).

Alternatieven

- ?? Suikerquota bijkopen om het areaal suikerbieten in stand te houden.
- ?? Zoon komt in het bedrijf en kiest voor een 2^e tak op het bedrijf bijv. vleeskuikens; of viskwekerij;
- ?? Bedrijf kiest voor biologisch en gaat het graan gebruiken als veevoer voor de vleeskuikens.
- ?? Bedrijf verkopen aan een melkveehouderij en elders een nieuw bedrijf stichten.
- ?? Akkerbouwbedrijf starten in het Oostblok bijv. Polen als nevenvestiging
- ?? Vader runt bedrijf in het Oldambt.
- ?? De effecten van deze alternatieven zijn niet verder uitgewerkt.

Toeslagrechten in euro's

Areaal gemiddeld in referentieperiode	Referentiebedrag/ ha Regio 2 ¹⁾	Referentiebedrag Totaal ³⁾	Toeslagrecht in 2012 totaal voor 97 ha
90 ha graan	467,28	42.055,20	
7 ha braak	467,28	3.270,96	
Totaal		45.326,16	39.660,25

1) referentiebedrag is 7,08 ton x € 66 per ha = € 467,28

2) totaal referentiebedrag valt in de categorie 5001-50.000 euro; in 2012 een degressiviteit van 12,5% van het oorspronkelijke referentiebedrag.

3) Totaal referentiebedrag valt in de categorie 5001-50.000 euro; in 2012 een degressiviteit van 12,5% van het oorspronkelijke referentiebedrag.

Uitbreiding suikerquotum

De aankoop van suikerquotum om het areaal suikerbieten te handhaven ten kosten van de hennep betekent een afname van het areaal aan hennep van 4 ha.

"Oldambt"

Omschrijving (bedragen x 1000 euro)	2012
Aantal hectare:	126
Granen	90
Hennep	10
Suikerbieten	19
Overige gewassen, 2012 alleen braak	7
Suikerbietenquotum(*1.000)	200
Gezinsinkomen uit bedrijf	25
Totale opbrengsten	191
Opbrengst Akkerbouw	157
Toeslagrechten	40
Totaal toegerekende kosten	45
Totaal niet-toegerekende kosten	202
Arbeidskosten	75

Bedrijf 3: Noordelijk kleigebied. Hoge land

Gezinsbeschrijving

Gezinsbedrijf de Vries

?? Vader, Paul, 50 jaar

?? Vrouw, Pietje, 48 jaar

?? Hans, Universitaire-opleiding, 20 jaar

?? Nynke, VWO opleiding afgerond, 18 jaar.

?? Frans, HAVO-opleiding 15 jaar

De kinderen zijn deels nog te jong om aan te geven of ze het bedrijf willen overnemen.

Ontwikkelingen tot 2012

Dit bedrijf heeft al een aantal jaren terug gekozen voor optimaliseren en intensiveren met vollegrondsgroenten. De voorkeur van de akkerbouwer is gericht op winterpeen en pootaardappel.

Kern van het bedrijf zijn stamselectie pootaardappelen. Zoveel mogelijk van de keten op eigen bedrijf. Weinig groei mogelijkheid omdat er in de regio al een intensief bouwplan met (poot)aardappelen is.

De daling van het suikerquotum met 10% betekent een verdere daling van het areaal. Verhuur graanland voor spruitkool en bloembollen, huurt land voor winterpeen.

De akkerbouwgewassen op het eigen areaal worden geteeld door collega akkerbouwers met wie grond wordt geruild voor winterpeen. Verhuur bollenland(7 ha) voor € 3000 per ha en de overige ha worden uitgeruild met collega akkerbouwers voor de teelt van winterpeen of pootaardappel. Het areaal winterpeen is gegroeid naar 20 ha in 2012.

"Hoge land"

Omschrijving	2012
Aantal hectare:	91
Pootaardappelen	25
Suikerbieten	12
Peen(Parijse worteltjes, fijne peen)	20
Bloembollen	7
Overige gewassen verhuur knolselderij/ spruitkool/ stamslabonen/akkerbouwgewassen.	27
Suikerbietenquotum(*1.000)	140
Gezinsinkomen uit bedrijf	75
Totale opbrengsten	392
Opbrengst Akkerbouw	392
Toeslagrechten	0
Totaal toegerekende kosten	107
Totaal niet-toegerekende kosten	300
Arbeidskosten	90

Bedrijf 4: Flevopolder.

Gezinsbeschrijving

Gezinsbedrijf Huibers

?? Vader, Harrie, 45 jaar

?? Vrouw, Riet, 46 jaar

?? Janneke, 16 jaar, VWO opleiding

?? Piet, 15 jaar, VWO opleiding

?? Anja, 13 jaar, VWO opleiding

?? Liset, 5 jaar, basisschool.

Ontwikkelingen tot 2012

Het gewas granen is verdwenen uit het bouwplan en deels vervangen door graszaad, uien en stamslabonen. De aandacht binnen de akkerbouwgewassen is duidelijk op poot- en consumptieaardappel.

Met de aankoop van de grond is het suikerquotum uitgebreid met ca 30.000 kg.

Met de afname van het suikerquotum is het areaal bieten gedaald naar 10 ha. Het vrijgekomen areaal is ingevuld met een uitbreiding van de teelt van uien.

In het bouwplan is ruimte voor bloembollen.

In eigen beheer vindt de teelt van uien, stamslabonen en peen plaats.

Overige activiteiten:

De verhuur van bloembollen is ook om te zetten in een eigen teelt en verwerking van bloembollen. Deze activiteit vraagt om extra investeringen in plantgoed, verwerking

en opslag. De huidige arbeidsfilm met aardappelpootgoed levert dan veel overlap en is een optie als de kind(eren) op termijn het bedrijf willen overnemen.

"Flevoland"

Omschrijving (bedragen in euro's)	2012
Aantal hectare:	70
Granen	0
Pootaardappelen	10
Consumptieaardappelen	10
Suikerbieten	10
Uien	12
Stamslabonen	10
Graszaad	5
Verhuur bollen	5
Peen	8
Suikerbietenquotum(*1.000)	117
Gezinsinkomen uit bedrijf	76
Totale opbrengsten	336
Opbrengst Akkerbouw	336
Toeslagrechten	0
Totaal toegerekende kosten	80
Totaal niet-toegerekende kosten	260
Arbeidskosten	80

Bedrijf 5 Zuidwest Nederland

Gezinsbeschrijving

Gezinsbedrijf de Cock

?? Vader, Mart, 40 jaar

?? Vrouw, Cora, 39 jaar

?? Karel, 7 jaar

?? Mariëlle, 5 jaar

?? Tinus, 2 jaar

Ontwikkelingen tot 2012

Dit bedrijf kiest voor een intensivering en vooral optimalisering van het bouwplan en richt zich op de consumptieaardappelteelt. Het ontbreken van beregeningsmogelijkheden biedt geen kansen voor verschuiving van consumptie naar pootaardappelen. Het areaal biedt nog ruimte voor uitbreiding naar een areaal van 30 ha.

Een deel van het effect van granen als rustgewas is ingenomen door de teelt van graszaad en neemt verder af.

Het areaal uien vormt een redelijk stabiel areaal in het bouwplan en zal nog iets kunnen toenemen en is uitgebreid tot 15 ha. Het vormt met aardappel de kern op dit bedrijf.

Het areaal aan bruine bonen is afhankelijk van de vraag van de verwerker en kan iets fluctueren.

De machines voor de teelt van vlas zijn aan vervanging toe en het bedrijf heeft besloten te stoppen met de teelt van vlas.

De teelt van graszaad is gericht op de productie van pré basiszaad (20% hogere geldopbrengst = € 130 per 100 kg) en is uitgebreid naar 15 ha.

Aankoop suikerquotum om het areaal van 15 ha suikerbieten te handhaven is 15.000 kg suikerquotum gekocht voor ca 1,8 ha.

Overweegt de bouw van een nieuwe schuur voor opslag van consumptieaardappelen en uien. Alle bovengenoemde activiteiten, behalve de bouw van een nieuwe schuur zijn opgenomen in de uitwerking voor dit bedrijf in 2012. Geen rekening is gehouden wat de overheveling van de 1^e naar de 2^e pijler voor dit bedrijf kan betekenen. Het

bedrijf heeft 8 km dijk in beheer. De opbrengsten en de kosten voor het beheer zijn niet opgenomen in het overzicht.

Toeslagrechten in euro's

Areaal gemiddeld in referentieperiode	Referentiebedrag/ ha Regio 2 ¹⁾	Referentiebedrag Totaal ³⁾	Toeslagrecht in 2012 totaal voor 23 ha
13 ha graan	467,28	6.074,64	
10 ha vlas	467,28	4.672,80	
Totaal		10.747,44	9.404,01

1) referentiebedrag is 7,08 ton x € 66 per ha = € 467,28

2) totaal referentiebedrag valt in de categorie 5001-50.000 euro; in 2012 een degressiviteit van 12,5% van het oorspronkelijke referentiebedrag.

3) Totaal referentiebedrag valt in de categorie 5001-50.000 euro; in 2012 een degressiviteit van 12,5% van het oorspronkelijke referentiebedrag.

"Zuidwest Nederland"

Omschrijving (bedragen x 1000 euro)	2012
Aantal hectare:	94
Granen	9
Consumptieaardappelen	30
Suikerbieten	15
Vlas	0
Bruine bonen	5
Graszaad	15
Uien	20
Suikerbietenquotum(*1.000)	175
Gezinsinkomen uit bedrijf	133
Totale opbrengsten	381
Opbrengst Akkerbouw	371
Toeslagrechten	9,4
Totaal toegerekende kosten	91
Totaal niet-toegerekende kosten	226
Arbeidskosten	70

5.2.3 Samenvatting van de bedrijven in 2012

In het overzicht zijn voor de 5 fictieve bedrijven enkele belangrijke kenmerken weergegeven(bedragen in euro's).

Omschrijving	Veen-koloniën	Oldambt	Hoge land	Flevoland	Zuidwest Ned.
Areaal in ha	130	126	91	70	94
Areaal in ha met toeslag	102,5	97	-	-	23
Opbrengst uit bedrijf	301.000	161.000	394.000	338.000	374.000
Toegerekende kosten	85.000	45.000	107.000	80.000	91.000
Arbeidskosten	95.000	75.000	90.000	80.000	70.000
Toeslagrechten 1)	44.000	39.700	-	-	9.400
Inkomen uit bedrijf	60.000	29.000	77.000	78.000	136.000
Percentage toeslag van inkomen	73	137	-	-	7

1) incl. steun aan zetmeelaardappelen gebaseerd op € 110,54 per ton zetmeel(2001/2002). Het voorbeeldbedrijf teelt 50 ha zetmeelaardappelen en realiseert een gemiddelde zetmeelproductie tijdens de referentieperiode van 9,5 ton. Het bedrag aan steun bedraagt op basis van de referentie periode per ha bij een ontkoppeling van 50% bij een minimumprijs van € 110,54 en een zetmeelproductie van 9,5 ton € 525 per ha (nl. 9,5 x 110,54= € 1050 per ha).

5.3 Melkveehouderij

5.3.1 Inleiding en uitgangspunten

Ontwikkelingen

Uitbreiding EU

Landbouwhervormingen GLB, WTO

Trend: Grondprijzen, opbrengsten, saldi, belang verwerkende industrie

Trendbreuken

Effecten

	Uitbreiding EU	Hervormingen GLB, WTO	Trends	Trendbreuken
Dagverse melkpr.	+	+		
Kaas	+	+		
Boter	0	-		
Volmelkpoeder	0	+		
Magere melkpoeder	0	-		
Zuivel totaal	+	+	Opbrengsten per koe stijgen relatief minder snel dan voorheen. Saldi onder druk door lagere melk-opbrengstprijzen en afbouw van inkomensondersteuning. Kwetsbare concurrentiepositie vanwege hoge kostprijs. Financiële uitkomsten primaire bedrijven sterk afhankelijk van marketingkwaliteiten van de zuivelindustrie. Verwerkende industrie wordt 'ketenregisseur'. Mestwetgeving wordt een grotere kostenpost.	Zoönosen en andere besmettelijke dierziekten. Gezondheidsrisico's van zuivelproducten blijken ernstig. Sterk groeiende wereldbevolking noopt tot sterke vermindering van consumptie dierlijk eiwit. Technologische ontwikkelingen maken het mogelijk 'kunst' zuivelproducten uit plantaardige grondstoffen te maken. Rente stijgt.

Toelichting

Uitbreiding van de EU

Verbeterd in principe de afzetmogelijkheden voor de melkveehouderijproducten in de landen waarmee de EU wordt uitgebreid. Weliswaar hebben enkele van deze landen ook een forse potentie tot melkproductie (Polen, Hongarije, en kandidaat lidstaat Roemenië) maar de toenemende vraag naar zuivelproducten van de consumenten in deze landen zal niet geheel ingevuld kunnen worden door lokale productie. Hierdoor

nemen dat afzetkansen voor Nederlandse zuivel toe vooral in het segment waar een hoge(re) toegevoegde waarde wordt gerealiseerd zoals dagverse zuivel en kaas.

Hervormingen GLB, WTO

Als gevolg van de hervormingen van het GLB zal het aantal minder efficiënt producerende primaire bedrijven sterk afnemen. De blijvende melkveehouders waarvan de intensiteit is vergroot en/of waar schaalvergroting heeft plaatsgevonden zullen tegen lagere melkopbrengstprijzen rendabel kunnen produceren. Hierdoor zullen Nederlandse zuivelproducten makkelijker de concurrentie op de wereldmarkt aankunnen temeer daar de mondiale vraag naar zuivelproducten jaarlijks met ca. 1,5% stijgt. Daarnaast zal als gevolg van de liberalisering van het landbouwbeleid de prijs van zuivelproducten op de wereldmarkt stijgen.

WTO afspraken zullen leiden tot een grotere toegang tot de EU van basiszuivelproducten die buiten de EU geproduceerd zijn. Ook de gesubsidieerde export van zuivelproducten vanuit de EU neemt sterk af. Omdat Nederland weinig basiszuivelproducten produceert ondervindt de zuivelindustrie geen directe gevolgen van deze maatregelen. Het legt echter wel een zekere druk op de prijzen van de producten die de Nederlandse zuivelindustrie afzet

Zowel OECD als EU verwachten voor de langere termijn minder goede afzetkansen voor magere melkpoeder en boter. Echter voor een belangrijk deel van de producten die de Nederlandse zuivelindustrie produceert (kaas, dagverse zuivel) worden op langere termijn de marktvooruitzichten gunstig beoordeeld. Per saldo worden van de hervormingen van het GLB en de afspraken in het kader van WTO licht positieve effecten verwacht op de prijsvorming van de zuivelproducten waar Nederland een goede positie in heeft.

Trends

In de beschouwde periode wordt definitief afscheid genomen van een fokkerijdoel dat eenzijdig is gericht op productie. Duurzaamheid wordt belangrijker en aantrekkende vleesprijzen (prijzen stijgen met 5-10% t.o.v de jaren aan het begin van de 21^e eeuw) maken het aantrekkelijk meer op bespiering te letten. Door het gewijzigde fokkerijbeleid neemt de jaarlijkse productiestijging in absolute zin af. Er is gerekend met een productiestijging van 75 kg melk per koe per jaar.

De inkomensondersteuning bereikt in 2008 haar volle omvang maar wordt daarna geleidelijk door modulatie afgebouwd.

De kostenstructuur van de Nederlandse melkveehouderij blijft ongunstig met een groot aandeel (ca. 2/3) niet toegerekende kosten. In de periode 2007-2012 dalen de kosten voor het verwerven van productierechten en de grondkosten. Ook zullen onder druk van dalende opbrengstprijzen de kosten voor gebouwen en mechanisatie afnemen, echter niet toegerekende kosten waar vooral externe arbeid mee is gemoeid (loonwerk, niet-gezinsarbeid) stijgen jaarlijks met eenzelfde percentage als de loonstijging. Ook toegerekende kosten als energie, kunstmest, gezondheidszorg en veeverbetering stijgen autonoom door waardoor per saldo productiekostenbesparingen maar beperkt mogelijk zijn.

Melkveehouderij is meer dan voorheen grondstoffenleverancier voor de zuivelindustrie. Vanwege 'consumers concern' stelt de zuivelindustrie in toenemende mate eisen aan de productiewijze.

Nederland krijgt een derogatie voor 275 kg stikstof uit dierlijke mest als tenminste 70% van de oppervlakte cultuurgrond uit gras bestaat. Als meer dan 275 kg wordt geproduceerd moet de mest daadwerkelijk worden afgevoerd. Hierdoor moet bij een veebezetting vanaf 2,25 GVE/ha (of 15.000 kg melk per hectare) mest worden afgevoerd.

Trendbreuken

De ontdekking van op de mens overdraagbare dierziekten waarbij zuivelproducten als 'drager' optreden beïnvloedt de consumptie van zuivelproducten negatief.

De consumptie van vlees naar melk(producten) verschuift wanneer een negatief verband wordt gesuggereerd of aangetoond tussen humane gezondheid en de consumptie van vlees en/of ander dierlijke eiwitten.

Het verband tussen het optreden van hart- en vaatziekten en de consumptie van (verzadigd) dierlijk vet blijkt sterker is dan tot op heden veronderstelt. Dit heeft een negatief effect op de vraag naar zuivelproducten.

Tussen 2000 en 2030 verdubbelt de wereldbevolking. Om dit grote aantal mensen te voeden is het niet meer haalbaar om plantaardig eiwit via dieren om te zetten in dierlijk eiwit. Technologische ontwikkelingen maken het mogelijk om melk met bacteriën te produceren. De efficiëntie (in termen van energie en mineralen) van deze productie is tweemaal zo groot als de 'traditionele' melkproductie.

De marktrente die steeds een dalende tendens vertoont stijgt in de beschouwde periode vooral onder invloed van positieve economische ontwikkelingen. De rentebetalingen op het gemiddelde melkveebedrijf stijgen daardoor.

Gevolgen voor de melkprijs

In het bovenstaande zijn een aantal factoren weergegeven die van invloed zijn op de melkprijs die in 2012 voor veehouders geldt. Naast deze factoren zal bovenal het Gemeenschappelijk Landbouwbeleid van de EU de melkprijs bepalen.

In januari 2003 heeft de Europese Commissie voorstellen gepubliceerd tot verdere hervorming van het Gemeenschappelijk landbouwbeleid (GLB). Om de melkveehouders een perspectief te bieden stelt de Commissie voor een hervormd stelsel van melkquota te handhaven tot en met het tijdvak 2014/15. De eerder in het kader van Agenda 2000 geplande uniforme verlaging met 5 % per jaar van de interventieprijzen zal worden vervangen door asymmetrische verlagingen met 3,5 % per jaar voor magere melkpoeder en 7 % per jaar voor boter over de periode van vijf jaar. Daarnaast zijn de interventieaankopen van boter beperkt tot 30.000 ton met de mogelijkheid van aankoop door interventiebureaus wanneer meer dan 30.000 ton wordt aangeboden.

Door het stellen van grenzen aan de maximaal aan te kopen hoeveelheden is de richtprijs voor melk een minder 'vaste' bodem in de markt dan deze in het verleden is geweest.

De Europese Commissie denkt dat door de verlaging van de interventieprijzen er ruimte komt voor een grotere productie reden waarom het quotum in Nederland met in totaal 3% zal worden vergroot.

De richtprijs in de Gemeenschap voor melk met een vetgehalte van 3,7 % in het stadium franco melkfabriek, uitgedrukt in euro per 100 kg zal dan € 23,96 bedragen voor de periode van 1 juli 2007 tot en met 30 juni 2008 en € 22,21 vanaf 1 juli 2008. Tot 2014 is deze richtprijs voorzien

Over het geheel genomen komen de verlaging van de boterprijs met 35 % en de verlaging van de prijs voor magere melkpoeder met 17,5 % overeen met een verlaging van de EU-richtprijs voor melk met ruim 28 % in 5 jaar.

Het verschil tussen de af-boerderij richtprijs en de door de veehouders ontvangen melkprijs bedraagt de laatste 10 jaar gemiddeld ca. € 4,50 per 100 kg. Het verschil tussen richtprijs en uitbetaalde melkprijs wordt gedeeltelijk veroorzaakt door verschil in vetgehalte (richtprijs is gebaseerd op melk met 3,7% vet terwijl in Nederland het vetgehalte van boerderijmelk ca. 4,35% bedraagt) en doordat Nederlandse zuivelondernemingen producten met extra toegevoegde waarde produceren. Verondersteld is dat het absolute verschil in vetgehalte tussen richtprijs en boerderijmelk blijft bestaan en de zuivelondernemingen de komende jaren evenveel toegevoegde waarde ten opzichte van de richtprijs blijven realiseren. De uitbetaalde melkprijs wordt dan in 2007 €28,50 en vanaf 2008 gemiddeld €26,75 per 100 kg melk.

Inkomenstoelagen

Om het negatieve effect van de verlaging van de interventieprijzen op de inkomens van de veehouders te beperken financiert de Europese Gemeenschap rechtstreekse betalingen aan de producenten. Er komen twee soorten rechtstreekse steun: een vast bedrag (de melkpremie) en extra betalingen ofwel een zogenoemde Nationale Enveloppe (zie tabel 1). Voor Nederland bedraagt de Nationale Enveloppe in 2004 28,6 miljoen euro oplopend naar 143 miljoen in 2008 en de jaren daarna.

Rechtstreekse betalingen aan producenten (Euro per 100 kg melk)

Prijs- en steunontwikkeling	2007/08	2008
Richtprijs melk	23,96	22,21
Directe melkpremie	2,30	2,87
Enveloppe als aanvullende melkpremie	1,01	1,25
Totaal	3,31	4,12

Bron: Verordening (EG) 1256/1999 van de raad en voorstellen van de Europese Commissie in het kader van de 'tussenbalans'.

Alle inkomenstoelagen (dus zowel zuivel-, slachtpremies als de MacSharry premies) worden geïntegreerd in een 'bedrijfstoeslag' waarop vanaf 2006 in het kader van modulatie kortingen worden toegepast. Over de eerste €5.000,- wordt geen korting toegepast; over het bedrag tussen €5.000,- en €50.000,- wordt een korting toegepast die oploopt van 1% in 2006 tot 12,5% in 2012. De korting op de bedrijfstoeslag boven de €50.000 bedraagt in 2006 1% en loopt op naar 19% in 2012.

5.3.2 Ontwikkelingen van de voorbeeldbedrijven

In P1 zijn een aantal bedrijven en hun ontwikkelingen tot 2007 beschreven. In deze paragraaf wordt ingegaan welke keuzemogelijkheden er voor de bedrijven uit P1 zijn tussen 2007 en 2012. Hierbij zijn de ondernemersbeslissingen leidend, waarbij de ondernemers uitgaan van een aantal randvoorwaarden uit markt(ordening), (mest)beleid, prijzen voor grond en quota en technische mogelijkheden zoals die in voorgaande hoofdstukken aangegeven hebben. Daarnaast spelen persoonlijke omstandigheden mee zoals het al dan niet aanwezig zijn van een opvolger, de mate waarin de ondernemer het melkveehouder zijn ziet als een 'manier van leven', de mate waarin rechthebbenden bereid zijn hun 'deel' in het bedrijf te laten zitten, de regio enz.

Bij de saldoberekeningen is uitgegaan van een trendmatige ontwikkeling van de toegerekende kosten. Bij de niet toegerekende kosten is de ontwikkeling eveneens trendmatig verondersteld behalve wanneer diepte-investeringen worden gedaan. Veranderingen in kosten per 100 kg melk zijn niet altijd goed vergelijkbaar omdat kosten in de verschillende jaren over een verschillende productieomvang worden berekend. Voor een meer gedetailleerde beschrijving van de bedrijven zie P1.

Fivelingo

Bedrijf 'Marnehoeve' uit de provincie Groningen, Het bedrijf had in maart 2004 een quotum van 925.000 kg melk op grond waarvan het bedrijf in 2007 een zuivelpremie ontvangt van €30.500,- en in 2008 €38.000. Daarnaast ontvangt het bedrijf €3500,- aan (voormalige) maïspremie en eenzelfde bedrag aan (voormalige) slachtpremie. Het totaal aan premies bedraagt daarmee in 2008 circa €45.000 waarop in het kader van modulatie in 2008 €3.000,- wordt gekort oplopend naar een korting van €5.000,- in 2012.

De veehouder beschouwt de (ontkoppelde) premies als een 'basisinkomen' waarmee de gezinsbestedingen 'gedekt' zijn. Hij is daarom bereid wat meer risico te nemen en ondanks de aanzienlijk gedaalde melkprijzen weer te investeren in productierechten temeer daar de oudste zoon te kennen heeft gegeven het bedrijf in 2014 in maatschap met zijn vader te willen voortzetten. De stap naar quotumaankoop wordt vergemakkelijkt omdat de prijzen voor melkproductierechten inmiddels in 2007 30% zijn gedaald t.o.v het gemiddelde niveau van de periode 2002 – 2007. In 2007 betaalt de veehouder 30 eurocent per % vet maar naarmate het einde van de quotering in zicht komt (2012) betaalt hij nog 6 eurocent.

Omdat op korte afstand van het bedrijf voldoende akkerbouwers en extensieve veehouders aanwezig zijn om een mestafzetcontract mee te sluiten zijn aan de uitbreiding geen grote kosten verbonden uit oogpunt van de mestwetgeving. Wanneer de productie stijgt tot meer dan 20.000 kg melk per hectare stijgt de hoeveelheid af te zetten mest tot 1200 m³ en daarmee zijn de mestafzetmogelijkheden in de directe omgeving uitgeput. Bij verder uitbreiden stijgen de kosten voor mestafzet aanzienlijk. Daarom besluit de veehouder te intensiveren tot een productie van 20.000 kg per hectare en daarna de aankoop van productierechten

en cultuurgrond hand in hand te laten gaan. Dat betekent dat het bedrijf tot 1,2 miljoen kg melk kan intensiveren alvorens tot grondverwerving moet worden overgegaan. Die situatie wordt pas in 2014 bereikt omdat jaarlijks het quotum met 33.500 kg wordt vergroot. Het saldo staat hieronder weergegeven .

Saldo Marnehoeve per 100 kg melk (in euro's)

	2007	2012
Toegerekende kosten	11,23	11,90
Arbeid	11,24	10,30
Werk door derden	1,58	1,80
Werktuigen en materialen	5,41	4,40
Grond en gebouwen (pb)	6,31	5,30
Niet toegerekende kosten	5,31	8,90
w.v. Melkquotum	1,89	5,10
w.v. overige niet toegerekende kosten	3,42	3,80
Totaal kosten (pb)	41,07	42,60
Melkopbrengst	30,00	27,20
Opbrengsten anders dan melk	7,57	11,50
Totaal opbrengsten	37,57	38,70
Netto bedrijfsresultaat (pb)	-3,50	-3,90
Kostprijs melk (pb)	33,51	31,10

Randstad

Bedrijf 'Veenlust' in de buurt van Amsterdam met veel aandacht voor natuur. Bedrijf werd als maatschap met twee broers gevoerd. In 2002 zijn een aantal ingrijpende beslissingen genomen die gevolgen hebben voor de toekomst. Het bedrijf had altijd een tweehoofdige leiding in de vorm van een maatschap van twee broers. Omdat er zich bij één van de twee een opvolger aandiende is besloten dat één van de broers een eigen bedrijf begint. In 2003 is ondernemer I uitgekocht om ruimte te maken voor opvolger I. Er is een vader-dochter maatschap ontstaan. In 2010 neemt de opvolger het bedrijf geheel over. Op dat moment de ligboxenstal 30 jaar oud en aan nieuwbouw toe. Ook de melkmachine-installatie is aan vervanging toe. Teneinde de overname te kunnen financieren en ook de noodzakelijke vervangingsinvesteringen te doen wordt besloten om een aanzienlijk deel van de oppervlakte cultuurgrond te verkopen. Omdat het bedrijf in een gebied ligt waar de grondprijzen in hoge mate wordt bepaald door de niet agrarische vraag slaagt het bedrijf erin 30 ha van het grasland ter verkopen tegen een netto verkoopprijs van € 1,2 miljoen. Het bedrijf is daarmee nog 50 hectare groot en kan nog nét zonder mestafzetcontracten en/of mestafvoer aan de verplichtingen van de mestwetgeving voldoen. Vader en dochter overwegen nog even om meer grond te verkopen om meer productierechten te verwerven. Wanneer ze dat zouden doen zou de nieuw te bouwen stal aanzienlijk groter moeten worden dan de huidige. Ze besluiten dat voorlopig niet te doen omdat:

Uitbreiding het inschakelen van vreemde arbeid noodzakelijk maakt wat strijdig is met het streven om het bedrijf als gezinsbedrijf te exploiteren. Daarbij komt dat de kansen laag worden ingeschat om vakbekwame vreemde arbeid aan te trekken. Aankoop van voer (snijmaïs) relatief duur is vanwege de grote afstand tot de teeltgebieden en omdat transporteurs vanwege de verkeercongestie rond Amsterdam hogere transporttarieven rekenen. Aankoop van kuilgras wordt niet overwogen vanwege de wisselende kwaliteit van dit product. Wanneer meer grond verkocht wordt de mestafzetkosten sterk stijgen vanwege de gedwongen mestafvoer.

In 2010 treedt de vader uit het bedrijf maar blijft jaarlijks nog wel 1000 uur arbeid leveren. De dochter neemt het bedrijf alleen over. Omdat er geen andere rechthebbenden zijn hoeft de dochter alleen de vader een oudedagsvoorziening te

geven. De vader stemt er mee in dat van de opbrengst van de grond €400.000 voor zijn oudedagsvoorziening wordt gereserveerd. De rest wordt geïnvesteerd in een sobere ligboxenstal (investering €4000 per koe) en een melkrobot (€150.000). De rest wordt gebruikt om een deel van de in 2003 aangegane hypotheekverplichtingen af te lossen.

Het bedrijf had in 2004 een quotum van 750.000 kg melk op grond waarvan het bedrijf in 2007 een premie ontvangt van €25.000,- en in 2008 €31.000. Daarnaast ontvangt het bedrijf €3.500,- aan (voormalige) maispremie en €3.000,- aan (voormalige) slachtpremie. Het totaal aan premies bedraagt daarmee in 2008 circa €38.000 waarop in het kader van modulatie in 2008 €2.500,- wordt gekort oplopend naar een korting van €4.000,- in 2012. Het saldo staat hieronder weergegeven

Saldo 'Veenlust' per 100 kg melk (in euro's)

	2007	2012
Toegerekende kosten	11,24	11,90
Arbeid	10,22	9,50
Werk door derden	1,41	2,20
Werktuigen en materialen	5,35	7,50
Grond en gebouwen (pb)	6,11	6,60
Niet toegerekende kosten	5,24	4,70
w.v. Melkquotum	1,94	0,60
w.v. overige niet toegerekende kosten	3,30	4,10
Totaal kosten (pb)	39,57	42,40
Melkopbrengst ¹⁾	30,03	27,10
Opbrengsten anders dan melk	7,55	12,50
Totaal opbrengsten	37,58	39,60
Netto bedrijfsresultaat (pb)	-1,99	-2,80
Kostprijs melk (pb)	32,02	29,90

De Peel

Het bedrijf 'Peelzoom' in de Brabantse Peel is een gezinsbedrijf. In 2007 wordt duidelijk dat de zoon die dan inmiddels 17 jaar is ambitie heeft om het bedrijf over te nemen. Besloten wordt om vanaf 2007 het bedrijf te intensiveren naar een quotum van circa 1 miljoen kg in 2014. Hiervoor is een totale investering vereist van €230.000. In 2008 blijkt de stal te klein om de groeiende veestapel te huisvesten. Besloten wordt de bestaande stal met 25 ligplaatsen uit te breiden. Ook de jongveestalling wordt vergroot en de melkstal vernieuwd en vergroot. De totale investering in deze aanpassing bedraagt € 250.000.

De intensivering heeft ook consequenties voor de kosten van mestafzet. Het bedrijf slaagt er niet in op korte afstand mestafzetcontracten af te sluiten. Hierdoor moet jaarlijks 1200 m³ mest worden afgevoerd wat € 12000,- kost.

In 2010 wordt een vader-zoon maatschap gevormd. Omdat het bedrijf te klein is om aan twee arbeidskrachten een inkomen te geven treedt de zoon in 2010 voor de helft van de tijd in dienst van een loonwerker. In 2012 gaat hij volledig in het bedrijf werken en vanaf die tijd neemt de vader een parttime baan als terreinbeheerder bij staatsbosbeheer.

Het bedrijf had in 2004 een quotum van 625.000 kg melk op grond waarvan het bedrijf in 2007 een premie ontvangt van €20.500,- en in 2008 €25.750. Daarnaast ontvangt het bedrijf €4.000,- aan (voormalige) maispremie en €2.300,- aan (voormalige) slachtpremie. Het totaal aan premies bedraagt daarmee in 2008 circa €32.000 waarop in het kader van modulatie in 2008 €2000,- wordt gekort oplopend naar een korting van €3.300,- in 2012.

Saldo 'Peelzoom' per 100 kg melk (in euro's)

Saldo per 100 kg melk (in euro's)	2007	2012
Toegerekende kosten	11,21	11,90
Arbeid	12,44	13,20
Werk door derden	2,13	2,50
Werktuigen en materialen	5,58	4,60
Grond en gebouwen (pb)	6,95	5,80
Niet toegerekende kosten	4,63	9,95
w.v. Melkquotum	0,85	4,20
w.v. overige niet toegerekende kosten	3,78	5,75
Totaal kosten (pb)	42,94	47,95
Melkopbrengst	29,93	27,10
Opbrengsten anders dan melk	7,61	10,30
Totaal opbrengsten	37,54	37,40
Netto bedrijfsresultaat (pb)	-5,40	-10,55
Kostprijs melk (pb)	37,33	37,65

Twente

Het melkveebedrijf 'Tukkershiem' is een gezinsbedrijf. Zoals in P1 beschreven zou dit bedrijf zich richten op verbreding maar omdat de ontwikkeling van 'tweede laag bedrijven' (uit de notitie van Minister Veerman) wegens financiële problemen bij de overheid en bureaucratische belemmeringen niet van de grond komt ontwikkelt dit bedrijf zich noodgedwongen volgens het traditionele landbouwmodel. Dat betekent dat het bedrijf zich richt op intensivering en schaalvergroting. Vanwege de zwakke eigen vermogenspositie is dit echter financieel een moeilijk begaanbare weg. Het was bedoeling dat de opvolger het bedrijf in 2010 geheel overneemt. Omdat er nog twee andere rechthebbenden zijn, die niet bereid zijn hun aandeel in het vermogen 'in het bedrijf' te laten zitten, wordt de financiering van de opvolging vrijwel onmogelijk. Bovendien is in 2007 de ligboxenstal aan renovatie toe en de melkmachine-installatie aan vervanging toe maar vanwege de slechte financiële resultaten is er geen geld voor vervangingsinvesteringen.

Mede op advies van de bank wordt besloten het bedrijf in 2008 te beëindigen. Het grootste deel van de grond evenals het quotum wordt verkocht. Om de inkomensondersteuning niet te verliezen en om te voorkomen dat onmiddellijk met de belastingdienst moet worden afgerekend worden enige hectare grond behouden. De vader neemt de boerderij en 3 hectare grond over tegen een bedrag van €200.000. Het bedrijf had in 2004 een gebruiksquotum van 675.000 kg melk (waarvan 575.00 in eigendom) op grond waarvan het bedrijf in 2007 een premie ontvangt van €22.500,- en in 2008 €28.000. Daarnaast ontvangt het bedrijf €3500,- aan (voormalige) maïspremie en €3000,- aan (voormalige) slachtpremie. Het totaal aan premies bedraagt daarmee in 2008 circa €34.500 waarop in het kader van modulatie in 2008 €2200,- wordt gekort oplopend naar een korting van €3700,- in 2012.

De gekapitaliseerde waarde van de premierechten wordt geschat op €200.000,-

De verkoop van 12 hectare grond en het melkquotum van 575.000 kg levert een netto bedrag van €1,1 miljoen op. Daarnaast komt €250.000 beschikbaar door verkoop van vee, machines enz. Na aflossing van de schulden is totaal €1,2 miljoen beschikbaar voor verdeling onder de rechthebbenden. Zowel de vader als de opvolger krijgt ieder €400.000, de overige twee kinderen €250.000. De opvolger besluit dit geld te reserveren voor een herstart van het melkveebedrijf. Deze herstart is voorzien als de melkquotering is afgeschaft. Verwacht en gehoopt wordt dat een herstart kan worden gerealiseerd tegen lage kosten omdat geen productierechten hoeven te worden aangeschaft. Bovendien heeft de inkomensondersteuning in de periode 2007-2012 er voor gezorgd dat er zeer veel marginale bedrijven zijn blijven bestaan die tegen een lage vergoeding ruwvoer willen leveren.

Achterhoek

Het biologische melkveebedrijf Ceres'. De periode 2002-2007 is voornamelijk besteed aan de ontwikkeling en uitbouw van de toeristische tak. Daartoe is in 2002 een maatschap gevormd van vader-zoon-dochter. In 2007 vormt de toeristische tak een stabiele inkomensbron voor de dochter. De maatschap wordt daarom ontbonden en veranderd in een vader-zoon maatschap. De rechten die de zoon had opgebouwd in de toeristische tak worden verevend met de rechten die de dochter had in de veehouderijtak. De vader brengt in de nieuwe maatschap naast zijn kapitaal 0,25 vak in de maatschap in.

De opvolger van het melkveebedrijf maakt in 2007 plannen voor een geleidelijke overname van het bedrijf. Besloten wordt tot een geleidelijke groei waarbij de omvang van de productierechten jaarlijks met 7500 kg wordt uitgebreid wat uit de besparingen kan worden betaald. Met deze hoeveelheid wordt het aantal melkkoeien op peil gehouden en hoeft het bedrijf geen grond aan te kopen of te huren wat het vanwege zijn biologische status anders wel zou moeten. Men realiseert zich wel dat deze langzame groei feitelijk betekent dat de arbeidsproductiviteit maar met ca 1% per jaar groeit. Dit is te weinig om het bedrijf economisch duurzaam te ontwikkelen echter men rekent erop dat de aanschaf van productierechten na 2014 niet meer nodig zal zijn zodat de kosten van schaalvergroting dan minder zwaar drukken.

In de periode 2007-2012 ontwikkelt de biologische melkprijs zich 'zelfstandig' d.w.z. dat ze zich niet meer richt naar de prijs van gangbare melk. Hierdoor bedraagt het prijsverschil tussen gangbare en biologische melk in 2012 15%.

Het bedrijf had in 2004 een gebruiksquotum van 650.000 kg melk op grond waarvan het bedrijf in 2007 een premie ontvangt van €21.500,- en in 2008 €27.000. Daarnaast ontvangt het bedrijf €11.000,- aan (voormalige) maispremie en €3500,- aan (voormalige) slachtpremie. Het totaal aan premies bedraagt daarmee in 2008 circa €41.500 waarop in het kader van modulatie in 2008 €3100,- wordt gekort oplopend naar een korting van €5200,- in 2012.

Voor financiële resultaten zie hieronder.

Saldo 'Ceres' per 100 kg melk (in euro's)

Saldo per 100 kg melk (in euro's)	2007	2012
Toegerekende kosten	11,22	13,90
Arbeid	13,20	10,90
Werk door derden	1,92	1,90
Werktuigen en materialen	5,52	4,50
Grond en gebouwen (pb)	6,70	5,40
Niet toegerekende kosten	10,17	7,90
w.v. Melkquotum	6,53	4,00
w.v. overige niet toegerekende kosten	3,64	3,90
Totaal kosten (pb)	48,73	44,50
Melk opbrengst	29,96	31,20
Opbrengsten anders dan melk	7,59	13,20
Totaal opbrengsten	37,55	43,40
Netto bedrijfsresultaat (pb)	-11,18	-1,10
Kostprijs melk (pb)	41,13	32,30

5.3.3 Samenvatting van de bedrijven in 2012

Over het algemeen wordt de bedrijfsontwikkeling in de melkveehouderij in de periode 2007-2012 niet zeer sterk beïnvloed door de veranderingen in het EU landbouwbeleid. Inkomensvoelers zorgen ervoor dat de ondernemers een basisinkomen hebben waardoor ze wat makkelijker jaren met minder goede financiële uitkomsten kunnen opvangen. De bedrijven kiezen vrijwel zonder uitzondering niet voor een snelle schaalvergroting omdat met name de productierechten duur blijven en er bovendien het vooruitzicht bestaat dat ze op afzienbare termijn afgeschaft worden (en dus geen waarde meer hebben). Het bedrijf dat wel kiest voor een snellere schaalvergroting hoopt daarmee een winstgevender

bedrijf aan de opvolger over te kunnen dragen. Het moet echter betwijfeld worden of de investering in productierechten op tijd wordt terugverdiend. De bedrijfsontwikkeling lijkt in sterkere mate bepaald door opvolgingssituaties. Op bedrijven waar tijdig een maatschap wordt gevormd met de opvolger bestaat de mogelijkheid om de overdracht ook financieel geleidelijk te laten verlopen. Daar waar financiering van de opvolging een moeilijk punt is wordt soms gekozen voor het afstoten van grond of zelf voor beëindiging van het bedrijf. Vooral in situaties waarbij er meerdere rechthebbenden zijn en waarbij de rechthebbenden de productiemiddelen tegen marktwaarde willen overdoen ontstaan problemen bij de bedrijfsoverdracht.

6 P3: Ontwikkelingen in de periode 2012 - 2017

6.1 Inleiding

Dit hoofdstuk P3 beschrijft de ontwikkeling van deze bedrijven in de periode 2012 en 2017. Dit is de laatste periode, die omdat het zo ver weg is moeilijk is om met enige betrouwbaarheid te beschrijven. Daarom is er voor gekozen om de beschrijvingen minder detaillistisch uit te voeren.

In paragraaf 6.2.1 en 6.3.1 beschrijven we de ontwikkelingen die op deze bedrijven afkomen. Deze periode zijn het de verdere liberalisering en de afbouw van de (ontkoppelde) inkomensondersteuning.

In 6.2.2 en 6.3.2 wordt voor resp. de akkerbouw als de melkveehouderij het eindbeeld voor deze bedrijven beschreven.

In 6.2.3 en 6.3.3 geven we een samenvatting van de bedrijven.

6.2 Akkerbouw

6.2.1 Inleiding en uitgangspunten

Verwachte ontwikkelingen:

- ?? Nieuwe EU lidstaten concurreren met vooral aardappelen.
- ?? Hervorming GLB: inkomensondersteuning vervalt. Beperkte steun suiker.
- ?? WTO: EU markt vrij toegankelijk voor producten van buiten de EU, geen exportrestitutie meer.
- ?? Trend: Grondprijzen dalen, saldi uiteenlopend, menging met veehouderij.
- ?? Trendbreuken: gedeeltelijke scheiding eigendom en productie.

Toelichting

Nieuwe EU lidstaten

Het heeft 10 jaar geduurd maar nu is er in Polen, Tsjechië en Hongarije ook een infrastructuur en kennis waarmee ze kunnen concurreren met Nederland. Vooral de consumptieaardappelen en de suikerbieten ondervinden veel concurrentie. Zetmeelaardappelen kunnen deze concurrentie niet aan en zijn (mede door hervorming GLB) bijna verdwenen uit het Nederlandse bouwplan. Uitgangsmateriaal, met name pootaardappelen profiteren van de uitbreidende markt door stabiel te blijven in afzetprijs, ondanks de toename in areaal.

Hervormingen GLB

De ontkoppelde toeslagen worden afgebouwd. Suiker krijgt nog enigszins bescherming door een buitengrens met dien verstande dat het Europese areaal zover gekrompen is dat er geen export van suiker meer plaatsvindt. Hiervoor is noodzakelijk dat het quotum intact blijft.

Aardappelzetmeel wordt afgebouwd in het Nederlandse bouwplan (afhankelijk van de marktpositie van AVEBE).

WTO

Voortgang in de WTO besprekingen heeft gezorgd voor een verdere afbouw van handelsbeschermende regels. Vooral de sierteelt, het uitgangsmateriaal en in mindere mate de vollegrondsgroenteteelt profiteert hiervan.

Trends

Zie ook de inleiding van het melkveehouderij hoofdstuk. Grondprijs zal in sommige gebieden na 2014 sterk dalen, in gebieden met veel vraag buiten de landbouw gelijk zijn aan de prijs in het begin van deze eeuw.

Doordat de melkveehouderij graag gebruikt maakt van akkerbouwgrond voor de mest en voedergewassen is er in de gebieden met lage grondkosten (Veenkoloniën en Oldambt) mogelijkheden voor langjarige contracten tussen melkveehouders en akkerbouwers. Dit levert voor de akkerbouw wel relatief lage saldo op (onder de € 500 per ha.).

Trendbreuken

In veel gebieden zal de grondprijs niet genoeg dalen om grond aantrekkelijk te maken om te kopen voor (laag renderende) akkerbouwgewassen. Eigenaars zullen uit speculatie oogpunt de grond vast willen houden maar mogelijk wel voor lage prijs verhuren. Akkerbouw kan hiervan profiteren door selectief gronden bij te huren. Ook bij bedrijfsoverdracht kunnen de actoren besluiten om eigendom en productie te scheiden.

Gevolgen voor de saldi in 2017

	saldo	Omvang	Toelichting
Pootaardappelen	6000	Stijgend	Meer markt in bijv. Oost Europa en China, klimaatvoordelen en deskundigheid Nederland
Consumptieaardappelen	2800	licht stijgend	Uitgangspunt: 6 ton van 7 cent. Concurrentie uit Frankrijke en Oost-Europa. Deelmarkten ontstaan.
Suikerbieten	2000	Dalend	Na 2012 geen exportsubsidies meer, kleiner quotum, enige prijsondersteuning.
Zetmeelaardappelen	1000-1300	verdwijnend	Geen ondersteuning meer. Geen minimumprijs, concurrentie uit Oost Europa.
Tarwe	700	Was al gedaald	Prijs sinds 2012 niet meer dalend
Overige gewassen	Idem aan 2012	Stijgend	Akkerbouw zal maximaal proberen alternatieve gewassen te telen.

6.2.2 Ontwikkelingen van de voorbeeldbedrijven

In P1 en P2 zijn een aantal bedrijven en hun ontwikkelingen tot 2012 beschreven. In deze paragraaf wordt ingegaan welke keuzemogelijkheden er voor de bedrijven uit P1 zijn tussen 2012 en 2017. Vanwege het feit dat deze periode ca. 10-15 jaar vooruit ligt lijkt het weinig zinvol gedetailleerde begrotingen weer te geven.

Bedrijf 1: Veenkoloniën

Na 2012 zijn de toeslagrechten vervallen. Dit resulteert in een verlies aan inkomen van € 44.000. Met de komst van de zoon in het bedrijf is gekozen voor een maatschap en een vernieuwing van het bouwplan. De landhuur voor bloembollen is door de zoon omgezet in een eigen teelt van leliebollen. De investering voor machines worden rendabel gemaakt door loonwerk voor andere veenkoloniale akkerbouwers die bollen

gaan telen. De keuze voor de teelt van cichorei is goed bevallen en wordt voortgezet op basis van een fabrieksquotum.

De fabrieksaardappelteelt wordt langzaam afgebouwd afhankelijk van de snelheid waarmee alternatieve gewassen opgepakt kunnen worden. Granen blijven aanwezig uit oogpunt van vruchtwisseling. De jonge ondernemer kiest als alternatief de teelt van glutenvrij graan (Teff).

Een gedeelte van de grond is zanderig en geschikt voor de teelt van consumptieaardappelen.

Via grondruil is de teelt van 20 ha consumptieaardappelen mogelijk.

"Veenkoloniën"

Omschrijving (bedragen x 1000 euro)	2017
Aantal hectaren	130
Granen	40
Teff	5
Consumptieaardappelen	20
Fabrieksaardappelen	20
Suikerbieten	15
Cichorei	10
Bloembollen	20
Braak	0
Suikerbietenquotum(*1.000)	160
Totale opbrengsten	336
Opbrengst Akkerbouw	176
Ontvangsten toeslagrechten	0
Loonwerk	20

Bedrijf 2: Noordelijk kleigebied. Oldambt

Zoon wil akkerbouwer worden. Kiest niet voor een biologisch bedrijf, of ander takken zoals pluimvee. Na overleg met banken en adviseurs wordt besloten het bedrijf te verkopen. Vader Bulthuis nadert de pensioengerechtigde leeftijd en wil in de regio blijven wonen.

Uit de verkoopopbrengst moet komen:

?? Een oudedagsvoorziening voor vader Bulthuis.

?? Start kapitaal voor de zoon voor een ander bedrijf.

De verkoop van het bedrijf heeft 3,5 miljoen euro opgeleverd.

De zoon gaat met 1,5 miljoen euro een nieuw bedrijf kopen in de Noord Oost Polder.

Hij kiest voor een bedrijf van 40 ha en steekt de rest van het geld in gebouwen en mechanisatie. De basis van dit akkerbouwbedrijf worden pootaardappel en uien.

Daarvoor moet hij grond ruilen en bijhuren in de omgeving. Hij teelt 30 ha pootaardappelen en 30 ha uien. Ruwweg levert dit op 30×6.000 en $30 \times 5.000 = \text{€ } 320.000$ saldo.

Bedrijf 3: Noordelijk kleigebied Hoge land

Gezinsbedrijf de Vries

Vader Paul werkt aan een bedrijf dat zich heeft gespecialiseerd in pootgoed van aardappel en op de teelt van peen. Zoon Hans geeft aan niet in het bedrijf te willen stappen. Dochter Nynke heeft gewerkt in een tuincentrum en besluit nu om in een maatschap met vader het bedrijf voort te zetten. De basis van het bedrijf de pootaardappel en de peen hebben geprofiteerd van de liberalisering. Dochter heeft veel interesse in de sierteelt en gaat voorzichtig de verhuur van bloembollen in eigen beheer opzetten. Haar toekomstvisie is om voor haar een eigen bedrijf te stichten specifiek voor bloembollen en aangevuld met de broeierij. Voor de arbeidsfilm past dit beter om hiervoor op termijn een apart bedrijf te ontwikkelen. De helft van het areaal bloembollen is op contractteelt en de overige wordt verhuurd.

Veel akkerbouwers in de omgeving kiezen voor hetzelfde bouwplan dat geeft veel druk om het aandeel rooivruchten te laten stijgen. Hierdoor bestaat de noodzaak om

grond bij veehouders te huren of te ruilen. Dit zal een steeds groter gebied bestrijken. Alle grond die enigszins geschikt is zal worden gebruikt.

"Hoge land"

Omschrijving	2017
Aantal hectare:	91
Pootaardappelen	25
Suikerbieten	10
Winterpeen	20
Bloembollen	15
Overige gewassen grondruil voor knolselderij/ spruitkool/stamslabonen/ Akkerbouwgewassen	21
Suikerbietenquotum(*1.000)	110
Totale opbrengsten	373
Opbrengst Akkerbouw	310

Bedrijf 4: Flevopolder.

Gezinsbedrijf Huibers

Dochter Janneke heeft geen interesse in de agrarische sector en wil het bedrijf niet over nemen. Piet gaat kiezen voor het bedrijf.

Hoewel hij nog erg jong is (20 jaar) en zijn opleiding nog niet heeft afgerond wordt nu al gekozen voor een maatschap. Dit heeft het voordeel dat al vroeg het bedrijf gewaardeerd wordt en een lange periode heeft om het kapitaal over te dragen naar de zoon. Het bedrijf gaat samen met de burens over tot de bouw van een windmolenpark. De investering hiervoor wordt met vreemd vermogen gefinancierd. Dit levert netto per jaar een extra gezinsinkomen van € 15.000 op.

"Flevoland"

Omschrijving (bedragen in euro's)	2017
Aantal hectare:	70
Pootaardappelen	10
Consumptieaardappelen	10
Suikerbieten	10
Uien	14
Stamslabonen	8
Graszaad	5
Verhuur bollen	5
Peen	8
Suikerbietenquotum(*1.000)	100
Totale opbrengsten	284
Opbrengst Akkerbouw	284
Toeslagrechten	0

Bedrijf 5 Zuidwest Nederland

Gezinsbedrijf de Cock

Dit bedrijf verliest na 2012 € 9.400 aan marktordeningsteun. Dit tast echter de financiële basis van dit bedrijf niet aan. Bedrijfsopvolging is nog niet in beeld. Door de toenemende concurrentie gaat hij wel inleveren op het saldo van de teelt van consumptieaardappelen.

Hij probeert de concurrentie in de consumptieaardappelen het hoofd te bieden door zich te specialiseren op de tafelaardappelen. Hij teelt een aantal specifieke aardappel rassen en gaat de verder verwerking op het eigen bedrijf uitvoeren.

Het graan verdwijnt en wordt ingenomen door graszaad.

"Zuidwest Nederland"

Omschrijving (bedragen x 1000 euro)	2017
Aantal hectare:	94
Granen	0
Consumptieaardappelen	30
Suikerbieten	12
Vlas	0
Bruine bonen	5
Graszaad	27
Uien	20
Suikerbietenquotum(*1.000)	140
Totale opbrengsten	342
Opbrengst Akkerbouw	342
Toeslagrechten	0

6.2.3 Samenvatting van de bedrijven in 2017

Voor de Veenkoloniën en het Oldambt is het wegvallen van de toeslagrechten en de bedrijfsopvolging een rede voor drastische beslissingen.

De Veenkoloniën kiest voor een andere invulling van het bouwplan en het Oldambt voor start van een nieuw bedrijf elders. De andere drie bedrijven hebben nauwelijks last van het wegvallen van subsidies en kunnen de toenemende concurrentie voor consumptieaardappelen met het huidige bouwplan het hoofd bieden. Het is vooral bedrijfsopvolging en welke interesses er zijn die bepalend zijn voor de verdere uitbouw van het bedrijf.

6.3 Melkveehouderij

6.3.1 Inleiding en uitgangspunten

Verwachte ontwikkelingen

- ?? Nieuwe EU lidstaten worden concurrerende melkproducenten.
- ?? Hervorming GLB: inkomensondersteuning vervalt.
- ?? WTO: EU markt vrij toegankelijk voor producten van buiten de EU, geen exportrestitutie meer.
- ?? Trend: Grondprijzen, saldi, menging met akkerbouw, melkveehouderij wordt afvalverwerker, toeleverende industrie, financiering
- ?? Trendbreuken: toeleverende en verwerkende industrie

Toelichting

Nieuwe EU lidstaten

Door het open karakter van EU binnenmarkt is de export van kennis en kapitaal naar de nieuwe EU lidstaten snel verlopen. Polen, Roemenië en Hongarije zijn concurrenten geworden op vrijwel alle afzetmarkten. Ook de kleinere lidstaten zoals Estland, en Letland hebben een concurrerende melkveehouderijsector ontwikkeld maar zijn door hun geringe totale omvang minder belangrijke concurrenten. De Nederlandse zuivelproducten kunnen alleen door een sterke merkenpolitiek meerwaarde aan de melk toevoegen. Er is door de toenemende welvaart meer vraag naar zuivelproducten door consumenten in de Oost-Europese EU-landen. Het koopkrachtige deel van de bevolking in deze landen is een belangrijke afnemer van Nederlandse 'luxe' zuivelproducten.

Tegenover deze groeiende markt staat een langzame afname van het marktaandeel in de traditionele afzetlanden. Vooral de prijs van 'merkloze' kaas is hierdoor gedaald.

Hervormingen GLB

Vanaf 2014 wordt de melkquotering langzamerhand beëindigd en tegelijkertijd wordt de inkomensondersteuning afgebouwd. Ook de mogelijkheden van interventie worden beëindigd.

In de periode 2007-2012 zijn sommige melkveebedrijven voortgezet om de inkomenssteun veilig te stellen. Deze bedrijven worden vanaf 2012 in hoog tempo beëindigd. Als gevolg hiervan komen veel productiemiddelen als vee en grond beschikbaar voor de blijvers die hierdoor relatief goedkoop hun productiecapaciteit kunnen uitbreiden.

Na afschaffing van de quotering willen veel melkveebedrijven de productie uitbreiden. De bestaande zuivelfabrieken stellen een fabrieksquotering in die per bedrijf gelijk is aan de gemiddelde geleverde hoeveelheid in de jaren 2010-2012. Het quotum van melkveehouders die de productie staken wordt niet opnieuw uitgegeven tot de aanvoer naar de fabriek met 10% is gedaald. Nieuwe zuivelfabrieken zien hierin een kans en bieden de mogelijkheid om tegen dagprijzen ongelimiteerde hoeveelheden melk te leveren. Uitbreidende veehouders gaan hun melk daardoor aan twee zuivelondernemingen leveren en krijgen hierdoor te maken met een twee prijzen systeem.

Uitbreiding van bestaande melkveehouderijen wordt belemmerd door de mestwetgeving en het in 2003 gesloten convenant om de ammoniakuitstoot met 10 kiloton te reduceren tot 46 kiloton. Na jaren van sanering blijkt de overgebleven intensieve veehouderij sterk genoeg om de concurrentie om de mestafzet- en ammoniakruimte met de melkveehouderij aan te gaan. De totale omvang van de Nederlandse melkproductie groeit daardoor niet verder dan tot 12 miljard kg melk.

WTO

Door afspraken in het kader van de wereld handelsorganisatie WTO krijgen zuivelproducten van buiten de EU ongelimiteerd toegang tot de EU markt. Productie waarvoor geen plaats is op de Europese markt moet zonder exportrestituties op de wereldmarkt worden afgezet. Vooral de prijs van basiszuivelproducten als boter en (mager)melkpoeder komen hierdoor sterk onder druk te staan. Omdat Nederland relatief weinig basiszuivelproducten produceert ondervindt de zuivelindustrie geen directe gevolgen van deze producten die vooral uit Cairns groep landen Argentinië, Australië en Nieuw Zeeland komen. Alleen de zuivelverwerkers die basiszuivel produceren ondervinden prijsconcurrentie van deze importen. Dit zijn vooral de 'nieuwe' ondernemingen die zijn opgekomen nadat de 'oude' ondernemingen een fabrieksquotering hebben ingesteld.

Trends

In de periode 2012-2017 beginnen de voordelen van één Europese markt zichtbaar te worden. Europa beleeft een periode van relatieve welvaart. Dit heeft een positief effect op de vraag naar de dure Nederlandse zuivelproducten. Het nadeel voor de melkveehouderij is dat de welvaart zich ook in de grondprijs uit. Omdat de agrarische vraag nog maar voor een klein deel de waarde van de grond bepaalt is de prijsdaling van grond minder sterk dan op grond van de lage rendementen in de landbouw verwacht zou mogen worden. De grondprijs komt in sommige gebieden onder het niveau van het begin van de eeuw. In gebieden met relatief veel 'andere' vraag blijft de prijs op het niveau van begin van de eeuw.

De concurrentiekracht van de Nederlandse melkveehouderij steekt op een aantal punten ongunstig af bij andere Europese zuivellanden. Met name de hoge kosten voor arbeid en grond zijn niet concurrerend met de nieuwe Oost-Europese zuivellanden. Dankzij grootschaligheid, een goede infrastructuur en de succesvolle merkenpolitiek van de Nederlandse zuivelindustrieën die het uitbetalen van relatief hoge melkprijzen mogelijk maakt blijven de inkomens van de melkveehouders nog op peil.

Melkveehouders en akkerbouwers ontdekken in toenemende mate het synergie voordeel van elkaars bestaan. Akkerbouwers op klei- en zavelgronden kunnen alleen nog enig rendement behalen op rooivuchten maar kunnen het aandeel in hun bouwplan niet verder opvoeren dan tot ruim 50%. Door op de rest van de

cultuurgrond gras te verbouwen blijft de grond gezond en geschikt voor de teelt van rooivruchten. Technologische ontwikkelingen maken het mogelijk om gras in één werkgang te oogsten en te conserveren. Melkveehouders zijn door deze ontwikkeling veel minder afhankelijk van het zelf beschikbaar hebben van grond. Voorwaarde is wel dat de akkerbouwers in de buurt zitten.

De toename van de humane voedingsmiddelenindustrie en de afname van het aantal varkens zorgt ervoor dat er veel goedkope bijproducten beschikbaar komen die voorheen in de varkenshouderij werden afgezet.

De toeleverende industrie en met name de mengvoerindustrie heeft zich te lang op de binnenlandse markt gericht. Hierdoor zijn ze in een nadelige concurrentiepositie t.o.v. buitenlandse bedrijven gekomen. De kennisdoorstroming naar de veehouders is na het wegvallen van de rijksvoorlichtingsdienst voor het grootste deel door de mengvoerindustrie overgenomen. Het wegvallen van de Nederlandse mengvoerindustrie heeft tot gevolg dat de kennisvoorsprong van de Nederlandse melkveehouders t.o.v. het buitenland afneemt.

De financiering van agrarische ondernemingen verandert wezenlijk met name in de melkveehouderij. De voorziene schaalvergroting gaat deels gepaard met intensivering waardoor grond en minder belangrijke rol als onderpand bij financiering gaat en kan spelen. Deze tendens wordt versterkt door de dalende grondprijzen. Beheer en financiering van de bedrijven wordt vaker gescheiden. Rechtsvormen als besloten vennootschappen (B.V.), commanditaire vennootschappen (C.V.) en vennootschappen onder firma (v.o.f.) winnen terrein ten koste van de maatschap.

Trendbreuken

Melkveehouders ervaren dat de strategie van hun zuivelonderneming hen weliswaar heeft behoed voor al te drastische prijsdalingen maar dat enkele buitenlandse ondernemingen er in geslaagd zijn een structureel hogere melkprijs te realiseren dan hun eigen fabriek. Ze dwingen daarom het bestuur tot een fusie met een Franse zuivelonderneming.

De enige overgebleven Nederlandse zuivelonderneming fuseert met een Duitse collega. Bij deze fusie is sprake van gelijkwaardigheid van de fusiepartners en daardoor kan de Nederlandse fusiepartner zijn bedrijfsstrategie voortzetten.

Gevolgen voor de melkprijs

Het loslaten van de interventie maatregelen heeft tot gevolg dat de melkrijzen sterk gaan fluctueren. Droogte in Australië heeft een stijging van de melkprijs tot gevolg; devaluatie van de Argentijnse peso heeft een negatief effect op de melkprijs. Gemiddeld wordt in de periode 2012-2017 een uitbetaalde melkprijs voorzien van €28 per 100 kg melk. Zuivelondernemingen die geen fabrieksquotering hebben ingesteld betalen gemiddeld €25,- uit.

6.3.2 Ontwikkelingen van de voorbeeldbedrijven.

In P1 en P2 zijn een aantal bedrijven en hun ontwikkelingen tot 2012 beschreven. In deze paragraaf wordt ingegaan welke keuzemogelijkheden er voor de bedrijven uit P1 zijn tussen 2012 en 2017. Vanwege het feit dat deze periode ca. 10-15 jaar vooruit ligt lijkt het weinig zinvol gedetailleerde begrotingen weer te geven.

Ook in deze periode zullen de ondernemersbeslissingen leidend zijn, waarbij de ondernemers uitgaan van een aantal randvoorwaarden uit markt(ordening), (mest)beleid, prijzen voor grond en quota en technische mogelijkheden zoals die in voorgaande paragrafen aangegeven zijn. Daarnaast spelen persoonlijke omstandigheden mee zoals het al dan niet aanwezig zijn van een opvolger, de mate waarin de ondernemer het melkveehouder zijn ziet als een 'manier van leven', de mate waarin rechthebbenden bereid zijn hun 'deel' in het bedrijf te laten zitten, de regio enz. Voor een meer gedetailleerde beschrijving van de bedrijven zie P1.

Door het vervallen van de inkomensondersteuning voelen de ondernemers aan den lijve dat er geheel andere verhouding tussen kosten en opbrengsten zijn ontstaan. De veranderingen van het gemeenschappelijk landbouwbeleid hadden in de periode

2007-2012 al een aanzienlijk effect op de financiële opbrengsten. De effecten op het besteedbaar inkomen werden echter voor een flink deel gecompenseerd door de inkomstenstoeslagen.

Na het vervallen van de inkomstenstoeslagen moeten de bedrijven om te overleven daarom zoeken naar mogelijkheden om te besparen op de kosten per eenheid product.

Schaalvergroting is de meest voor de hand liggende oplossing om de kosten per eenheid product te verlagen.

Bij de toegerekende kosten zal de kostenbesparing vooral gezocht worden in het verlagen van de voerkosten hoewel moet betwijfeld worden of hier nog veel winst is te behalen. De overige toegerekende kosten (gezondheidszorg, energie, water, kunstmest, zaaizaad, veeverbetering) zijn moeilijk beïnvloedbaar.

Bij de niet toegerekende kosten zal de kostenbesparing vooral gezocht worden in een besparing op de machinekosten, arbeidskosten en gebouwenkosten.

Door het vervallen van de quotumkosten wordt een behoorlijke kostenbesparing gerealiseerd. In hoeverre op grondkosten bespaard kan worden is de vraag.

Weliswaar zullen zoals eerder aangegeven de grondprijzen waarschijnlijk een dalende tendens vertonen maar deze daling zal beperkt zijn.

Fivelingo

Bedrijf ' Marnehoeve' uit de provincie Groningen.

In 2012 heeft het bedrijf een quotum van 1,13 miljoen kg. In 2014, bij de afschaffing van de quoterings, is het in 2007 gestelde doel van 1,2 miljoen kg bereikt. Op grond van deze productie krijgt het bedrijf een leveringsrecht aan de fabriek van 1,17 miljoen kg.

In 2012 geeft ook de jongste zoon die dan 19 jaar aan dat hij boer wil worden. Dit stelt het bedrijf voor de keuze om:

- ?? De jongste zoon buiten het bedrijf te laten werken tot de vader met pensioen gaat. Dit betekent dat de zoon tot zijn 26^e elders moet werken.
- ?? Het bedrijf uit te breiden tot een melkproductieomvang van ca. 2 miljoen kilogram. Hierdoor zou het bedrijf in beginsel voor 3 personen een inkomen kunnen verschaffen. Bovendien kunnen de zoons na het uittreden van de vader (voorzien in 2022) een bedrijf van voldoende omvang overnemen dat ze eventueel met enige vreemde arbeid kunnen exploiteren.

Er wordt tot de tweede optie besloten waarbij de tweede zoon ook in de maatschap wordt opgenomen. Om dit te kunnen uitvoeren is een investering nodig van ruim € 700.000 voor uitbreiding van de veestapel, uitbreiding van de stal en vergroting van de melkstal.

De grondsoort van de akkerbouwers in de omgeving is ongeschikt voor het telen van rooivruchten. Omdat op de teelt van niet-rooivruchten niets meer wordt verdiend verkopen de akkerbouwers in de omgeving de één na de ander hun bedrijven aan melkveehouders die elders zijn uitgekocht. Hierdoor worden de afzetmogelijkheden van mest van de schaalvergroter sterk verminderd. Dat stelt het bedrijf voor het lastige dilemma om voor de uitbreiding van de veestapel óf grond te kopen/huren óf elders een voer-voor-mest contract te sluiten. Aankoop van de benodigde grond kost ongeveer € 600.000 en pacht blijkt in de directe omgeving niet mogelijk. Een voer-voor-mest contract blijkt te duur door de grote transportafstand van mest en voer. Na rijp beraad wordt besloten om in 2014 het bedrijf in zijn geheel te verkopen. Dit levert €1,6 miljoen op waarmee 25 kilometer noordelijker voor €600.000 een akkerbouwbedrijf van 30 hectare wordt gekocht. Het bedrijf is slecht verkaveld maar dat deert de schaalvergroter niet omdat ze niet van plan zijn om de grond zelf te gebruiken. Ze willen de grond echter wel kopen om het zonodig later als onderpand te kunnen gebruiken bij het afsluiten van leningen. Ze sluiten met rooivrucht telende akkerbouwers voer-voor-mest contracten af en passen grondruil met akkerbouwers toe waardoor ze in staat zijn voor relatief geringe kosten mestafzet en voedervoorziening veilig te stellen. Het resterende bedrag uit de verkoop van het vroegere bedrijf wordt besteed aan de bouw van een geheel nieuwe stal die voldoet aan de laatste normen op het gebied van dierenwelzijn. De kosten van deze

uitbreiding blijken onvoorzien hoger uit te vallen omdat stallen vanaf een bepaalde lengte een brandwerende muur moeten hebben.
 Voor de financiering van de melkveestapel wordt een beroep op de bank gedaan. Om de afzet van de melk die niet aan hun eigen zuivelfabriek kan worden geleverd zeker te stellen wordt voor 3 jaar een contract gesloten met een andere onderneming. Contractueel wordt vastgelegd dat het bedrijf 3 jaar lang €25,-/ 100 kg zal betalen.

Het sterk vereenvoudigde saldo staat hieronder weergegeven.

Saldo Marnehoeve per 100 kg melk (in euro's)

	2012	2017
Toegerekende kosten	11,90	13,00
Niet toegerekende kosten excl. eigen arbeid	20,40	12,40
Melkopbrengst	27,20	26,70
Opbrengsten anders dan melk	11,50	4,50
Totaal opbrengsten	38,70	31,20
Bedrijfsresultaat	6,40	5,80
Financiële baten min lasten	-2,60	-2,00
Winst	3,80	3,80

Randstad

Bedrijf 'Veenlust' in de buurt van Amsterdam. In 2010 heeft de opvolger het bedrijf geheel overgenomen. Door een deel van de grond te verkopen en door het inzetten van een melkrobot is het mogelijk gebleken het bedrijf als éénpersoons bedrijf te exploiteren en in 2012 toch een productie van 800.000 kg melk te realiseren. Door het vervallen van de inkomensondersteuning wordt de noodzaak om het bedrijf te vergroten duidelijker gevoeld.

Overwogen wordt om de bestaande melkrobot te vervangen door een 'up-to-date' exemplaar hoewel het oude apparaat economisch nog niet is afgeschreven. In de nieuwe uitvoering van de melkrobot is het echter mogelijk om meer capaciteit te halen. Besloten wordt om de productie van het bedrijf op te voeren tot 1,2 miljoen kilogram melk. Dit is mogelijk omdat de plaatselijke zuivelonderneming zich heeft gespecialiseerd in veenweidekaas waar een goede en constante afzetmarkt voor bestaat. Omdat veel veehouders in de omgeving de afgelopen jaren zijn gestopt is de plaatselijke zuivelonderneming blij met ieder kilo lokaal geproduceerde melk. Voorwaarde is wel dat de koeien die de melk voor veenweidekaas produceren tenminste 1000 uur per seizoen weiden. Dit is echter op het bedrijf wel mogelijk door de dieren overdag te weiden en 's nachts op te stallen.

De uitbreiding vergt een investering van €300.000 in stalruimte, voeropslag, en vee. Daarnaast is € 200.000 nodig voor de nieuwe robot die vanwege de beweidingsverplichting extra capaciteit moet hebben.

De jongveeopfok wordt uitbesteed aan een 'natuurboer' in de omgeving. Dit brengt een kostenbesparing met zich me. Het blijkt echter dat het immuunsysteem van de elders opgefokte dieren niet is aangepast aan het bedrijf. Hierdoor ontstaat een hoog sterftcijfer bij de kalveren die uit de opgefokte vaarzen worden geboren. Hierdoor nemen de kosten voor gezondheidszorg toe doe de kostenbesparing gedeeltelijk teniet doet. Met hulp van 0,2 vreemde arbeidskracht blijkt het mogelijk het bedrijf uit te breiden tot ruim 120 melkkoeien.

Een moeilijk punt blijft het voldoen aan de wettelijk mestnormen. Het bedrijf dat het jongvee opfokt wil de wettelijke mestproductie niet voor zijn rekening nemen waardoor jaarlijks 750 m³ mest moet worden afgevoerd wat een kostenpost van € 7.500,- oplevert.

Saldo 'Veenlust' per 100 kg melk (in euro's)

	2012	2017
Toegerekende kosten	11,90	13,50
Niet toegerekende kosten excl. eigen arbeid	20,40	16,00
Melkopbrengst	27,20	29,50
Opbrengsten anders dan melk	11,50	5,00
Totaal opbrengsten	38,70	34,50
Bedrijfsresultaat	6,40	5,00
Financiële baten min lasten	-2,00	-2,50
Winst	4,80	2,50

De Peel

In 2010 is bij het bedrijf 'Peelzoom' een vader-zoon maatschap gevormd. Omdat het bedrijf te klein is om aan twee arbeidskrachten een inkomen te geven heeft de zoon tot 2012 bij een loonwerker gewerkt. In 2012 is hij volledig in het bedrijf gaan werken en vanaf die tijd heeft de vader een parttime baan als terreinbeheerder bij staatsbosbeheer.

In 2013 wordt duidelijk dat ook de dochter belangstelling heeft voor het bedrijf. Het bedrijf kan echter vanwege zijn ligging t.o.v. een natuurgebied i.v.m. de ammoniakregelgeving niet verder groeien dan tot 110 koeien. Daarom wordt besloten om het bedrijf in zijn geheel te verkopen en elders in Brabant in een ontwikkelingsgebied een geheel grondloos bedrijf op te zetten en dit geleidelijk uit te breiden tot 500 koeien. Door een dergelijk groot bedrijf als uitgangspunt te nemen is het mogelijk t.z.t ook de tweede dochter in de maatschap op te nemen.

De jongveeopfok wordt op franchise basis door een derde uitgevoerd. De voederverzorging wordt via langjarige contracten op 200 hectare grond zeker gesteld. De teelt van de voedergewassen op deze hectares wordt uitbesteed aan een loonwerker. De loonwerker verzorgt ook de mestafvoer. Het krachtvoer wordt voor 60% gebaseerd op vochtige bijproducten. Het dagelijkse voeren wordt uitbesteed aan een loonwerker. Verwacht wordt dat in een dergelijke bedrijfsopzet de arbeidsproductiviteit kan worden opgevoerd tot 450 liter melk per gewerkt uur. De verkoop van het bedrijf Peelzoom levert €800.000 op. Voor het nieuwe bedrijf Peelzoom II is een investering vereist van €2,4 miljoen.

Saldo 'Peelzoom II' per 100 kg melk (in euro's)

	2012	2017
Toegerekende kosten	11,90	13,00
Niet toegerekende kosten excl. eigen arbeid	18,65	11,50
Melkopbrengst	27,10	26,50
Opbrengsten anders dan melk	11,50	4,50
Totaal opbrengsten	38,60	31,00
Bedrijfsresultaat	8,05	6,50
Financiële baten min lasten	-2,00	-3,00
Winst	6,05	3,50

Twente

Het melkveebedrijf 'Tukkershiem' was een gezinsbedrijf. Mede op advies van de bank is besloten het bedrijf in 2008 te beëindigen. De opvolger heeft zijn aandeel in het voormalige bedrijf gereserveerd voor een herstart van het melkveebedrijf. Met de beëindiging van de melkquotering in 2014 ziet de opvolger een kans. Er zijn in de omgeving veel kleine bedrijven en hobbyboeren die voer willen telen tegen een lage

vergoeding. Er wordt een begroting gemaakt op basis van een grondloos melkveebedrijf met een productie van 800.000 kg. De opvolger stuit echter op twee problemen:

- ?? geen enkele gemeente in de wijde omgeving wil een milieuvergunning afgeven voor een grondloos melkveebedrijf,
- ?? geen enkele zuivelonderneming is geïnteresseerd in een leveringscontract voor een dergelijke hoeveelheid melk.

De opvolger richt zijn blik daarom op de Veenkoloniën. Hij kan daar zonder vergunningsproblemen een grondloos melkveebedrijf stichten. Bovendien zijn de akkerbouwers vanwege de lage grondprijzen bereid tegen een geringe vergoeding voer te telen voor de melkveehouder op die hectares waar geen rooivruchten op worden verbouwd. Om een melkleveringscontract te bemachtigen moet hij tenminste 1,5 miljoen kg melk leveren. Hij sluit na lang onderhandelen een 3 jarig contract af voor € 0,25 per kg melk. Vanwege deze lage melkprijs en de korte duur van het contract wil de bank zijn plan (totaal begroot op €800.000) maar voor 50% financieren.

Zijn overige familieleden zijn bereid om via de constructie van een commanditaire vennootschap de rest van het benodigde kapitaal te verstrekken.

Saldo 'Tukkershiem II' per 100 kg melk (in euro's)

	2017
Toegerekende kosten	11,00
Niet toegerekende kosten excl. eigen arbeid	13,00
Melkopbrengst	25,00
Opbrengsten anders dan melk	4,00
Totaal opbrengsten	29,00
Bedrijfsresultaat	5,00
Financiële baten min lasten	-1,60
Winst	3,40

Achterhoek

Het biologische melkveebedrijf 'Ceres' in de Achterhoek. In 2012 wordt de vader-zoon maatschap ontbonden omdat de vader uit het bedrijf treedt. De balanswaarde van het bedrijf is op dat moment ca. €2,- miljoen waarvan €1,5 miljoen eigen vermogen. Om de opvolger de kans te geven het bedrijf over te nemen is de vader bereid €200.000 in het bedrijf te laten zitten. Ook de dochter die geen belangstelling heeft voor het bedrijf is tot medewerking bereid door een deel van het vermogen in het bedrijf te laten zitten. Hierdoor is het mogelijk het bedrijf over te nemen. Om de overname te kunnen financieren besluit de opvolger tot uitbreiding van het bedrijf. Het bedrijf wordt hierin echter gehinderd door het feit dat uitbreiding vanwege de biologische status alleen gepaard kan gaan met de aankoop van grond. Grond is echter in de nabije omgeving echter maar incidenteel in kleine percelen te koop wat leidt tot een sterke versnippering van het bedrijf. Dit nadeel weegt echter voorlopig op tegen de hogere melkprijs die de biologische productiewijze met zich brengt. Geremd door de onmogelijkheid om voldoende grond bij het bedrijf te verwerven is de productieomvang in 2017 uitgedroefd tot 900.000 kg melk.

Saldo 'Ceres' per 100 kg melk (in euro's)

	2012	2017
Toegerekende kosten	13,90	14,00
Niet toegerekende kosten excl. eigen arbeid	15,70	13,90
Melkopbrengst	31,20	32,00
Opbrengsten anders dan melk	13,20	5,50
Totaal opbrengsten	44,40	34,00
Bedrijfsresultaat	14,80	7,10
Financiële baten min lasten	-2,50	-4,00
Winst	12,30	3,10

6.3.3 Samenvatting van de bedrijven in 2017

Het wegvallen van de inkomensondersteuning heeft een sterk negatief effect op de totale opbrengsten. Het afschaffen van de melkquotering in combinatie met het afbouwen van de inkomensondersteuning dwingt de melkveehouders tot drastische bedrijfsaanpassingen.

Door sterke schaalvergroting kunnen de bedrijven de winst nog enigszins op peil houden. Vrijwel alle bedrijven kiezen dan ook voor een versnelde schaalvergroting. Alleen het bedrijf met biologische productiewijze wordt in zijn expansie geremd door de eis van grondgebondenheid.

Sommige bedrijven vestigen zich temidden van akkerbouwers omdat de akkerbouwers door de hervorming van het EU landbouwbeleid nauwelijks nog lucratief graan en zetmeelaardappelen kunnen telen. De teelt van ruwvoer voor de melkveehouders is voor de akkerbouwbedrijven een mogelijkheid om een redelijk saldo te combineren met vruchtwisselingeisen.

Enkele bedrijven worden vrijwel grondloos. Door specialisatie in de veeverzorging en het melken en uitbesteden de jongveeopfok realiseren enkele bedrijven schaalvergroting. De loonwerker wordt op de zich specialiserende bedrijven een belangrijke partner bij de teelt en oogst van ruwvoer. Bij bedrijven waarbij de dieren jaarrond zijn opgesteld wordt ook het voeren aan de loonwerker uitbesteed.

7 Conclusie

7.1 Terugkijkend vanuit 2017

7.1.1 Akkerbouw

We hebben vanuit 2002 tot nu een vijftal akkerbouwbedrijven gevolgd.

Hebben deze bedrijven in die tijd de slag kunnen maken om mee te komen in de huidige ontwikkelingen.

Drie van de vijf bedrijven (Zuidwest Nederland, Flevopolder en Hoge land) kunnen goed mee, hebben een goed gezinsinkomen en ruimte voor investeringen. Deze bedrijven telen nauwelijks de 'oude' marktordeninggewassen en hebben sterk ingezet op intensieve gewassen zoals pootaardappelen, uien, bloembollen en vollegrondsgroentengewassen als peen e.d.

Het bedrijf in de Veenkoloniën is erg afhankelijk van de zetmeelaardappelen. Sinds de hervormingen in 2003 staat deze teelt zwaar onder druk. Door de goede uitgangspositie en veel inzet in teeltoptimalisatie lukt het dit bedrijf te overleven. Zoekt wel ontwikkeling in 'nieuwe' gewassen '(cichorei, lelies). Maar hier kunnen geen wonderen van verwacht worden.

Het bedrijf in het Oldambt kan niet mee met de ontwikkeling. Vanuit een akkerbouwperspectief zit dit bedrijf klem. Het bedrijf had er voor kunnen kiezen op de ontkoppelde premie te innen en met zo min mogelijk kosten aan de voorwaarden hiervoor proberen te voldoen. Dit had waarschijnlijk een hoger inkomen opgeleverd als dat hij nu heeft. Bedrijf koos er voor om door te gaan op de oude voet, zodat zijn opvolger meer keus heeft. Mogelijk in vleeskuikens of biologische teelt.

Hebben de bedrijven gekozen voor schaalvergroting?

Nee, geen van de bedrijven heeft gekozen voor grondaankoop en schaalvergroting. Het Flevolands bedrijf heeft extra grond gehuurd. De bedrijven zijn wel sterk geïntensiveerd. Er is gekozen voor gewassen die meer arbeid en kapitaal vragen en er is gekozen om een groter gedeelte van de keten op het bedrijf te laten plaatsvinden (bewaring, spoelen, verpakken etc).

Om dit te kunnen doen hebben bedrijven zich gespecialiseerd op beperkt aantal gewassen en ruilen ze grond om toch vruchtwisseling te kunnen toepassen. De gewassen die ze doen telen ze zo optimaal mogelijk en ze gaan voor de hoogste kwaliteit.

Wat waren de afgelopen 15 jaar kritische factoren?

Kritisch was in de eerste plaats de ambitie, met tegenwind toch doorzetten om een akkerbouwbedrijf te willen runnen. Kritisch was verder de uitgangspositie, vooral de grondsoort en grootte van het bedrijf is in deze bepalend. Als derde geldt het vakmanschap. Zeker voor intensieve teelten geldt, je moet het maximale uit de teelt halen en gaan voor topkwaliteit, alleen dat wordt betaald.

Samenvatting strategieën bedrijven in de akkerbouw

Voorbeeldbedrijf	2000 – 2007	2007 – 20012	Na 2012
Veenkoloniën	Basis is zetmeelaard-appelen. Optimaliseren.	Basis blijft zetmeelaardappelen.	Bedrijfsovername op termijn via opname van cichorei, bloembollen(lelie) als 2 ^e bedrijfspoot
Oldambt	Optimaliseren	Hoofd boven water houden. Blijft granen en suikerbieten.	Inkomsten uit andere sectoren of buiten landbouw. Bedrijfsovername mede bepalend voor keuzes.
Hoge land	Pootaardappelen basis. Intensiveren winterpeen.	Specialiseren op pootaardappel en winterpeen.	Mogelijk nieuwe tak bijv. bloembollen.
Flevopolders	Grondaankoop; Intensiveren pootaardappel, uien, peen.	Optimaliseren en in eigen beheer telen van vollegrondsgroenten	Optimaliseren. Landhuur voor bloembollen.
Zuidwest Nederland	Optimaliseren. Kern consumptieaardappel en ui. Intensiveren in graszaad en vlas.	Uitbreiding consumptieaardappel en ui. Intensiveren graszaad.	Optimaliseren en bouw nieuwe schuur

7.1.2 Melkveehouderij

De vijf melkveebedrijven waarmee we in 2002 zijn begonnen blijken er in 2017 ook nog te zijn. De sleutel om tot de 'blijvers' te horen is gelegen in een gezonde uitgangspositie bij de start van 'het pad naar schaalvergroting'. Ze hadden goede economische en technische resultaten en ze hadden een bovengemiddelde bedrijfsomvang. De bedrijven hebben een niet altijd makkelijk begaanbare weg naar 2017 bewandeld en kijken in 2017 soms met weemoed op de afgelopen 15 jaar terug toen alles makkelijker leek dan nu. De sterk gedaalde melkprijs hebben de ondernemers opgevangen door schaalvergroting. De schaalvergroting hebben ze soms gefinancierd door het kapitaal dat in grond was vastgelegd te gebruiken. Door de afschaffing van de melkquotering zijn ze een belangrijke kostenpost kwijtgeraakt wat het hen mogelijk maakt om tegen lagere kosten melk te produceren.

Hebben de ondernemers gekozen voor schaalvergroting?

De melkveehouders kiezen, zolang de melkquotering bestaat, voor een geleidelijke uitbreiding in productierechten. Sommigen zouden wel sneller willen groeien en kiezen daar ook voor als een opvolger zich aandient. Versnelde uitbreiding is echter een strategie die met veel investeringen gepaard gaat, vooral omdat de productierechten duur blijven. Door te investeren in productierechten bewandelen de melkveehouders een weg naar intensivering (meer melk per hectare). Investeren in grond heeft een lagere prioriteit omdat het rendement laag is en omdat er een overvloed aan betaalbaar ruwvoer te koop is. Wel kan de nitraatrichtlijn het noodzakelijk maken dat er voldoende grond bij het bedrijf geadministreerd wordt. Aangezien er echter veel grond bij hobbyboeren en afbouwende veehouders en akkerbouwers beschikbaar is hoeft deze grond niet door de 'blijvers' in bezit te worden genomen.

Wat waren de afgelopen 15 jaar kritische factoren?

Het beroep van melkveehouder was ook de afgelopen 15 jaar geen positie die voor veel niet melkveehouders wordt geambieerd. Sterke bedrijfsgebondenheid en een lage uurloonvergoeding blijven de melkveehouderij kenmerken. Dat er toch steeds

een nieuwe generatie melkveehouders opstaat en enthousiast het bedrijf voortzet heeft ook te maken met gedrevenheid. Melkveehouder zijn is een manier van leven waarbij niet alleen economische motieven gelden. Tegenwind en tegenspoed horen bij dat beroep. Kritisch was verder de uitgangspositie, vooral grootte van het bedrijf was bepalend voor de mogelijkheid om een levenskrachtig bedrijf te houden en voort te zetten. Als derde geldt het technisch vakmanschap en ondernemerschap. Inzicht in het bedrijfseconomische reilen en zeilen van het bedrijf, een open oog voor ontwikkelingen buiten het bedrijf en gedrevenheid om de technische resultaten op een hoog plan te houden bleken de sleutel tot succes.

Samenvatting strategieën bedrijven in de melkveehouderij

Perspectief zoekende bedrijven	P1 (2002-2006)?	P2(2007-2012)?	P3(2013-2017)
Melkveehouders	?		
1 Fivelingo	Groei tempo beperkt vanwege forse investeringen in het verleden en onduidelijkheid over opvolging.	Opvolger dient zich aan en vervangt vreemde arbeid. Groei tempo wordt verhoogd om opvolging mogelijk te maken en omdat prijs productierechten sterk is gedaald.	Bedrijf wordt beëindigd en elders met minder eigen cultuurgrond tussen akkerbouwbedrijven voortgezet. Productieomvang bedrijf verdubbelt.
2 Randstad	Ontbinden van broer-broer maatschap, uitkopen één van de maten, vestigen vader-dochter maatschap. Geen financiële middelen voor groei.	Deel cultuurgrond wordt afgestoten om financiering overname mogelijk te maken. Bedrijf intensiveert. Maatschap wordt beëindigd.	Bedrijf wordt als eenmansbedrijf voortgezet. Bedrijf breidt de productie met 50% uit. Specialiseert zich op melkveehouderij en stoot jongveeopfok af.
3 De Peel	Sterke extensivering door in beheer nemen van grond Staatsbosbeheer. Beëindigen beweiding, beperkte groei door productiestijging melkvee.	Opvolger dient zich aan. Ondernemer gaat tijdelijk in deeltijd buitenshuis werken. Versnelde schaalvergroting om overname mogelijk te maken.	Twee extra opvolgers dienen zich aan. Bedrijf wordt daarom verkocht en elders met 500 stuks melkvee grondloos voortgezet. Bedrijf specialiseert zich geheel op melkveehouderij.
4 Twente	Verbredingsdoelstelling raakt op achtergrond wegens trage besluitvorming over vergoeding groene diensten .	Bedrijf wordt tijdelijk beëindigd omdat productierechten nu nog veel waarde hebben en opvolging niet is te financieren omdat overige rechthebbenden hun deel in het vermogen opeisen.	Een nieuw grondloos bedrijf wordt opgezet temidden van akkerbouwers. Akkerbouwers zijn bereid tegen lage vergoeding ruwvoer te telen..
5 Achterhoek	Biologisch bedrijf Geen groei wegens ontwikkeling tweede tak toeristische dienstverlening.	Tweede tak is zover uitgebouwd dat deze zelfstandig verder kan. Goede financiële resultaten door ontwikkeling van biologische markt.	Bedrijf krijgt het moeilijker omdat het vanwege biologische status niet kan vergroten zonder grondverwerving. Groei verloopt daarom (te) gestaag.

7.2 Analyse van de ontwikkelingen van de voorbeeldbedrijven

Het doel van deze studie was om te verkennen of schaalvergroting een haalbare strategie was voor bedrijven om een toenemende liberalisering in de landbouw het hoofd te bieden. In deze paragraaf analyseren we wat voor toekomst de ondernemers voor zich zelf zien en of schaalvergroting daar een belangrijke rol in speelt. Schaalvergroting is in dit geval het vergroten van het bedrijf waarbij het bedrijfssysteem zoals vruchtwisselingschema en afzetstrategieën en aantal koeien per ha gelijk blijven. Onder intensivering verstaan we het aantal NGE 's per ha vergroten door het bedrijfssysteem aan te passen.

7.2.1 Akkerbouw

Heeft akkerbouw nog toekomst?

In de interviews overheerst het gevoel dat de akkerbouw te somber is. Veel bedrijven met een flexibeler vruchtwisseling hebben een betere toekomst dan uit de teneur vanuit de sector zelf zou kunnen worden opgemaakt.

Er is wel een groot verschil in regio's en bedrijven onderling.

Bedrijven in een uitgangssituatie waar de grond voor meerdere gewassen geschikt is, zijn veel flexibeler in hun bouwplan en hebben overlevingsmogelijkheden. Ook hun ervaring met gewassen voor de vrije markt werkt in hun voordeel.

Bedrijven die vanwege veen of zware klei en beperkt zijn in hun gewassen hebben naar de huidige verwachtingen geen kansen om te overleven.

De hervorming van het GLB en de ont koppeling heeft op dit toekomstbeeld tot 2015 een wisselend effect. Ambitieuze bedrijven zullen de ont koppelde steun en de tijd gebruiken om een toekomst gericht bouwplan te ontwikkelen. Anderen zullen het zien als een mogelijkheid om noodzakelijke beslissingen uit te stellen.

Kijkend naar dit pad voor de 5 ondernemers moeten we vaststellen dat het niet allemaal blijvers zijn. Hoewel zeer gemotiveerd en met een uitgangssituatie die voor de regio goed was, lukt het een aantal ondernemers niet om het bedrijf als akkerbouwbedrijf voort te zetten. Soms zijn drastische ingrepen zoals een bedrijfsverplaatsing of het drastisch aanpassen van het bedrijfssysteem.

Kiezen bedrijven voor schaalvergroting?

De gevolgde bedrijven kiezen niet voor schaalvergroting maar wel voor intensivering. Intensivering is vooral in de vorm van intensievere gewassen; aanpassing vruchtwisselingschema en een groter aandeel van de keten op het bedrijf.

Voor akkerbouw geldt dat grond in bezit maar voor 1/2 tot 1/4 echt rendabel is. Vooral rooivruchten dragen bij aan een positief saldo deze kunnen maar beperkt in het bouwplan ingevoerd worden. Dit maakt ruilen, huren of andere constructie om vreemde grond in de roulatie te kunnen opnemen erg interessant.

Er zijn ook veel creatieve alternatieven in plaats van de klassieke schaalvergroting.

Voorbeelden hiervan zijn:

?? samenwerkingsvormen;

?? grond van de burens;

?? reizende gewassen bijv bollen, aardappel, peen

?? vele verschillende diffuse en moeilijk te kwantificeren vormen en mogelijkheden.

Waarom kiezen bedrijven niet voor groei door grondaankoop?

1. Gebrek aan mogelijkheden. Met de grondprijzen die gedurende het pad voorspeld zijn is het bedrijfseconomisch niet mogelijk om fors grond aan te kopen.
2. Willen ondernemers dit wel. Ook de ambitieuze ondernemer heeft schaalvergroting niet als eerste op zijn netvlies staan. Pas als hij door de omstandigheden gedwongen wordt zal hij kiezen voor een pad van versnelde schaalvergroting. Pas in de laatste 5 jaar van Het Pad is versnelde schaalvergroting vaak de enige overlevingsmogelijkheid om boer te blijven.

3. Beter alternatieven:
 - ?? Akkerbouwers kiezen als eerste om meer te produceren met dezelfde kosten, of hetzelfde te produceren met minder kosten.
 - ?? Optimalisatie kan nog veel opleveren.
 - ?? Akkerbouwers hebben verder nog de weg open liggen naar intensievere teelten, meer hoogrenderende gewassen, meer tuinbouwproducten.
 - ?? Specialisatie (meestal wel op meer dan 1 teelt) is vaak de volgende stap.

Waar blijft de grond?

Als er geen massale schaalvergroting plaats vindt en er toch kleine bedrijven stoppen waar blijft de grond dan?

Bedrijven die stoppen, hoeven en willen meestal niet hun grond te verkopen. Ze houden deze grond voor hobbydieren of worden onderhands "verhuurd" aan burens, loonwerkers etc. De reden om niet te verkopen is emotioneel, vanuit speculatieoogpunt en omdat het belastingtechnisch ongunstig is.

Lost schaalvergroting wel wat op?

Schaalvergroting is vooral gunstig als bij een gegeven opbrengstniveau de kosten gedrukt kunnen worden.

Voor de geïnterviewde ambitieuze akkerbouwers geldt dat deze sterk kijkt naar de opbrengstkant. Welke teelten leveren het meeste op. Hoe kom ik bij het topsegment (bijv. bij pootaardappelen, uien, tuinbouwgewassen).

Bij een relatief kleine afzetmarkt levert schaalvergroting niet veel op (je zit al snel je eigen in de weg).

Wanneer gaan ze wel grond aankopen?

Wanneer komt er een omslagpunt dat grond weer bedrijfseconomisch aantrekkelijk is om te kopen. In een ruime vruchtwisseling is de opbrengst ca 600 – 1200 euro per ha; met 6% kosten voor rente en aflossing mag een ha grond niet meer kosten als 10.000 tot 20.000 euro per ha.

Een ander uitgangspunt kan zijn dat de grondprijs gelijk blijft en grondaankoop pas plaats heeft als er gewassen geteeld worden die deze grondlasten kunnen dragen. Bij een grondprijs van € 40.000 en 6% kosten moet het gemiddeld saldo 2.500 tot 3.500 euro per ha. Als in het vruchtwisselingschema 50% maaivruchten zitten moeten de rooivruchten al gauw € 6.000 per ha opbrengen.

Kansen en bedreigingen

Kansen

Roovruchten leveren veel betere saldo's op dan maaivruchten. Deze laatste groep gewassen zijn laag salderende gewassen en er zijn weinig alternatieven vandaar dat rouleren met veehouders kansen kan bieden. Andere optie is dat er maaigewassen komen die hoger salderen. De verwachtingen in deze (bijv hennep, Teff, koolzaad) zijn niet hoog gespannen.

Optimalisatie

Akkerbouwers hebben kansen bij het optimaliseren van hun teelt. Alle bedrijven kunnen zowel kwantitatief als kwalitatief stijgen in hun productie. Dit kan door beter ondernemerschap, gedeeltelijk verdergaande specialisatie, zorgvuldig omgaan met de bodem, waterhuishouding en innovaties in uitgangsmateriaal en technische vooruitgang in landbouwmechanisatie(precisielandbouw).

Uitgangsmateriaal is een sterke sector.

Het veilig stellen van topkwaliteit dmv een strenge eisen aan vruchtwisseling en sanitaire maatregelen verdient in eerste instantie aandacht van de sector maar zal ook van de overheid een belangrijk aandachtspunt zijn.

In die gevallen dat fytosanitaire eisen handelsbelemmerend zijn is mede een taak van de overheid om deze multilateraal en bilateraal op te lossen.

Kleine gewassen

Onze doorgerekende bedrijven hebben voor een groot deel gekozen voor relatief kleine gewassen om te kunnen overleven. Dit is echter maar voor een beperkte groep een oplossing. De markt voor bloembollen, groenten, kruiden etc zal ook in de toekomst beperkt blijven tot een totaal van minder dan 100.000 ha.

Bedreigingen

Huidige intensiteit met meer als 50% rooivuchten kost opbrengst en is een tijdbom voor ziekten en plagen.

Liberalisering

De vele studies naar de effecten van de hervorming van het GLB geven voor twee belangrijke teelten nog geen houvast. De effecten op consumptieaardappelen en de toekomst van de suikerbietenketen. Ook voor deze studie zijn de prijsontwikkelingen van beiden cruciale uitgangspunten.

Voor de primaire bedrijven maar ook zeker voor de rest van de kolom is de snelheid waarmee liberalisering wordt ingevoerd een essentiële factor.

Bijv. de snelheid waarmee zuivel en suiker hervormt wordt kan wel eens te snel zijn voor de keten, vooral de industrie om bij te houden. Tussenschakels in de vorm van het verhandelbaar maken van de quotering over de EU landen heen is daarbij een interessante optie.

De regio's waar een aantal van deze gewassen niet geteeld kunnen worden zullen sterk achterblijven t.o.v. de rest van Nederland. Denk aan het Oldambt de Veenkoloniën en droge zandgrond gebieden.

Inhaalslag

Voor bedrijven die zich onvoldoende richten op de toekomst is een inhaalslag op basis van de huidige rendementen niet meer haalbaar. De afzet van de traditionele akkerbouwgewassen vindt plaats op basis van prijsafspraken met de verwerkende industrie. Het profiteren van prijsspieken is niet meer aan de orde. Bedrijven die de slag gemist hebben komen er de komende 15 jaar niet meer bij.

Verwerkende industrie

De kracht van de verwerkende industrie en de bereidheid om in Nederland te blijven bepaalt in hoge mate de toekomst van de Nederlandse akkerbouwer. Dit betreft de aardappel zetmeel industrie, vlas en hennep verwerkers, suikerindustrie, aardappelverwerkende industrie en bedrijven die groenten verwerken.

Momenteel zijn het Europees gezien sterke bedrijven, maar de echte test op hun concurrerend vermogen moet nog komen.

De bedrijven geven tot nu toe aan in Nederland te willen blijven. Het grootste gedeelte van de grondstoffen uit Nederland te willen betrekken, maar bij vervangingsinvesteringen of uitbreidingen bepaalt de situatie op dat moment of ze blijven of alsnog kiezen voor andere locaties.

7.2.2 Melkveehouderij

Heeft melkveehouderij toekomst?

Uit de interviews blijkt dat men over het algemeen positief is over de toekomstmogelijkheden van de melkveehouderij. Gewezen wordt op de goede infrastructuur, de kracht van de toeleverende en afnemende industrie, de betrokkenheid van adviserende (financiële) instellingen en de gemotiveerde ondernemers die de melkveehouderij kenmerken. Er zijn natuurlijk ook zorgpunten. Genoemd wordt de ongunstige kostenstructuur, de minder gezonde wijze van financieren (financiering niet gebaseerd op rendement), de hoge kosten van schaalvergroting met name door hoge grondkosten en kosten voor productierechten en de slechter worden concurrentiepositie t.o.v. het buitenland. Landen als Denemarken, Noord en Oost-Duitsland en Engeland worden als sterke concurrenten beschouwd. Ook Frankrijk is een concurrent van betekenis hoewel de concurrentie hier meer van de verwerkende industrie komt dan van de primaire producenten.

De toekomst van de melkveehouderij is meer dan nu afhankelijk van de toekomst van de akkerbouw. Wanneer de akkerbouw als gevolg van de veranderingen in het EU landbouwbeleid de teelt van graan en zetmeelaardappelen zoveel mogelijk gaat beperken liggen er kansen voor de melkveehouderij om grond van akkerbouwers te benutten voor de teelt van ruwvoer. Ook is het mogelijk dat de akkerbouw deze teelt zelf verzorgt maar de saldo's die hiermee gerealiseerd kunnen worden zullen het saldo voor graan niet veel te boven gaan. Overigens schuilt hier ook wel een gevaar in omdat de melkveehouderij door deze ontwikkeling voor zijn ruwvoederverzorging afhankelijk wordt van de graanprijzen op de wereldmarkt. Wanneer deze prijzen stijgen, wordt ook het ruwvoer duurder.

Uit deze verkenning blijkt dat akkerbouwbedrijven die vanwege veen of zware klei beperkt zijn in hun gewassenkeuze, naar de huidige verwachtingen geen kansen hebben om te overleven. Dit betekent dat er in de toekomst meer akkerbouwbedrijven beschikbaar zullen komen waarvan een deel een melkveehouderijbestemming zal krijgen. Hierdoor wordt het mogelijk dat de melkveehouderij meer grond tegen redelijke kosten beschikbaar krijgt. Dit zou de last die de mineralenproblematiek met zich meebrengt kunnen verminderen. Of dat zo zal zijn is echter ook in hoge mate afhankelijk van de ontwikkelingen in de varkenshouderij en pluimveehouderij. Het is onzeker hoe sterk de melkveehouderij in de toekomst t.o.v. de andere dierhouderijsectoren staat als het gaat om de concurrentie om de milieugebruiksruimte .

De hervorming van het GLB en de ont koppeling heeft voorlopig nog geen al te grote effecten op de ontwikkelingen in de melkveehouderij. Ook bij voortzetting van het huidige beleid zouden er in 2010 nog circa 15.000 melkveehouders over zijn die nog steeds ruim 11 miljard kg melk produceren. Wijziging van het EU beleid kan wel als katalysator van een aantal ontwikkelingen gaan fungeren bijvoorbeeld dat op streekniveau meer menging van akkerbouw en melkveehouderij ontstaat of dat er zeer grote akkerbouw-veehouderij bedrijven ontstaan waar meerdere ondernemers zich ieder specialiseren op één tak. Als de inkomensondersteuning wordt beëindigd in combinatie met de afschaffing van de melkquotering zullen er in de melkveehouderij ingrijpende beslissingen genomen moeten worden. Specialisatie en/of versnelde schaalvergroting lijkt dan onvermijdelijk om een gezond financieel resultaat te handhaven.

Kijkend naar dit pad voor de 5 ondernemers kan geconstateerd worden dat ze in principe allemaal in potentie ook in 2015-2020 nog kunnen bestaan. Dat komt mede omdat ze in 2002 al een gezonde uitgangspositie hadden. Ze combineerden goede economische aan technische resultaten en hadden een bovengemiddelde bedrijfsomvang. Opvolgingskwesaties zijn vaak meer richtingbepalend voor de ontwikkeling van het bedrijf dan de verandering van het EU landbouwbeleid. Niettemin zijn soms drastische ingrepen zoals een bedrijfsverplaatsing of het drastisch aanpassen van het bedrijfssysteem nodig om de toekomst zeker te stellen.

Kiezen bedrijven voor schaalvergroting?

Bijna alle melkveebedrijven die willen blijven bestaan kiezen onder de huidige omstandigheden voor een geleidelijke schaalvergroting waarbij de bedrijven vooral meer productierechten verwerven. Aankoop van grond heeft een veel lagere prioriteit en wordt alleen overwogen als er gunstig gelegen percelen te koop komen. Financiering van de uitbreiding in productierechten gebeurt bij voorkeur door gebruik te maken van de besparingen. Dat gaat over het algemeen zonder problemen tot de stal te klein wordt of technisch is afgeschreven. De stalverlenging of nieuwbouw gaat vaak gepaard met een aanzienlijke kapitaalsbehoefte die niet uit de besparingen gefinancierd kan worden.

Gezien de gunstige balanspositie van veel bedrijven vormt het verkrijgen van vreemd vermogen over het algemeen geen probleem.

Pas in de laatste 5 jaar van Het Pad is versnelde schaalvergroting de waarschijnlijk ontwikkelingsrichting en vaak de enige mogelijkheid om melkveehouder te blijven. Dan is het ontstaan van het soort bedrijven zoals die worden geschetst in 'Boeren bij

vrijhandel' (grote niet grondgebonden deels grondloze melkveehouderijbedrijven) ook meer waarschijnlijk

Er zijn ook veel creatieve alternatieven voor de klassieke schaalvergroting. Voorbeelden hiervan zijn:

- ?? Samenwerkingsvormen bijvoorbeeld op het gebied van machines;
- ?? specialisatie door bijvoorbeeld uitbesteding van de jongveeopfok;
- ?? vele verschillende diffuse en moeilijk te kwantificeren vormen en mogelijkheden.

Waarom kiezen bedrijven niet voor groei door grondaankoop?

Het in grond vastgelegde kapitaal wordt gezien als 'dood' kapitaal dat een zeer laag rendement oplevert. Investeren in grond wordt gezien als een belegging en niet als een investering in een productiemiddel dat een bepaald rendement moet opleveren. Bedrijven die willen groeien om het bedrijf winstgevender te maken kunnen zich de luxe niet permitteren om in grond te beleggen. Het kapitaal dat ze beschikbaar hebben kan met een hoger rendement ingezet worden in vergroting van het aantal productierechten.

Na afschaffing van de melkquotering kan productie-uitbreiding goedkoper gerealiseerd worden omdat de kosten voor het verwerven van productierechten vervallen. Ook dan zal investeren in grond geen grote prioriteit krijgen om investeren in andere productiemiddelen een hogere rendement oplevert. Alleen wanneer de kosten van mestafzet sterk stijgen kan het voor bedrijven met een melkproductie met meer dan 15.000 per hectare een extra aanleiding zijn om wel in grond te investeren.

Waar blijft de grond?

De hervorming van het EU landbouwbeleid voorziet in het ontkoppelen van productiesteen waarvoor premierechten voor in de plaats komen. Wanneer deze premierechten alleen benut kunnen worden als het bedrijf wordt voortgezet zal dat een rem betekenen op definitieve bedrijfsbeëindiging

Als er geen massale bedrijfsbeëindiging plaatsvindt en er toch bedrijven stoppen met melkveehouderij waar blijft de grond dan? Bedrijven die stoppen, hoeven en willen meestal niet hun grond te verkopen. Ze houden deze grond voor hobbydieren of verhuren het onderhands aan burens, collega melkveehouders, loonwerkers etc. De reden om niet te verkopen is emotioneel, vanuit speculatieoogpunt en omdat het belastingtechnisch ongunstig is.

Lost schaalvergroting wel wat op?

Schaalvergroting blijkt vooral in de eerste jaren na de investering vaak een tegenvallend resultaat op te leveren. Niet alleen het totaal aan niet toegerekende kosten neemt na een forse investering in schaalvergroting toe, ook de toegerekende kosten nemen toe omdat veel veehouders niet tijdig de management eigenschappen ontwikkelen om hun sterk vergrote bedrijf goed te leiden. De ervaring leert dat melkveehouders jaarlijks extra 25.000 – 50.000 kg melk erbij leren te managen zolang er geen andere grote veranderingen aan de orde zijn. Door invoering van het Mineralen Administratie Systeem (MINAS) bijvoorbeeld bleek dat het leervermogen van de melkveehouderij geheel aan dit nieuwe systeem opging waardoor er geen tijd en energie overbleef om te leren om een groter bedrijf te leiden.

Deze 'span of control' is waarschijnlijk één van de belangrijkste beperkende factoren voor een succesvolle snelle schaalvergroting.

Niettemin blijkt een geleidelijke schaalvergroting in de melkveehouderij vaak de enige oplossing om een financieel gezond bedrijf te houden dat de uitdagingen van de toekomst aankan. Het lijkt niet waarschijnlijk dat een veranderende EU landbouwpolitiek daar verandering in brengt.

Kansen en bedreigingen

Relatie met akkerbouw

Maaivruchten zullen voor de akkerbouw waarschijnlijk nog lange tijd weinig rendabele gewassen zijn. Het lijkt daarom waarschijnlijk dat de prijzen voor ruwvoer ook op lange termijn laag zullen blijven. Daarnaast zal door de dalende graanprijzen de druk op de mengvoerprijzen aanhouden. Het lijkt derhalve op dat ook op wat

langere termijn een belangrijke component van de toegerekende kosten niet in prijs zal stijgen. Voor de melkveehouderij lijkt het aangaan van een duurzame relatie met de akkerbouw derhalve een kans om toekomstige uitdagingen het hoofd te bieden.

Optimalisatie

Melkveehouders kunnen de dierhouderij nog verder optimaliseren. Hoewel de productiestijging middels de traditionele fokkerijtechnieken waarschijnlijk relatief af zal nemen blijft deze wel doorgaan. Beter ondernemerschap, verdergaande specialisatie, zorgvuldig omgaan met de bodem, bemesting, waterhuishouding en innovaties in fokkerijtechnieken en technische vooruitgang in mechanisatie (melkrobot, precisielandbouw) kunnen de bedrijfsresultaten verder verbeteren.

Onderwijs

De eisen die aan een moderne melkveehouder worden gesteld zijn vele. Naast ondernemerschap wordt er een beroep gedaan op vaardigheden en kennis op velerlei gebied. Daarbij is hij/zij vaak hoofd- en handwerker tegelijk waarbij het accent bij een groter bedrijf verschuift naar hoofdwerker. Gebleken is dat snelle schaalvergroting vaak een beroep doet op kwaliteiten en competenties die een melkveehouder niet in huis heeft en alleen met vallen en opstaan al doende leert en ontwikkelt. Hier lijkt een taak voor het onderwijs te liggen om toekomstige agrarische ondernemers voor te bereiden op de vele eisen die aan het agrarisch ondernemerschap worden gesteld.

Opvolging

De huidige praktijk van opvolging vormt een belemmering voor het 'over de heg kijken'. De praktijk is nu dat opvolgers al snel een maatschap met het zittende bedrijfshoofd aangaan om de overname financieel mogelijk te maken. Deze praktijk verhindert dat langere tijd buiten de grenzen van het eigen bedrijf wordt gekeken. Juist voor bedrijfsopvolgers die in de toekomst een aanzienlijk groter bedrijf moeten gaan leiden zou het leerzaam zijn als ze langere tijd en op meerdere bedrijven ervaring opdoen met het management van grotere bedrijven. Bovendien zal de beslissing om het ouderlijke bedrijf over te nemen dan meer weloverwogen worden genomen.

Dierziekten

Dierhouderij blijft risicovol i.v.m. besmettelijke dierziekten. Mond en klauwzeer (MKZ), varkenspest, bovine spongiform encephalopathy (BSE) en recent Aviaire Influenza (vogelpest) leert dat de ontwikkeling van een sector drastisch verstoord kan worden door uitbraken van besmettelijke dierziekten. Daarbij is het de vraag hoe lang de maatschappij bereid is om de kosten van de bestrijding van besmettelijke dierziekten uit publieke middelen te betalen als deze ziekten de volksgezondheid niet bedreigen.

Liberalisering

Liberalisering van het landbouwbeleid zal voor de primaire bedrijven maar ook zeker voor de rest van de kolom veel aanpassingen vereisen. Tijdige duidelijkheid over de ontwikkelingsrichting en het niet gelijktijdig afschaffen van inkomensondersteuning en marktordeningsmaatregelen als de melkquotering zal het aanpassingsproces soepeler laten verlopen waarbij ondernemers gerichter hun toekomstige investeringsplannen kunnen maken.

Verwerkende industrie

De toekomst van de Nederlandse melkveehouderij is in hoge mate afhankelijk van de (marketing)strategie van de zuivelindustrie. Als deze industrie er in slaagt om producten met veel toegevoegde waarde in een groeiende markt af te zetten zal ze een melkprijs uit kunnen betalen die verder van de evenwichtsprijs op de wereldmarkt afligt. Uit een recente studie van het LEI blijkt dat de Nederlandse zuivelindustrie wat betreft haar financiële resultaten tot de Europese middenmotors behoort (Vogelzang e.a. nog te publiceren).

Ook uit de interviews blijkt soms enige ongerustheid m.b.t de kracht van de Nederlandse zuivelindustrie. Het is de vraag of de Nederlandse zuivelindustrie groot en financieel sterk genoeg is om de concurrentie met bedrijven als Parmalat, Danone,

Lactalis, Humana, Arla en Fonterra aan te gaan. Daarbij is de coöperatieve structuur van de zuivelindustrie geen voordeel bij het aantrekken van vreemd kapitaal om overnames te financieren. Door deze beperking zal de zuivelindustrie vaak een beroep moeten doen op haar leden om kapitaal te verwerven voor expansieplannen. Veel leden zullen hun kapitaal echter liever in hun eigen melkveebedrijf willen investeren.

7.3 Conclusies en aanbevelingen

Grasland versus akkerland

Vanuit bedrijfseconomisch en vruchtwisselingsoogpunt is scheuren van grasland om tijdelijk te gebruiken als akkerland gunstig. Dit stuit echter mogelijk op regelgeving uit Brussel, landelijk en regionaal. Een duidelijk en eenduidig standpunt van de overheid in deze is noodzakelijk.

Flexibel grondgebruik

Voor schaalvergroting vormt grondruil, of grondverhuur c.q. verpachten een belangrijke mogelijkheid. Uit oogpunt van aanspraak bij verkoop, t.b.v. MINAS en de regelgeving voor korte pacht wordt veel onderling geregeld. Het leveren van een duidelijke en ruimere regelgeving vanuit de centrale overheid over het gebruik van grond en de mogelijkheden van éénmalige en teeltpacht lijkt gewenst.

Uitwisseling veehouderij met akkerbouw

Een ontwikkeling die voor beide partijen nog een hele stap is. Veehouderij om voer door de akkerbouwer te laten telen en de akkerbouwer die bereid moet zijn om veevoergewassen te telen. Voordeel is dat de melkveehouder zich richt op het melken en de akkerbouwer bij zijn planten kan blijven. Als akkerbouwer en veehouder dicht bij elkaar zitten is grondruil mogelijk wat ten gunste is voor de vruchtwisseling.

Effecten op landschap en omgeving

Uit recente LEI studies maar ook uit deze studie blijkt dat de komende 15 jaar er een grote daling van het areaal van bepaalde traditionele gewassen zoals maïs, granen, zetmeelaardappelen enz. plaats heeft. In totaal mogelijk 100.000 tot 150.000 ha. Tegelijkertijd vervagen de grenzen in gewassen tussen de sectoren. Op veehouderijbedrijven kunnen akkerbouwgewassen en op akkerbouwbedrijven komen tuinbouwgewassen voor. Dit samen maakt dat het bestaande landschappelijk beeld zo maar kan veranderen zonder dat de overheid hierin veel kan sturen. Met de komst van andere gewassen gaat het landschap en haar omgeving een onzekere toekomst tegemoet die positieve als negatieve gevolgen kan hebben. Als alle bedrijven kiezen voor een eigen oplossing is de inschatting voor het totaal effect, behalve dat het divers (verrommeld) is, moeilijk te geven.

Wat zijn de belangrijkste hobbels?

Bedrijfsopvolging

De belangrijkste hobbel in het traject dat onze voorbeeld bedrijven hebben afgelegd is het moment dat bedrijfsopvolging in beeld kwam. Deze hobbel zal in de toekomst alleen maar groter worden omdat grotere bedrijven bij overname ook meer kapitaal vereisen.

Bedrijfsovername tegen een marktwaarde is voor vrijwel geen enkel bedrijf haalbaar. Veel banken en adviseurs zouden liever bij bedrijfsovername uitgaan van de waarde op basis van rendementen. Dit vergt wel al een pensioenopbouw los van de waarde van het bedrijf.

Eigenlijk zouden starters in de huidige situatie niet de loden last van dure grond mee moeten nemen. Suggesties die gedaan zijn om eigendom en beheer te splitsen in twee BV's of CV's. De starter is beter af met grondhuur dan met grondkoop. Zowel bij melkveehouderij als bij akkerbouw is bedrijfsoverdracht een belangrijke hobbel. Er lopen bij verschillende instellingen als banken en accountantskantoren

allerlei ideeën hoe dit in de toekomst op te lossen. Maar blijft is dat grond eigenlijk te duur is om in bezit te hebben. Maar als deze bedrijven grond niet in bezit wil hebben wie dan nog wel.

Grondloze melkveehouderijbedrijven hebben nationaal een kostenvoordeel t.o.v. bedrijven die het ruwvoer zelf telen. Zuivelondernemingen hebben echter twijfel of grondloze melkveehouderij uit oogpunt van imago acceptabel zal worden. Grondloze melkveehouderijbedrijven zullen net als andere MKB bedrijven en de glastuinbouw gefinancierd moeten worden op basis van rentabiliteit en niet, zoals gebruikelijk in de melkveehouderij, op basis van balanswaarde. Het is de vraag of het kostenvoordeel van grondloze melkveehouderij een dusdanig positief effect heeft op de rentabiliteit (m.a.w. dat de marges in grondloze melkveehouderij zoveel hoger zullen zijn) dat banken bereid zijn om een dergelijk bedrijf te financieren. Een grondloos melkveebedrijf zal dan ook in veel gevallen alleen gefinancierd kunnen worden als anderen bereid zijn om risicodragend kapitaal beschikbaar te stellen.

Voor de melkveehouderij lijkt een belangrijke drempel te liggen in het feit dat de meeste melkveehouders maar een beperkte groei per jaar kunnen managen. Een groei van de productieomvang van het bedrijf van 5% per jaar lukt meestal wel. Een groei van 15% levert vaak al de nodige hoofdbreken op die tot uiting komen in een verslechtering van de technische resultaten en een stijging van de kosten voor diergezondheidszorg.

Wat is het effect van liberalisering hierin

Liberalisering komt hard aan bij die bedrijven die sterk afhankelijk zijn van ondersteuning. Dit zijn 2 van de 5 akkerbouwbedrijven en alle melkveebedrijven. Bedrijven die niet flexibel zijn in hun bouwplan kunnen met de ontkoppelde steun nog een aantal jaren vooruit, maar hebben geen toekomstperspectief in de akkerbouw.

Daling van de interventieprijs voor boter en melkpoeder zal een daling van de melkprijs tot gevolg hebben. De mate waarin de zuivelindustrie er in slaagt om deze daling van de melkprijs te beperken zal van cruciaal belang blijken voor het aantal bedrijven dat deze prijsdaling het hoofd kan bieden.

Liberalisering kan melkveehouderij en akkerbouw in elkaars armen drijven en een migratie van melkveehouderij naar de traditionele akkerbouwgebieden veroorzaken. Wanneer de prijssteun van producten verdwijnt zal het rendement van niet-rooivruchten in de akkerbouw dusdanig laag worden dat het waarschijnlijk voordelig wordt om voer voor de melkveehouders te verbouwen. Snijmaisteelt is op de klei- en zavelgronden niet aan de orde vanwege het negatieve effect op de structuur van de grond. Blijft over gras maar om dat goed te kunnen benutten moet een melkveebedrijf wel vlak naast een akkerbouwbedrijf gesitueerd zijn.

8 Bronnen

8.1 Literatuurlijst

- ?? Anonymus *Land- en tuinbouwcijfers 2001*, Rapport LEI en CBS, Den Haag 2001
- ?? Anonymus *Agenda voor de Veenkoloniën*, Rapport 11063/NA2 Stuurgroep voor de Veenkoloniën 2002.
- ?? Berg van den L.M. enz., *Naar een agenda voor de Veenkoloniën*, Rapport 3249 Alterra, Wageningen 2001.
- ?? Bont de C.J.A.M., *Inkomensproblematiek akkerbouw en vollegrondsgroenteteelt*, Rapport 6.01.02 LEI, Den Haag 2001.
- ?? Bont de C.J.A.M. enz., *Hoe bouwt de boer voort?*, Rapport 6.01.03 LEI, Den Haag 2001.
- ?? Diversen, *Boerderij diverse akkerbouw vakdelen 2002*.
- ?? Esch van J. enz., *De ontwikkelingen gewaardeerd*, Rapport nr. 146 Expertisecentrum LNV, Ede 2002
- ?? Graaf de H. enz., *De landbouw in de groene open ruimte van de toekomst*, artikel Spil 179-180 2002
- ?? Ham van den A. enz., *Verbreiding op landbouwbedrijven in 2000*. Rapport 7.00.02 LEI, Den Haag, 2000.
- ?? Savornin Lohman de A.F. enz. *Grondmarkt landelijk gebied*, Rapport 3.00.10 LEI, Den Haag 2000.
- ?? Silvis H.J. enz., *Landbouw-economische Bericht 2002*, Rapport 02.03 LEI, Den Haag 2002.
- ?? Vlieger de J.J., *Landbouw hier en nu*, Rapport 3.00.05 LEI, Den Haag, 2000
- ?? Rundvee rapport 232 van het Praktijkonderzoek Veehouderij: Berekening economische schade melkveehouderij in waterwingebied Losser – 2001,
- ?? Gerritsen en Kwakernaak . Alterra rapport 595
- ?? B van der Ploeg, *Het Weigevoel in het Groene Hart van de Randstad*. LEI Den Haag
- ?? W van Everdingen, B. Janssens *Flevoland: Tuin van de Randstad*. Rapport 2.01.09 LEI, Den Haag 2001.
- ?? C.J.A.M. de Bont enz. *MID Term Review; Gevolgen van de voorstellen van de Europese Commissie voor de Nederlandse landbouw* Rapport 1.03.01 LEI Den Haag 2003.
- ?? A.Smit enz. *Gevolgen van invoering van de Mid Term Review voor de akkerbouw in Noordoost Nederland* Rapport 06.03.03 LEI Den Haag 2003.

8.2 Raadplegingen internet melkveehouderij

- ?? <http://www.rlg.nl/adviesframe.html> Vóór het kalf verdronken is...
Advies over de toekomst van de dierhouderij in Nederland
- ?? <http://www.rlg.nl/adviezen/99interim1-4.html> 'Geleid door kwaliteit', *interim-advies over landelijke gebieden en de 5e Nota Ruimtelijke Ordening*
- ?? <http://www.melkveehouderij.nl/projecten/milieubeleid/inventarisatie.htm>
- ?? <http://www.minInv.nl/cgi-bin/autoframe.pl?snp=/snips/framesets/>
- ?? [autoframe.snp&frame=/thema/dier/veehoud/varkens/reconstructie/nottdvvr00.htm](http://www.minInv.nl/cgi-bin/autoframe.pl?snp=/snips/framesets/autoframe.snp&frame=/thema/dier/veehoud/varkens/reconstructie/nottdvvr00.htm)
- ?? <http://www.koeienenkansen.nl>
- ?? http://europa.eu.int/comm/agriculture/mtr/comdoc_nl.pdf
- ?? europa.eu.int/comm/agriculture/publi/caprep/prospects2002/index_en.htm,
<http://www.oecd.org/EN/document/0,,EN-document-1-nodirectorate-no-2-32212-1,00.html>).
- ?? <http://www.lei.dlo.nl/binternet>.
- ?? www.rivm.nl/bibliotheek/rapporten/718201005.pdf

8.3 Interviews

Om te toetsen of de auteurs van het stuk een enigszins plausibel verhaal hebben neergezet is het verhaal voor commentaar voorgelegd aan vertegenwoordigers van dienstverlenende (financiële) organisaties. Dank is dan ook verschuldigd aan vertegenwoordigers van de Rabobank (dhr Gosselink en dhr. Beuzel), ABN-AMRO bank (dhr van Driel en van Dillen), GIBO (dhr van Dijk, Ten Have en Breembroek), Countus (dhr Schuldink) en AVM (dhr van Dellen). Deze laatste drie organisaties zijn accountants en bedrijfsadviseurs.

Daarnaast zijn interviews gehouden met melkveehouders en akkerbouwers.