

Boeren op pad naar vrijhandel

'Schaalvergroting door akkerbouwers en melkveehouders'

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



landbouw, natuurbeheer
en visserij

Voorwoord

De gevolgen van liberalisering voor de Nederlandse agrosectoren zijn regelmatig onderwerp van studie geweest. Vrij recent nog (voorjaar 2002) heeft LNV de verkenning 'Boeren bij vrijhandel' uitgebracht. Consequenties voor grondgebonden sectoren werden daarbij op hoofdlijnen in beeld gebracht teneinde de relevantie voor de beleidsontwikkeling nader aan te geven.

Naar aanleiding daarvan is de behoefte ontstaan om op een concreter niveau aan te geven in hoeverre en hoe ondernemers in resp. de akkerbouw en de melkveehouderij, vanuit bedrijfseconomisch oogpunt, schaalvergroting zullen gaan doorvoeren in hun bedrijfsvoering om gevolgen van handelsliberalisatie op te vangen. Het spreekt vanzelf dat de beschikbaarheid en het gebruik van de factor grond bij die besluitvorming van ondernemers een cruciale rol vervult.

Deze rapportage levert dieper inzicht op in wat agrarische ondernemers bezighoudt, wat hun overwegingen en dilemma's zijn wanneer zij hun beslissingen met over schaalvergroting op bedrijfseconomische leest baseren. Er is gekozen om bedrijven te 'volgen' in de periode 2002-2017 waarin zich een toenemende liberalisering van het gemeenschappelijk landbouwbeleid (GLB) gaat manifesteren. De uitgebreide beschrijving van de analyses en de uitgangspunten is weergegeven in een achtergronddocument EC-LNV nr. 2003/203a.

Een breed samengestelde klankbordgroep van LNV-beleidsdirecties onder leiding van prof. dr. ir. G. Meester (directie Internationale Zaken) gaf richting aan de gewenste diepgang en breedte van deze verkenning van het pad van schaalvergroting. De directie Internationale Zaken was opdrachtgever voor de verkenning.

Voorts ben ik de vele personen erkentelijk met wie gesproken is in het kader van deze verkenning: vooruitstrevende akkerbouwers en melkveehouders maar ook medewerkers van dienstverlenende instellingen zoals banken en accountantskantoren.

Bedrijfsontwikkeling van perspectiefvolle agrarische bedrijven, die vaak gepaard gaat met schaalvergroting, speelt een belangrijke rol in diverse beleidsdossiers van LNV. Ik verwacht dat de resultaten zullen bijdragen aan het beter leren begrijpen van ondernemersmotieven, -drijfveren en -besluiten die een bedrijfsstrategie tot gevolg hebben.

Drs. R.P. van Brouwershaven
Directeur Expertisecentrum LNV

Inhoudsopgave

1	Inleiding	7
2	Werkwijze	9
3	Resultaten	11
3.1	De groep akkerbouwbedrijven	11
3.2	De groep melkveebedrijven	13
3.3	De factor grond en de ruimte	15
4	Belangrijke aandachtspunten bij het ondernemen	17
4.1	Akkerbouwers	17
4.2	Melkveehouders	19
4.3	Grond en ruimte	20
5	Aandachtspunten voor het beleid	23
6	Actuele vragen	25
7	Bronnen	27
Bijlage 1	Projectorganisatie	29

1 Inleiding

In het voorjaar van 2002 is bij LNV de discussienota verschenen "Boeren bij vrijhandel"; auteurs H. Massink en G. Meester. Hieraan lag onder meer een eerdere verkenning van het EC-LNV ten grondslag: "Verkenning liberalisering Europees landbouwbeleid en de Nederlandse agrosector (nr. 2001/029).

De LNV discussienota gaat in op de verwachte consequenties van een toenemende handelsliberalisatie voor de grotendeels grondgebonden sectoren als de akkerbouw en de graasdierenhouderij. Er wordt op hoofdlijnen een beeld geschetst van de gevolgen van een verdere hervorming van het Europees landbouwbeleid.

De discussienota is vervolgens in diverse bijeenkomsten besproken. Er bleek grote overeenstemming over de gedachte dat verdergaande liberalisering leidt tot een kleiner aantal landbouwbedrijven die vervolgens concurrerend kunnen blijven door het pad van schaalvergroting te gaan bewandelen. Grondgebondenheid kan bij deze schaalvergroting in de melkveehouderij minder vanzelfsprekend worden. Daaruit is de behoefte ontstaan naar meer inzicht in het proces van schaalvergroting, beschouwd vanuit het oogpunt van de ondernemer. Reden voor de eerder genoemde auteurs om (vanaf augustus 2002) door het EC-LNV een nadere verkenning te laten verrichten naar dat concrete pad van schaalvergroting en de rol van de factor grond daarbij.

Leeswijzer

Deze rapportage geeft nader inzicht in de dilemma's waarmee ondernemers worden geconfronteerd en de besluiten die ondernemers in de akkerbouw en de melkveehouderij genomen hebben tijdens hun bedrijfsstrategie van schaalvergroting gedurende 2002-2017.

Achteréenvolgens wordt hieronder ingegaan op de probleemstelling en aansluitend in hoofdstuk 2 op de gehanteerde werkwijze.

In hoofdstuk 3 worden in compacte tabelvorm de gevolgde bedrijfsstrategieën geschetst waarbij telkens, resp. voor de akkerbouwers en de melkveehouders, stilgestaan wordt bij de overwegingen c.q. barrières waar ondernemers 'tegen aan gelopen zijn'.

Hoofdstuk 4 vermeldt puntsgewijs de in het oog springende aandachtspunten bij het ondernemen in de richting van schaalvergroting.

Hoofdstuk 5 geeft aandachtspunten voor beleid weer die voortvloeien uit het proces van schaalvergroting. Tot slot gaat hoofdstuk 6 in op een aantal vraagpunten die gaandeweg gebleven danwel opgedoemd zijn.

In hoofdstuk 7 'bronnen' wordt verwezen naar het achtergronddocument EC-LNV 2003/203a 'Boeren op pad naar vrijhandel'. Daarin staan de verrichte informatieanalyses en gehanteerde uitgangspunten uitvoerig weergegeven. Tevens staat in dit achtergronddocument de literatuur die geraadpleegd is. Het achtergronddocument is op verzoek beschikbaar.

Probleemstelling

De werkhypothese voor de verkenning luidde als volgt:

Ga uit van akkerbouwers en melkveehouders die, vanuit bedrijfseconomisch oogpunt, gedurende de periode (2002-2017) schaalvergroting hebben doorgevoerd en als 'blijvers' bestempeld kunnen worden. Houd in die periode tevens rekening met een toenemende handelsliberalisatie.

Ga vervolgens in op de volgende vragen:

- Identificeer welke bedrijfsontwikkelingen vanuit 2017 terugkijkend het meest bepalend zijn geweest om bedrijfseconomisch verantwoord bezig te kunnen blijven als 'blijver', en schets de ondernemersbeslissingen daarbij.
- Karakteriseer hun ondernemersdilemma's en geef aandachtspunten voor de beleidsontwikkeling van LNV.

2 Werkwijze

Tijdbalk

De periode 2002-2017 staat centraal. Dat traject gaan we in retrospectief benaderen. Deze periode van 15 jaar is in drie gedeelten (P1 t/m P3) geknipt die min of meer geënt zijn op ontwikkelingen in het GLB- en het WTO-kader. In deze periode zal er sprake zijn van een toenemende liberalisering van de handel. Vanuit dit gegeven is beredeneerd welke ondernemersbeslissingen zouden moeten plaatsvinden teneinde, op bedrijfseconomische leest, schaalvergroting door te voeren en als 'blijver' bestempeld te kunnen worden.

De drie tijdvakken (P1 t/m P3) zijn nader gekarakteriseerd:

-2002-2006

(P1: overgang naar hervorming van het zuivelbeleid, begin ontkoppeling inkomenssteun, toetreding nieuwe EU-lidstaten);

-2007-2012

(P2: hervormd zuivelbeleid volledig operationeel, gestage daling interventieprijzen zuivel, degressiviteit inkomensondersteuning landbouw, toename landbouw in nieuwe lidstaten);

-2013-2017

(P3: volledige afbouw directe inkomensondersteuning, afschaffing melkquotering, landbouw in toegetreden EU-lidstaten wordt op onderdelen concurrerend, exportrestituties worden afgebouwd, vrije markttoegang producten van buiten EU).

Bedrijfstypen akkerbouw en melkveehouderij

Er werd uitgegaan van 5 fictieve perspectiefvolle bedrijven in achteréénvolgens de akkerbouw en in de melkveehouderij. De bedrijfstypen werden in uitéénlopende regio's in Nederland gepositioneerd om de relatie met de omgeving in te kunnen vullen.

Bij de keuze van bedrijfstypen werden reële kenmerken en uitgangspunten gekozen die voornamelijk gebaseerd zijn op ambitieuze, perspectiefvolle ondernemers afgeleid uit de top van het BIN (Bedrijfs InformatieNet) van het LEI. De bedrijven zijn gepositioneerd over verschillende regio's en grondsoorten. De nadruk daarbij ligt wel op regio's waar in de toekomst akkerbouw en melkveehouderij dominant aanwezig zullen zijn.

De uitgangssituatie, de gemaakte aannames en de randvoorwaarden voor deze bedrijven en voor de belangrijke factoren grond en ruimte zijn beschreven in het achtergronddocument EC-LNV nr. 2003/203a.

Informatieanalyse

Er is telkens geredeneerd vanuit de ondernemer. De centrale vraag bij het 'simuleren' was: 'wat gaat een ondernemer gezien zijn autonome situatie doen en daarbij ook rekening houdend met de mate van liberalisering in de periode P1, P2 en P3?'

De zodanig beredeneerde (gesimuleerde) ondernemersbesluiten zijn getoetst en eventueel bijgesteld naar aanleiding van gesprekken met uitéénlopende stakeholders in het veld. Onder stakeholders verstaan we in dit geval toekomstgerichte akkerbouwers en melkveehouders en medewerkers uit de financiële dienstverlening.

3 Resultaten

In de beide schema's hierna (resp. akkerbouwers en melkveehouders) is voor elk bedrijfstype de strategie beschreven die 'gevolgd' is gedurende een reeks van jaren. De zojuist geschetste werkwijze leidt er toe dat het patroon van ondernemersbeslissingen daarmee geënt is op de 5 fictieve bedrijven en dus niet zonder meer 'op te schalen' is naar de sector als totaal. Maar deze benadering levert wel accenten, keuzepatronen en dilemma's op die blijkbaar een mechanisme vormen bij de zoektocht naar een concurrerende bedrijfsvoering op basis van schaalvergroting.

3.1 De groep akkerbouwbedrijven

perspectiefzoekende ondernemers	P1 (2002-2006) \mathcal{P}	P2 (2007-2012) \mathcal{P}	P3 (2013-2017)
AKKERBOUWERS		\mathcal{P}	
1 Veenkoloniën	Basis is zetmeelaardappelen. Optimaliseren.	Basis blijft zetmeelaardappelen.	Bedrijfsovername op termijn via opname van cichorei, bloembollen(lemie) als 2 ^e bedrijfspoot.
2 Oldambt	Optimaliseren	Hoofd boven water houden met granen en suikerbieten.	Inkomsten uit andere sectoren of buiten landbouw. Bedrijfsopvolging mede bepalend voor keuzes.
3 Hoge land	Pootaardappelen basis. Intensiveren met winterpeen.	Specialiseren op pootaardappel en winterpeen.	Nieuwe tak, mogelijk bijv. bloembollen.
4 Flevoland	Grondaankoop; intensiveren pootaardappelen, uien, winterpeen.	Optimaliseren en in eigen beheer telen van vollegrondsgroenten.	Optimaliseren; teelt op contract van bloembollen.
5 Zw Ned.	Optimaliseren; kern consumptieaardappelen, uien; intensiveren in graszaad en vlas.	Uitbreiding consumptieaardappelen, uien; Intensiveren graszaad.	Optimaliseren en bouw nieuwe schuur.

Terugkijkend vanuit 2017 volgt hierna een korte retrospectieve beschouwing over de ondernemersbeslissingen en de gemaakte afwegingen.

Hebben de ondernemers in deze periode een strategie gevolgd die gericht is op 'blijven'?

Drie van de vijf bedrijven (Zuidwest-Nederland, Flevopolder en Hoge land) kunnen goed mee; ze 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 en dergelijke. Hierbij kan overigens nog wel een kanttekening gemaakt worden bij de ruimte in de afzetmarkten. Voor de siergewassen is de afzetmarkt de afgelopen jaren licht in omvang gestegen onder invloed van diverse promotieactiviteiten. Voor de voedingsgewassen wordt de ruimte in de afzetmarkten met name ook bepaald door de omvang van het teeltaanbod uit andere lidstaten dat nogal weersafhankelijk is.

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 op teeltoptimalisatie lukt het dit bedrijf te overleven. De ondernemer zoekt de ontwikkeling wel in 'nieuwe' gewassen (cichorei, lilies), maar het resultaat hiervan blijft beperkt.

Het bedrijf in het Oldambt kan niet mee met de ontwikkeling. Vanuit akkerbouwperspectief zit dit bedrijf klem. De ondernemer had er voor kunnen kiezen om 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 dan wat hij nu heeft. De ondernemer koos er voor om door te gaan op de oude voet, zodat zijn opvolger meer keus heeft. Deze opvolger heeft besloten door te gaan als akkerbouwer in Flevoland.

Hebben de ondernemers gekozen voor schaalvergroting?

Voordat we ingaan op deze vraag willen we kort stilstaan bij wat we onder het begrip 'schaalvergroting' verstaan. Er zijn drie invalshoeken:

1. Vergroting van het bedrijfsareaal, waarbij verder het bedrijfssysteem gelijk blijft (dezelfde gewassen).
2. Vergroting van het aantal NGE's per bedrijf door optimaliseren, intensiveren en specialiseren.
3. Via samenwerkingsvormen tussen ondernemers 'schaalvoordelen' benutten zonder feitelijke uitbreiding van het eigen bedrijf.

Geen van de ondernemers heeft gekozen voor de eerste invalshoek: schaalvergroting via areaalsuitbreiding op basis van eigendom. De bedrijven zijn sterk geoptimaliseerd en geïntensiveerd. De ondernemers hebben gekozen voor gewassen die meer arbeid en kapitaal vragen en er is ook voor gekozen om meer schakels van de keten op het bedrijf te situeren (bewaring, spoelen, verpakken, etc.). Om dit financieel mogelijk te maken hebben de ondernemers zich gespecialiseerd in een beperkt aantal gewassen en ruilen ze grond om toch vruchtwisseling te kunnen toepassen. De teelt van de gewassen is sterk geoptimaliseerd en gaat voor een zo hoog mogelijk kwaliteitssegment. Vanuit bedrijfseconomisch oogpunt komt meestal vrij snel deze tweede invalshoek van schaalvergroting naar voren. De eerste invalshoek van schaalvergroting namelijk gerichte uitbreiding van het areaal is gehanteerd door het Flevolandse bedrijf. Daar is sprake geweest van aanvullend grondgebruik via landhuur.

Wat betekent de randvoorwaarde liberalisering hierbij?

De talrijke studies naar de effecten van de hervorming van het GLB geven voor twee belangrijke teelten nog geen houvast. Het gaat dan om de teelt van consumptieaardappelen en over de toekomst van de suikerkolom. De veronderstelde uitgangspunten voor de prijsontwikkelingen zijn voor beide teelten cruciaal om er vanuit ondernemersoogpunt perspectief in te vinden.

Liberalisering komt hard aan bij die bedrijven die in hoge mate afhankelijk zijn van ondersteuning. Dat zijn in ons geval de ondernemers in het Oldambt en in de Veenkoloniën.

Bedrijven die, vanwege de grondsoort, niet flexibel zijn in hun bouwplan kunnen met de ontkoppelde steun nog een aantal jaren vooruit, maar ze hebben geen toekomstperspectief in de akkerbouw. De regio's, die gekenmerkt worden door grondsoorten waar intensieve perspectief brengende gewassen niet geteeld kunnen worden, zullen vanuit akkerbouwoogpunt sterk achterblijven. Daarbij kan dus gedacht worden aan het Oldambt en de Veenkoloniën. Voor de droge zandgronden is de teeltsituatie suboptimaal vanuit het oogpunt van de waterhuishouding en de bemesting.

Op de droge zandgronden is het concurrerend vermogen van akkerbouwbedrijven ten opzichte van melkveehouderijbedrijven in het algemeen van een lager niveau.

Het is mogelijk dat de afnemende steunmaatregelen sommige melkveehouders en akkerbouwers in elkaars armen drijft. Wanneer de prijsondersteuning van producten verdwijnt zal het rendement van niet-rooivruchten in de akkerbouw dusdanig laag worden dat het bedrijfseconomisch voordeliger wordt om voedergewassen voor melkveehouders te gaan telen. Het zal dan om specifieke gebieden gaan, want de snijmaïsteelt is op de zwaardere klei- en zavelgronden voor akkerbouwers niet altijd goed mogelijk vanwege het negatieve effect op de structuur van de grond. Blijft over grasteelt maar om dat economisch goed te benutten moet een melkveebedrijf wel dicht naast een akkerbouwbedrijf gesitueerd zijn.

3.2 De groep melkveebedrijven

Perspectief zoekende ondernemers	P1 (2002-2006) [Ⓓ]	P2 (2007-2012) [Ⓓ]	P3 (2013-2017)
MELKVEEHOUDEERS			
1 Fivelingo	Groeitempo beperkt vanwege forse investeringen in het verleden en onduidelijkheid over opvolging.	Opvolger dient zich aan en vervangt vreemde arbeid. Groeitempo wordt verhoogd om opvolging mogelijk te maken en omdat prijs productierechten sterk is gedaald.	Bedrijf wordt beëindigd en elders met minder eigen cultuurgrond te midden van akkerbouwbedrijven op het Hoge Land voortgezet. Productieomvang bedrijf verdubbelt.
2 Randstad	Ontbinden van broer-broer maatschap, uitkopen één van de maten, vestigen vaderdochter 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 in melkveehouderij en stoot jongvee op fok af.
3 De Peel	Sterke extensivering door in beheer nemen van grond Staatsbosbeheer. Beëindigen beweiding, groei in quotum beperkt tot 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.

(vervolg) Perspectief zoekende ondernemers	P1 (2002-2006)ᵀ	P2 (2007-2012)ᵀ	P3 (2013-2017)
MELKVEEHOUDERS			
4 Twente	Verbreidingsdoelstelling raakt op achtergrond wegens trage besluitvorming over vergoeding groene diensten.	ᵀ Bedrijf wordt tijdelijk beëindigd omdat productierechten nu nog waarde hebben en opvolging niet is te financieren omdat overige rechthebbers hun deel in het vermogen opeisen.	Een nieuw grondloos bedrijf wordt opgezet in de Veenkoloniën 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 zóvér 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 daardoor te langzaam om kostenstijging via schaalvergroting op te vangen.

Vanuit 2017 volgt hierna een korte retrospectieve beschouwing over de ondernemersbesluiten en de gemaakte afwegingen.

Hebben de ondernemers in deze periode een strategie gevolgd die gericht is op 'blijven'?

De 5 ondernemers/melkveehouders hebben allemaal de potentie ook rond 2017 nog te kunnen bestaan. Dat komt onder andere omdat ze in 2002 al een gezonde uitgangspositie hadden. Bij hun bedrijfsontwikkeling combineren ze goede economische aan goede technische resultaten. Bovendien hebben ze voortdurend een bovengemiddelde bedrijfsomvang. Opvolgingskwesaties blijken vaak meer richtingbepalend voor de ontwikkeling van het bedrijf dan de verandering van het EU-landbouwbeleid. De ondernemers in kwestie hebben allemaal de 'drive' om melkveehouder te blijven. Niet alleen omdat ze er een inkomen mee kunnen verdienen maar ook omdat het een manier van leven is die bij hen past. Daarvoor moeten ze soms wel drastische ingrepen doen zoals een bedrijfsverplaatsing of het bedrijfssysteem compleet anders inrichten.

Hebben de ondernemers gekozen voor schaalvergroting?

De melkveehouders die willen blijven bestaan kiezen de eerste tien jaar voor een geleidelijke schaalvergroting waarbij de bedrijven vooral meer productierechten verwerven. Dat is dus het spoor van intensivering.

De besparingen die de bedrijven realiseren worden ingezet voor uitbreiding van de productierechten. Dat gaat over het algemeen zonder problemen tot dat de huisvesting vanwege de grotere aantallen dieren te krap wordt of technisch is afgeschreven. De stalverlenging of nieuwbouw gaat vaak gepaard met een aanzienlijke kapitaalsbehoefte die niet uit de besparingen gefinancierd kan worden. Aankoop van grond heeft een veel lagere prioriteit en wordt alleen overwogen als er gunstig gelegen percelen te koop komen. Het in grond vastgelegde kapitaal wordt gezien als 'dood' kapitaal met een zeer laag rendement. Investeren in grond wordt gezien als een belegging geënt op zekerheid en niet als een investering in een productiemiddel dat een bepaald rendement moet opleveren. Bedrijven die willen groeien voor rendementsverbetering kunnen zich niet de luxe permitteren om in

grond te beleggen. Deze zienswijze kan echter veranderen als de kosten die gepaard gaan met het voldoen aan de Nitraatrichtlijn sterk gaan oplopen. Ter beschikking hebben van grond kan dan voor bedrijven die meer dan ca. 15.000 kg melk per ha produceren noodzakelijk worden om mest enigszins betaalbaar af te zetten.

Gezien de gunstige balanspositie van de bedrijven vormt het verkrijgen van vreemd vermogen over het algemeen geen groot probleem. Het grote verschil tussen de marktwaarde en de waarde op basis van rendement of de voorzettingswaarde (de waarde waarbij nog net een lonende exploitatie mogelijk is) maakt de positie van melkveebedrijven echter kwetsbaar. Dat uit zich zeer duidelijk in situaties van bedrijfsovername, waarbij er meerdere rechthebbenden zijn die niet bereid zijn het vermogen in het bedrijf te laten zitten. Een dilemma rond de continuïteit doet zich dan veelal in familieverband voor. Het probleem wordt groter naarmate bedrijven groter en dus kapitaalintensiever zijn. Pas in de laatste 5 jaar van het beschouwde tijdpad is versnelde schaalvergroting vanuit bedrijfseconomisch oogpunt een waarschijnlijke ontwikkelingsrichting om melkveehouder te blijven. De strategie van minder grondgebondenheid, deels grondloosheid, behoort dan tot de reële strategieën. Gaandeweg dit spoor van intensivering manifesteren zich tevens creatieve zijsporen zoals: onderlinge samenwerkingsvormen op het gebied van het machinepark, gezamenlijke inkoop van goederen en diensten en bijvoorbeeld specialisatie door de jongveeopfok uit te besteden.

Wat betekent de randvoorwaarde liberalisering hierbij?

De hervorming van het GLB en de ont koppeling van de inkomenssteun heeft de eerste tien jaar relatief beschouwd beperkte effecten op de ontwikkelingen in de melkveehouderijsector als geheel. Ook bij voortzetting van het huidige (niet liberale) beleid zouden er ca. 1000 bedrijven per jaar de melkerij beëindigen. De geleidelijke inzet van de liberalisering zal dit beëindigingstempo niet al te veel beïnvloeden. Zodra er echter zekerheid komt dat de melkquotering zal verdwijnen mag verwacht worden dat de strategie van schaalvergroting versneld zal doorzetten. Liberalisering zal melkveehouders er toe dwingen kostenbewuster te gaan ondernemen. Wijzigingen van het EU-beleid kunnen daarom wel als katalysator van een aantal ontwikkelingen gaan fungeren bijvoorbeeld dat op regionaal niveau meer menging van akkerbouw en melkveehouderij ontstaat of dat er omvangrijke akkerbouw/veehouderijbedrijven ontstaan waar elk der ondernemers zich specialiseert op één tak.

3.3 De factor grond en de ruimte

Bij het realiseren van de bedrijfsstrategieën vormen grond en de ruimtelijke component cruciale elementen in de ondernemersafwegingen. Hierna zullen we er een drietal opmerkingen/kanttekeningen over plaatsen.

Marktwerving

De marktwerving komt tot stand tussen de vragers en aanbieders van grond. De marktwerving is bij grond relatief gebrekkig omdat er slechts een klein deel van de totale oppervlakte wordt verhandeld. De grondkosten maken bij de verschillende bestemmingen (agrarisch, rood, groen) bovendien een zeer verschillend aandeel uit van het totale daaropvolgende investeringspakket. Voor veel niet-institutionele eigenaren heeft het eigendom van de grond ook een emotionele en sociale waarde, terwijl anderen het meer als speculatieobject beschouwen en hanteren. Een hoge financiële waarde van de grond in situaties van bedrijfsoverdracht is gunstig voor de 'oudedagsvoorziening' van de wijker. Voor de blijver echter betekent het extra financieringslasten.

Ruimtelijke ordening

De stimulerende dan wel remmende werking vanuit ruimtelijke criteria op de akkerbouw- en de melkveehouderijbedrijven is relatief beperkt gebleven. De

drijfveren voor de bedrijfsstrategieën zijn sociaal-economisch van aard met respect voor de normale duurzaamheidscriteria. In specifieke situaties en regio's worden de bedrijven geconfronteerd met sterk sturende regelgeving zoals: ammoniakregels, vogel- en habitatrichtlijn maar bijvoorbeeld ook voorschriften met betrekking tot de waterhuishouding en het grondwaterpeil.

Voor de melkveehouders is de omvang van de huiskavels belangrijk bij het bepalen van hun strategie, terwijl op sommige akkerbouwbedrijven de oppervlakte van het zogenaamde bouwblok een belemmering kan vormen voor een verdere ontwikkeling waarbij meer ketenactiviteiten op het primaire bedrijf plaatsvinden. De kwaliteit van het landschap wordt er door beïnvloed.

Flexibiliteit

Flexibiliteit van grondgebruik is erg bepalend voor het rendement van het bedrijf.

De keuze voor intensieve rendementvolle teelten wordt er mede door bepaald.

In specifieke situaties levert de samenwerking tussen akkerbouwers en melkveehouders aanvullend bedrijfseconomisch perspectief op.

De afweging om grond te hebben in eigendom, danwel via pacht of via huur te bewerken komt bij het afwegen van bedrijfsstrategieën cruciaal naar voren.

Duurzame bedrijfsvoering via grondgebondenheid en de financierbaarheid ervan komt in verschillende dilemma's naar boven. De prijsvorming van grond, het rendement van de bedrijfsvoering en de opbrengstprijzen van de producten zijn dan belangrijke parameters die de besluitvorming over de kapitaalvoorziening beïnvloeden.

4 Belangrijke aandachtspunten bij het ondernemen

De geschetste bedrijfsstrategieën zijn gestoeld op 'gesimuleerde' ondernemersbesluiten. Zonder nu op elke individuele beslissing in te gaan, willen we puntsgewijs een aantal zaken benoemen die bij de ondernemers in hun afwegingen, in hun dilemma's en hun onzekerheden een rol spelen.

4.1 Akkerbouwers

Marktordening

- De hervorming van het GLB en de ont koppeling van de inkomenssteun werkt uit éénlopend door op ondernemersstrategieën. Ambitieuze ondernemers zullen de ont koppelde steun en de tijd gebruiken om een toekomst gericht bouwplan te ontwikkelen. Anderen zullen het aangrijpen als een mogelijkheid om noodzakelijke beslissingen uit te stellen. Bedrijven die vanwege fysieke omstandigheden (grondsoort e.d.) tot een flexibel bouwplan in staat zijn hebben de meeste kans op continuïteit.

Strategie

- Vanuit akkerbouwmatig perspectief is er een groot verschil tussen regio's maar ook tussen bedrijven onderling. Bedrijven in een uitgangssituatie waar de grond voor meerdere gewassen (w.o. rooivruchten) geschikt is, zijn veel flexibeler in hun bouwplan en hebben hiermee een belangrijke troef in handen voor overlevingsmogelijkheden. Ook wanneer deze ondernemers ervaring hebben met de teelt van gewassen voor de vrije markt speelt dat sterk in hun voordeel. De keerzijde van een te zware exploitatie met rooivruchten is de opbouwende fytosanitaire druk.
- De blijvende ondernemer heeft uitbreiding van areaal via eigendom niet als eerste op het netvlies staan. Pas als hij door de omstandigheden, bijvoorbeeld lagere marges, gedwongen wordt zal hij kiezen voor een pad van versnelde schaalvergroting. Ondernemers maken een overwogen keuze in de bedrijfsstrategie die bij hen past. Ze kiezen in een eerste fase voor sterke optimalisatie. Bijvoorbeeld om meer te produceren met dezelfde kosten, of hetzelfde te produceren met minder kosten. Sommige akkerbouwers hebben daarnaast nog de weg open liggen naar intensievere teelten, dus naar meer hoogrenderende gewassen, meer tuinbouwproducten. Het resultaat hiervan zal beperkt blijven daar de markt voor tuinbouwproducten en kleine akkerbouwgewassen niet snel genoeg groeit want het areaal is beperkt van omvang waardoor een productie-uitbreiding al vrij snel tot een prijsval in de markt leidt.
- De samenwerking tussen akkerbouwers en melkveehouders biedt bij geliberaliseerde omstandigheden mogelijkheden met betrekking tot grondruil maar ook vanwege de teelt van bijvoorbeeld veevoedergewassen door de akkerbouwer voor de melkveehouder.

- De beschouwde ondernemers hadden als uitgangspositie een redelijke schaalgrootte, voor ondernemers met kleinere bedrijven is een inhaalslag via schaalvergroting op basis van de huidige rendementen niet meer haalbaar. Dergelijke bedrijven worden vooralsnog voortgezet als nevenberoepers. Ze richten zich op vruchtwisselinggewassen zoals graan of grasteelt. Schakelen veelvuldig de loonwerker in of verhuren een deel van de grond voor intensieve teelten. Ze zullen voor bedrijfsvormen kiezen die in aanmerking blijven komen voor agrarische fiscale faciliteiten.

Marges

- Ter verbetering en stabilisering van hun marges gaan sommige akkerbouwers een gedeelte van de keten op het bedrijf behartigen. Behalve extra investeringen vraagt dit extra bedrijfsruimtes en vaak vreemde (laagwaardige) arbeid. Dat vergt een ander type ondernemerschap.
- Een andere optie om toch te profiteren van schaaleffecten, zonder kostbare areaaluitbreiding, is mogelijk via verschillende vormen van samenwerking. Dat kan gaan over een gezamenlijke verwerking en afzet maar ook over een gezamenlijk gebruik van het machinepark. In sommige situaties zijn er in dit opzicht te weinig creatieve ideeën bij ondernemers terwijl er in andere situaties sprake is van mentale barrières bij ondernemers.
- De verwerkende industrie bepaalt in belangrijke het opbrengstenniveau. Momenteel zijn het Europees gezien sterke bedrijven, maar de echte test op hun concurrerend vermogen moet nog komen. Ten tijde van hun vervangingsinvesteringen of uitbreidingsinvesteringen bepaalt de situatie op dat moment of ze op locatie in Nederland blijven of alsnog kiezen voor andere locaties in de (uitgebreide) EU.

Financierbaarheid

- Bij bedrijfsopvolgingssituaties komt het ondernemersperspectief van het bedrijf meestal haarscherp in beeld. Bedrijfsovername tegen de marktwaarde is voor vrijwel geen enkele ondernemer realiseerbaar. De waardering vindt dan te veel plaats op basis van solvabiliteit (grondfactor). Een waardering op basis van behaalde rendementen is echter niet aan de orde, maar zou uiteraard aanzienlijk lager uitkomen.
- De akkerbouwer heeft per definitie te maken met een enorme grondgebondenheid van de bedrijfsvoering. Daardoor is voor de opvolger de overname een zware financiële belasting terwijl het voor de overdragers veelal de pensioenvoorziening is.
- Overwegingen die meer en meer een rol gaan spelen om te voorkomen dat starters de loden last van dure grond mee moeten nemen, is om eigendom en beheer te splitsen in twee BV's of CV's. Zonder deze aanpassingen is een starter beter af met grondhuur dan met grondkoop (in een gebied waar ruimte is voor losse grondhuur). Bij grondkoop is immers vanuit vruchtwisselingspunt voor 1 ha aardappelteelt 4 ha grond nodig. Het pachten van (een groot deel) van de grond biedt ook steeds minder mogelijkheden, de omvang van het verpachte areaal kent een dalende lijn. De regels omtrent pacht en verpachting zijn in de pachtwet verankerd. Liberalisering van de pacht zal weliswaar een hogere pachtprijs betekenen maar meer flexibiliteit is ook een gewenst verschijnsel. Bovendien is het momenteel zo dat areaalvergrotende akkerbouwers en tuinders hun grondgebruik uitbreiding voor intensieve teelten via grondhuur of teelt-pacht. De prijzen daarvan zijn veelal ook hoger dan de geldende pacht-prijzen.

4.2 Melkveehouders

Marktordening

- Bij handhaving van de melkquotering en gedeeltelijke compensatie (60%) door inkomstenstoeslagen zal de reeds ingezette schaalvergroting gestaag doorzetten. Bij afschaffing van de quotering zal in specifieke regio's schaalvergroting een impuls krijgen (criteria regio's: geen planologische beperkingen, goedkoop ruwvoer, lage mestafzetkosten). De drijfveer hierachter is de drang naar kostenreductie.
- Afschaffen van de melkquotering leidt tot grotere fluctuaties in de melkopbrengstprijzen. Dit heeft op enig moment gevolgen voor de liquiditeitspositie van de bedrijven. De bereidheid tot investering kan op dan in het gedrang komen aangezien veelal op basis van 'cash-flow' geïnvesteerd wordt.

Strategie

- Het traject van schaalvergroting is een optimaliseringstraject. Door schaalvergroting dalen de toegerekende kosten (die vormen ca. 2/3 van de totale productiekosten) per eenheid product tot aan een productieomvang van ca. 1,2-1,5 miljoen kg melkquotum. Bedrijven van deze omvang en groter krijgen gaandeweg te maken met andere wettelijke voorschriften t.a.v. arbeidsomstandigheden, gebouweninrichting, e.d. Dit werkt dan weer kostprijsverhogend.
- Schaalvergroting gaat gepaard met een grotere arbeidsbehoefte. Via automatisering en de inschakeling van loonwerk kan het traditionele gezinsbedrijf tot ca. 700.000 kg melk in de arbeidsbehoefte voorzien. Bij grotere bedrijven zal de melkveehouder een ontwikkeling doormaken van handwerker naar hoofdwerker. Een deel van de benodigde arbeid zal door vreemde arbeid moeten worden geleverd. Het 'managen' van vreemde arbeid vergt competenties die moeten worden aangeleerd.
- De ervaring leert dat ondernemers groeistappen van ca. 25.000-50.000 kg melk per jaar kunnen 'behappen'. Deze 'span of control' vormt een reële kritieke succesfactor voor de ondernemer.
- Schaalvergroting wordt gerealiseerd als de 'blijvers' de productierechten van de 'uittreders' overnemen. Hierdoor blijven de investeringen van schaalvergroting hoog. Het afschaffen van productierechten maakt schaalvergroting goedkoper.
- Uittreders die hun productierechten overdoen aan de schaalvergroterende melkveehouders zullen hun grond niet in alle gevallen (volledig) overdragen maar soms gebruiken om ruwvoer te telen voor de 'blijvers' of overgaan tot de opfok van jongvee voor de specialiserende melkveehouders. Ook behoort het tot de mogelijkheden dat ze de grond verpachten of gebruiken voor een extensieve (hobby) vleesveetak.
- Grondloze melkveehouderijbedrijven hebben lagere niet-toegerekende kosten per eenheid product in vergelijking met melkveebedrijven die hun eigen ruwvoer telen. Melkveehouders hebben in het nabije verleden gunstige ervaringen gehad met waardeinstijgingen van de grond in eigendom; mede daardoor is er een grote terughoudendheid om via de verkoop van 'eigen' grond uitbreidingsinvesteringen te financieren.
- Als het rendement van niet-rooivuchten op akkerbouwbedrijven omlaag gaat als gevolg van minder inkomensondersteuning wordt het op gegeven moment reëel om voedergewassen voor melkveehouders te gaan telen. Snijmaïsteelt op kleigrond in akkerbouwplannen met veel rooivuchten is niet aantrekkelijk

in verband met de negatieve gevolgen voor de structuur van de grond; teelt van gras ligt dan meer voor de hand. Teelt van gras ligt meer in de rede naarmate akkerbouw- en melkveebedrijven meer in elkaars nabijheid gesitueerd zijn. Vanuit vruchtwisselingsoogpunt maar ook door akkerbouwers in deeltijd kan aan de realisatie hiervan bijgedragen worden.

Marges

- Schaalvergroting gaat op de korte termijn gepaard met verlaging van de marges (opbrengsten/kosten per product); pas op langere termijn zullen de marges groter worden (leereffect). Schaalvergroting moet dus ingezet worden in een periode met redelijke marges.
- Naar aanleiding van de hervormingen in het GLB zullen de marges (opbrengsten -/- kosten) onder druk komen te staan. Veelal is dan de 'bezuinigingsvolgorde': eerst beperken van uitbreidingsinvesteringen, dan vervangingsinvesteringen en daarna pas de gezinsuitgaven beperken. Samenwerking tussen ondernemers op het vlak van gezamenlijke inkoop van veevoeders, diensten en gezamenlijke exploitatie van machines komt dan ook meer naar voren.

Financierbaarheid

- De solvabiliteit van de melkveehouderijbedrijven is een veel gehanteerde basis van de financierbaarheid. De financierbaarheid is daarmee hoger dan op basis van rentabiliteit verantwoord is. Hierdoor kunnen de op basis van hun solvabiliteit gefinancierde bedrijven te maken krijgen met hoge financieringslasten.
- Grondloze melkveehouderijbedrijven kennen weliswaar een (iets) grotere rentabiliteit, echter financiële instellingen zullen deze bedrijven alleen financieren wanneer daar voldoende zekerheid tegenover staat. Deze bedrijven zullen daarom vaker behoefte hebben aan risicodragend kapitaal van derden (familie e.d.).
- Bij bedrijfsopvolgingsituaties is er sprake van steeds meer verzakelijking. Overige rechthebbenden bij bedrijfsoverdracht zijn vaak minder bereid hun vermogen in een bedrijf met een laag rendement te laten zitten. Schaalvergroting zal ertoe leiden dat de traditionele vormen van financiering in de melkveehouderij worden vervangen door constructies in de vorm van commanditaire vennootschappen, besloten vennootschappen of vennootschappen onder firma, e.d.
- Bij financieringsvraagstukken met betrekking tot opvolging en uitbreiding worden de ondernemerskwaliteiten steeds belangrijker naast de feitelijke financiële analyses.

4.3 Grond en ruimte

Flexibiliteit

- Afwegingen omtrent grondgebruik: in eigendom, via huur- of via pachtvorm zijn belangrijke elementen bij het realiseren van een strategie vanuit bedrijfseconomisch oogpunt. Belangrijk voor het ondernemersperspectief is een bepaalde mate van keuzevrijheid hierin.

Ruimte gebruik

- Productmarges, rentabiliteit en grondgebruik zijn sterk bepalend voor het bedrijfseconomisch perspectief. Gespecialiseerde bedrijfsvoeringen, multifunctionele bedrijfsvoeringen met gebruik van de plattelandruimte, danwel bedrijfsvoeringen met een fysieke 'handicap' kennen allemaal hun specifieke

benadering ten aanzien van hun financierbaarheid, het opvolgingsvraagstuk en dus hun economische continuïteit.

Financiering

- In vergelijking met agrariërs in de ons omringende landen blijven Nederlandse agrariërs geconfronteerd met relatief hoge grondprijzen en met een dalende omvang in pachtareaal. Bedrijfsovernames met veel grond in het spel blijven navenant lastig uit te voeren.
De financiering van schaalvergroting via aankoop van grond is mede daardoor lastig. De haalbaarheid van financiering van oppervlakte vergroting is vanuit te behalen rendementen, noodzakelijke marges en financieringskosten rationeel uit te rekenen. Grondgebondenheid nastreven is dan niet de eerste keuze. De keuze voor intensieve rendementvolle teelten ligt dan meer in de rede evenals de keuze voor een verdere intensivering per oppervlakte eenheid van de bedrijfsvoering. Anderzijds betekent het in bezit hebben van veel dure grond een aantrekkelijke financieringsbasis voor geldverstrekkers.

5 Aandachtspunten voor het beleid

We hebben gezien dat schaalvergroting vanuit het perspectief van de melkveehouder en de akkerbouwer gepaard gaat met onzekerheden en via het maken van afwegingen leidt tot besluitvorming. Diverse opmerkingen en kanttekeningen hebben we daarbij geplaatst. Hierna gaan we nader in op wat het proces van schaalvergroting in de bedrijfsstrategieën aan aandachtspunten oplevert voor de beleidsontwikkeling van LNV.

Grondgebondenheid

Intensivering

Vanuit politiek-bestuurlijk oogpunt is er de ambitie om te gaan extensiveren via onder meer het vergroten van de grondgebondenheid. Dit is een uiterst kostbare aangelegenheid en in strijd met het investeringsprofiel van agrariërs. Vanuit bedrijfseconomisch oogpunt immers is er bij akkerbouwers en melkveehouders een stevige drijfveer om het perspectief van schaalvergroting te halen door te intensiveren. Dit leidt bij melkveehouders tot specifieke wensen t.a.v. het (huis)verkavelingspatroon en kavelgrootte en bij akkerbouwers bijvoorbeeld tot de wens van grote bouwblokken. Dit laatste komt voort uit situaties waarbij er sprake is van extra bedrijvigheid (bijv. verpakken, wassen, distribueren) op het primaire akkerbouwbedrijf.

In een dichtbevolkt land als Nederland zal het spanningsveld tussen bedrijfseconomie en ecologie op bedrijfsniveau verder gaan toenemen.

Flexibel grondgebruik

Voor schaalvergroting is een flexibel grondgebruik wezenlijk. Grondruil, grondverhuur c.q. verpachten bieden dan belangrijke mogelijkheden. Vanuit bedrijfseconomisch en vruchtwisselingsoogpunt is het scheuren van grasland om tijdelijk te gebruiken als akkerland gunstig. Een duidelijke en ruimere regelgeving over het gebruik van grond en pachtvormen is duidelijk gewenst.

Liberalisering

Tempo van liberalisering

Vanuit ondernemersstandpunt is duidelijkheid over ambities en doelen in beleidstrajecten van groot belang bij het maken van afwegingen over te verrichten investeringen. Inzicht in reële terugverdienterminen is voor ondernemers noodzakelijk.

Voor de primaire melkvee- en akkerbouwbedrijven maar ook zeker voor de rest van de kolom is de snelheid waarmee daling of afschaffing van garantieprijsen wordt ingevoerd een factor die in hoge mate bepaalt of ze zich tijdig aan de gewijzigde omstandigheden kunnen aanpassen. Het criterium aanpassingsvermogen komt daaruit ineens sterk naar voren.

Marktordening

Daling van de interventieprijsen kan de melkprijs over circa 10 jaar in de buurt van de internationale evenwichtsprijs brengen. Melkquotering uit oogpunt van marktordening is dan niet meer nodig. Voortzetting van de melkquotering kan voor de Nederlandse melkveehouderij zelfs nadelig zijn omdat ze haar goede concurrentiepositie in een situatie met melkquotering t.o.v. andere EU-landen niet kan uitbuiten. Dit pleit er dan ook voor om tegen de tijd dat de verlaging van de interventieprijsen is voltooid ook de melkquotering af te schaffen.

De vele studies naar de effecten van de hervorming van het GLB geven voor twee belangrijke teelten nog geen houvast. De effecten op de teelt van consumptieaardappelen en de toekomst van de suikerbietenteelt en daarmee ook de verwerkingsketen. De uitgangspunten voor de opbrengstprijs ontwikkelingen zijn voor beide teelten alles bepalend. Spectaculaire groei in afzetmogelijkheden van de overige plantaardige gewassen valt niet te verwachten, terwijl de graanteelt vanuit het oogpunt van rendement marginaal zal blijven. De teelt van niches zal slechts voor een kleine groep akkerbouwers perspectief kunnen bieden. De grote groep blijft zich (noodgedwongen) richten op de grote gewassen.

Inkomensondersteuning

Inkomensondersteuning zal ertoe bijdragen dat de gezinsinkomens op peil blijven waardoor de bereidheid om te investeren in uitbreiding en vervanging aanwezig blijft. Wanneer de melkquotering wordt afgeschaft zullen de melkprijzen meer fluctuaties gaan vertonen. Bij omstandigheden waarbij het wegvallen van de inkomensondersteuning tegelijkertijd gepaard gaat met meer fluctuerende opbrengstprijzen zal er een situatie ontstaan waarin de bereidheid tot investeren sterk zal afnemen. Vanuit ondernemersoogpunt is het aan te bevelen eerst de melkquotering af te schaffen en daarna pas na verloop van tijd de inkomensondersteuning.

Agrarisch ondernemerschap

Ondernemerschap

De geschetste ontwikkelingen leiden er toe dat er steeds meer eisen gesteld worden aan de kwaliteit van het ondernemerschap. De al eerder genoemde spanning bedrijfseconomie & ecologie illustreert dat. Maar bovendien wordt de risicobeleving en het managen van de risico's, denk bijvoorbeeld alleen al aan de opbrengstprijzen die meer zullen gaan fluctueren, intenser. Daarmee omgaan vergt een passende opleiding, eventueel aangevuld met training en advies.

Bedrijfsovername

Het onderdeel bedrijfsovername is complex, maar tegelijkertijd is het de fase waarin haarscherp het economisch en het ecologisch potentieel.(de mate waarin aan te verwachten duurzaamheidseisen voldaan kan worden) van het bedrijfstype onder de loep genomen wordt.

Een belangrijke hobbel bij de continuering van zowel akkerbouw- als melkveehouderijbedrijven ligt juist in de fase van bedrijfsovername. Het vraagstuk bestaat uit een mix van economische, emotionele en sociaal-economische elementen. Bij bedrijfsovername komt soms ook de afweging naar voren of het tot de mogelijkheden behoort om het bedrijfssysteem verder te verduurzamen. Het kan voor de overheid een aandachtspunt zijn of de beschikbare juridische en fiscale faciliteiten in voldoende mate beschikbaar zijn.

6 Actuele vragen

Naar aanleiding van de gemaakte analyses en discussies kwam een aantal onderwerpen naar voren waarover nog de nodige vragen blijven gelden. We zullen ze hierna kort aanstippen en mogelijk zijn ze geschikt om er nader de aandacht aan te geven.

Bedrijfsovername

Het inzicht vergroten in de noodzaak om de beschikbare juridische constructies uit te breiden met betrekking tot bedrijfsovername in de agrarische sector. De vraag spitst zich dan toe op de scheiding van eigendom en exploitatie van een goed.

Kostenpatroon

De strategie schaalvergroting vertaalt zich in de praktijk niet altijd in lagere niet-toegerekende kosten per eenheid product. Het is daarom de vraag of schaalvergroting ertoe leidt dat de bedrijfsexploitatie minder kostenbewust gebeurt of dat schaalvergroting niet de juiste strategie is om stijgende kosten het hoofd te bieden.

Concurrentiekracht

Reeds eerder is opgemerkt dat in een situatie van sterk toegenomen handelsliberalisatie de 'echte' concurrentiekracht nog moet blijken. Er zijn vele studies verschenen naar factoren die de relatieve concurrentiekracht beschrijven van de primaire bedrijven en de verwerkende industrie. De benadering is dan echter doorgaans algemeen op sectorniveau c.q. op het niveau van de verwerkingskolom en de afzet. Aanvullend daarop blijft de vraag actueel: "hoe groot vanuit bedrijfseconomisch oogpunt de 'echte' concurrentiekracht is van specifieke ondernemersgroepen op specifieke primaire bedrijfstypen en bijbehorend ook van specifieke ondernemersgroepen in de verwerkingskolom".

'Zwevende' grond en lege gebouwen

Vanuit bedrijfseconomisch oogpunt zullen de bedrijfsontwikkelingen leiden tot leegstand van bedrijfsgebouwen (wijkers) en niet alle hectares grond zullen toegewezen worden aan het areaal uitbreidende akkerbouwers- en melkveehouders. De financierbaarheid ervan is immers in het geding. De vraag blijft relevant waartoe die 'zwevende' hectares grond ingezet zullen worden. Naast uiteraard economische zijn er ook sociaal-emotionele drijfveren die dat gaan bepalen. Inzicht erin ontbreekt. Voor de achtergebleven lege gebouwen blijft de vraag actueel welke mate van 'verrommeling' van het landschap bij de te verwachten ontwikkeling gaat optreden.

7 Bronnen

Achtergronddocument EC-LNV, nr. 2003/203a.

Boeren op pad naar vrijhandel: P0, P1, P2 en P3, 2002-2017; 2003.

Het bevat de achterliggende analyses en syntheses. Het werkdocument geeft weer de gehanteerde uitgangspunten, de aannames, vooronderstellingen en er is beschreven wat de economische omstandigheden, de drijfveren, en de besluiten van de ondernemers zijn. P0 is een start document en gaat in op de huidige situatie anno 2002/2003. De factor grond en de ruimtelijke component wordt erin beschreven omdat deze factoren door de jaren heen een cruciale rol vertolken bij ondernemersbesluiten.

Boeren bij vrijhandel. De Nederlandse agrosector bij handelsliberalisatie en EU-uitbreiding . H. Massink en G. Meester, LNV directie Internationale Zaken, 2002.

Interviews; 2003.

Ter toetsing van de informatieanalyses en de syntheses zijn delen uit het werkdocument voor commentaargesprekken voorgelegd aan vertegenwoordigers van dienstverlenende (financiële) organisaties en enkele vooruitstrevende akkerbouwers en melkveehouders, zie ook bovenstaand achtergronddocument.

Verkenning liberalisering Europees landbouwbeleid en de Nederlandse agrosector, werkdocument. EC-LNV 2001/029; 2001.

Bijlage 1 Projectorganisatie

Organisatie

Opdrachtgever: G. Meester (directie Internationale Zaken, ministerie LNV)

Opdrachtnemer: A.J. Schutte (EC-LNV programmaleider Agrostructuur en Markt)

Projectgroep EC-LNV:

L. Loseman (projectleider), W.J. Bruins, T.H. Edens, J.W.J. van Esch, J. Reinders, G.J.M. Schroën.

Klankbordgroep LNV:

G. Meester (voorzitter), H.F. Massink (directie Internationale Zaken), M.Y. Brouwer (directie Internationale Zaken), G. van der Bijl (Directie Landbouw), W.J.M. van Zeventer (directie Groene Ruimte en Recreatie), O.T.J. Stiekema (directie Industrie en Handel), G. Bargerbos (regiodirectie Noord), G. Wissink (regiodirectie Zuid), J. Kruiskamp (regiodirectie Oost), S. van der Pas (regiodirectie Zuid-West), F.L.T. Mugge (regiodirectie Noord-West).