

Scenariostudie Zuidwestelijke Delta IV-V: Perspectieven alternatieve bedrijfsvormen

stelsel



innovatie

Scenariostudie Zuidwestelijke Delta IV-V: Perspectieven alternatieve bedrijfsvormen

Marktperspectieven van Zilte Groenten¹
Perspectieven Verbrede Landbouw²
Economische berekeningen³

MPJ van der Voort¹
AJG Dekking²
M de Wolf, AJG Dekking & OA Clevering³

© 200... Wageningen, Praktijkonderzoek Plant & Omgeving B.V.

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden vervaelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen of enige andere manier zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van Praktijkonderzoek Plant & Omgeving.

Praktijkonderzoek Plant & Omgeving B.V. is niet aansprakelijk voor eventuele schadelijke gevolgen die kunnen ontstaan bij gebruik van gegevens uit deze uitgave.

PPO Publicatienr.; € ...,...

Dit is een vertrouwelijk document, uitsluitend bedoeld voor intern gebruik binnen PPO dan wel met toestemming door derden. Niets uit dit document mag worden gebruikt, vermenigvuldigd of verspreid voor extern gebruik.

Pagina: 2

De bovenstaande regel ALLEEN laten staan als het om een VERTROUWELIJK, INTERN VERSLAG gaat. Bij elk ander type publicatie moet deze regel verwijderd worden!!

Projectnummer:

Praktijkonderzoek Plant & Omgeving B.V.

.....<—sectornaam—>.....

Adres : Droevendaalsesteeg 1, Wageningen
: Postbus 16, 6700 AA Wageningen
Tel. : 0317 - 47 83 00
Fax : 0317 - 47 83 01
E-mail : info.ppo@wur.nl
Internet : www.ppo.wur.nl

Hier kunnen de gegevens van de Business Unit opgenomen worden.

De verwijzing naar het centrale internet-adres www.ppo.wur.nl moet wél blijven staan.

Dit kader kun je weggooien door op de rand te klikken en 'delete' in te toetsen.

Inhoudsopgave

pagina

Zet de cursor hier neer, klik op 'invoegen', 'verwijzing', 'index en inhoudsopgave' en klik de map 'inhoudsopgave' aan. kies dan bij 'opmaak' voor de optie 'van sjabloon'.

Let op: als je de bijlagen wilt opnemen in de inhoudsopgave, klik dan op 'opties' en typ een **1** bij 'Bijlage' - 'Niveau'.

Samenvatting

Voorwoord

Algemeen

Als onderdeel van de LNV gefinancierde studie “Scenariostudie Zuidwestelijke Delta” wordt in dit rapport de perspectieven beschreven van alternatieve bedrijfsvormen in Zuidwest Nederland. Het rapport bestaat uit drie autonome onderdelen. Het eerste deel behandelt de marktperspectieven voor de teelt van zilte groenten; het tweede beschrijft de mogelijkheden van verbrede landbouw en in het derde deel zijn verkennende berekeningen uitgevoerd naar de rendabiliteit van de huidige en alternatieve bedrijfsvormen. Voor de twee laatste onderdelen is Tholen als voorbeeldgebied gekozen (zie Gebiedskeuze). Voor de economische berekeningen is informatie over de huidige bedrijfsvormen gebruikt van Clevering (2005); en voor de alternatieven van Rijk (2005) en Dekking in dit rapport.

Gebiedskeuze

Aanvankelijk was het de bedoeling dat alternatieve vormen van bedrijfsvoering onderzocht zouden worden in gebieden die in de toekomst, ten gevolge van autonome ontwikkelingen (bodemdaling en klimaatsveranderingen) in toenemende mate onderhevig zijn aan zoute kwel. De keuze viel op het zuidelijk deel van Goeree-Overflakkee. In een aantal polders gelegen in dit gebied komt sterke kwel voor (Stuyt, 2005a). Op grond van berekeningen van Clevering e.a. (2005) blijkt dat zoutschade door verzilting van de wortelzone voorkomen kan worden door het zoute kwelwater af te vangen door drainage en afvoer van dit zout via sloten. Polders op Goeree-Overflakkee waar de afvoer van zout kwelwater problematisch is, zijn of worden in de toekomst uit productie genomen.

Op grond van deze bevindingen werd besloten het onderzoek te verleggen van verzilting naar droogteschade en dit te concentreren op landbouwgebieden in de nabijheid van het Volkerak-Zoommeer. Het plan om door het inlaten van zoutwater blauwalgen te bestrijden in het Volkerak-Zoommeer (Estuariene Dynamiek) heeft grote gevolgen voor de zoetwatervoorziening van deze landbouwgebieden. De gebiedskeuze is verlegd naar het eiland Tholen (inclusief Sint-Philipsland). Op dit eiland zijn van oudsher slechts beperkte mogelijkheden om gewassen te beregenen; het waterlopenstelsel is hierop niet ingesteld. Wel bestaan er op Tholen plannen om in de toekomst te kunnen beregenen, om zo de teelt van hoogsalderende gewassen mogelijk te maken. De verzilting van het Volkerak-Zoommeer maakt dit onmogelijk.

Marktperspectieven van Zilte Groenten

Herkomst en afzet van Zeekraal en Zee-aster

MPJ van der Voort

Praktijkonderzoek Plant & Omgeving B.V.
Akkerbouw, Groene ruimte, Vollegrondsgroenten
Juli 2005

PPO nr. 500112

Inhoudsopgave

pagina

1	INLEIDING	11
1.1	Aanleiding	11
1.2	Methode	11
1.3	Leeswijzer.....	11
2	BESCHRIJVING VAN HET GEWAS EN DE TEELT	13
2.1	Teelt van zeekraal.....	13
2.1.1	Teeltaspecten.....	13
2.1.2	Prijzen en opbrengsten.....	13
2.2	Teelt van zee-aster.....	14
2.2.1	Teeltaspecten.....	14
2.2.2	Oogst zee-aster	14
2.2.3	Prijzen en opbrengsten.....	14
3	MARKTONDERZOEK UITGEVOERD DOOR AVACON IN 1995.....	17
3.1	Aanbod	17
3.1.1	Teelt in Nederland.....	17
3.1.2	Wilde pluk	17
3.1.3	Import.....	17
3.2	Distributie	18
3.2.1	Veiling.....	18
3.2.2	Groothandel	18
3.2.3	Import.....	18
3.3	Vraag.....	18
3.4	Marktomvang volgens Avacon marktonderzoek	19
3.5	Conclusies Avacon studie (1995)	19
4	INTERVIEWS	21
4.1	Aanbod	21
4.1.1	Teelt.....	21
4.1.2	Wilde pluk	21
4.1.3	Import.....	22
4.2	Distributie	22
4.2.1	Veiling.....	22
4.2.2	Groothandel	22
4.3	Beschrijving markt	23
4.3.1	Afzet groenten en fruit.....	23
4.3.2	Teelt vollegrondsgroenten	24
5	CONCLUSIES EN AANBEVELINGEN	27
5.1	Conclusies	27
5.2	Aanbevelingen	27

1 Inleiding

1.1 Aanleiding

De toenemende verzilting van landbouwgronden langs de hele Nederlandse kustlijn roept voortdurend de vraag op welke gewassen men op zilte gronden rendabel zou kunnen telen. Men is op zoek naar gewassen die een hoger zoutgehalte kunnen verdragen dan normale cultuurgewassen (behorende tot de halofyten) (van Oosten, de Wilt, 2000). Zij onderscheiden verschillende toepassingen voor zilte gewassen. Bekendste toepassing is als voedsel, hoewel in Nederland er nauwelijks gecultiveerde teelt van zilte groente plaats vindt. Voornamelijk wordt in het wild groeiende zilte groente gesneden. Daarnaast is de markt voor zilte groenten nog zeer beperkt.

Andere toepassingen voor zilte gewassen zijn bijvoorbeeld veevoer, toepassing in de (fijne) chemie, vezels en bouwmaterialen, siergewassen en als energieproduct. Andere afgeleide toepassingen die in de literatuur worden benoemd zijn kustontwikkeling en -bescherming, het tegengaan van verwoestijning en verbetering van het ecologische evenwicht in verzoute gebieden.

In deze studie is voornamelijk gekeken naar de voedselmarkt voor zilte groenten in Nederland. Deze gewassen zijn goed bestand zijn tegen hogere zoutconcentraties. Er is relatief veel bekend over de teelt van deze gewassen, maar agrariërs in verziltende gebieden hebben sterke vragen bij de marktperspectieven. Is de potentiële vraag zo groot dat ten minste een aantal akkerbouwers wat kunnen verdienen aan de teelt van zilte groenten? En is er dus perspectief voor de teelt van zilte groenten in Nederland? De studie moet daarom meer zicht geven op de situatie op de markt voor zeegroenten. De herkomst, hoeveelheden, afzetkanalen, prijsniveaus en eisen/wensen van de afnemers worden in de studie behandeld.

De zeegroenten, zeekraal en zee-aster vormen de kern van het onderzoek. Beide producten worden op beperkte schaal vermarkt. Doel van deze studie is om een beeld van de markt voor zilte groenten te geven. Hiermee wordt een bijdrage geleverd aan de discussie over de mogelijkheden en perspectieven van de teelt van deze teelten in verziltend Nederland.

1.2 Methode

Het onderzoek is een korte verkennende studie. Het onderzoek is op gedeeld in twee delen, een literatuurstudie en interviews. De literatuurstudie moet een beeld geven over wat er al bekend is over de markt voor zilte groenten en moet daarnaast een lijst met benaderbare bedrijven en personen opleveren. De interviews moeten naast de informatie uit de literatuurstudie meer inzicht geven over de ervaringen in de praktijk.

Op basis van de informatie uit de literatuurstudie en de interviews wordt een inschatting gemaakt van de huidige situatie en de te verwachten ontwikkelingen op de markt voor zeegroenten.

1.3 Leeswijzer

In hoofdstuk 2 is de gewas- en teeltinformatie verzameld over zeekraal en zee-aster. In hoofdstuk 3 wordt het marktonderzoek dat Avacon in 1995 publiceerde behandeld. In dit hoofdstuk worden aanbod, distributie en vraag in de toenmalige situatie toegelicht. Vervolgens worden in hoofdstuk 4 de resultaten van de interviews behandeld. De interviews geven inzicht in de huidige situatie op de markt voor zeegroenten in Nederland. Op basis van de informatie uit de literatuur en interviews worden in hoofdstuk 5 conclusies en aanbevelingen geformuleerd. Tot slot worden de informatiebronnen benoemd en is er een lijst met geïnterviewde personen.

2 Beschrijving van het gewas en de teelt

Er kan onderscheid gemaakt worden in drie typen zout verdragende gewassen (halofyten) op basis van het zoutgehalte van het water dat ze verdragen (Van Oosten en De Wilt, 2000):

1. Planten met een hoge zouttolerantie: ontwikkelen zich in water met zoutgehaltes als in zeewater of zelfs hoger;
2. Gemiddeld zouttolerante gewassen: groeien in brak water;
3. Matig zouttolerante gewassen: groeien in licht brak water, dat ongeschikt is voor conventionele landbouw.

In deze studie wordt ingegaan op zeekraal en zee-aster. Zeekraal valt in de eerste categorie, zee-aster valt in de tweede categorie.

Het teeltseizoen van zeekraal en zee-aster loopt van ongeveer van april tot half september. De kwaliteit van de zeegroenten daalt naar mate het seizoen vordert. De zeegroenten worden dan als meer houderig omschreven. De hierboven genoemde teelt is, in Nederland, meer het 'wild' snijden van zeegroenten. Op veel plaatsen langs de Nederlandse kust staat het vrij om zeegroenten die op slikken en schorren groeien te snijden. Het 'wild' snijden is dus het snijden van in het wild levende zeegroenten. De in het wild levende zeegroenten staat veelal ver uit elkaar, wat er voor zorgt dat het 'wild' snijden van de groenten een arbeidsintensief en tijdrovend karakter heeft. Het snijden gaat veelal met een aardappelschilmesje en een emmertje.

2.1 Teelt van zeekraal

Volgens de flora van Heukels zijn in Nederland drie soorten te onderscheiden:

- *Salicornia europaea* L. s.s.
Kortarige zeekraal (schorren boven de gemiddelde vloedlijn; algemeen op binnendijkse verzilte gronden);
- *Salicornia procumbens* Sm.
Langarige zeekraal schorren onder de gemiddelde vloedlijn; binnendijs alleen op zeer vochtige verzilte gronden);
- *Salicornia disarticulata* Moss
Eénbloemige zeekraal (zeer zeldzaam in Nederland)



De eerste twee soorten worden in Nederland op beperkte schaal geteeld. De extensieve teelt vindt plaats op daartoe geschikte gronden binnendijs. Zaden worden ter plekke verzameld en volgend jaar weer uitgezaaid (Brandenbrug, 2004).

2.1.1 Teeltaspecten

Over de teelt van zeekraal is weinig bekend. In Nederland is er nauwelijks iets over commerciële teelt van zeekraal bekend. De verhandelde zeekraal is voornamelijk afkomstig van 'wilde pluk' of import, voornamelijk uit Frankrijk (Avacon, 1995). De provincie Zeeland geeft 285 ontheffingen op grond van de Natuurbeschermingswet uit voor mensen die de zeegroenten zelf snijden op de daarvoor aangewezen plaatsen in de Oosterschelde.

2.1.2 Prijzen en opbrengsten

In het RIVO rapport C027/04 (Brandenburg et al, 2004) concluderen de onderzoekers dat er in Nederland

momenteel onvoldoende ervaring is met de teelt van zilte groente. Hierdoor is het moeilijk een voorspelling te maken van de productie per ha. Er zijn wel een aantal indicatieve cijfers beschikbaar.

Voor zeekraal wordt uit gegaan van een productie van 20.000 kg per ha per jaar en een prijs van €10 tot €20 per kg. De opbrengst van 20.000 kg wordt in kas omstandigheden behaald. In de vollegrond zal dit eerder tussen 12.000 en 15.000 kg per ha per jaar zijn. (Hogeschool Zeeland, 2004)

2.2 Teelt van zee-aster

Zee-aster (*Aster tripolium* L. – Asteraceae) is ook bekend onder de naam zulte of Lamsoren in Zeeland.



Over de teelt van zee-aster zijn er in het verleden een aantal onderzoeken uitgevoerd. Twee onderzoeken zijn uitgevoerd in 1984 door PAGV (nu: Praktijkonderzoek Plant & Omgeving) en de Wageningen Universiteit. Het onderzoek van de universiteit is een vervolg geweest op het onderzoek van PAGV (Neuvel, 1984 en Schmiermann, 1984). De teelt is niet in de vollegrond uitgevoerd. Uit het onderzoek blijkt wel dat teelt van zee-aster goed mogelijk is. Hieronder zullen een aantal aspecten uit het onderzoek van PAGV en Wageningen Universiteit worden toegelicht.

2.2.1 Teeltaspecten

De proeven zijn uitgevoerd in bakken met rivierzand, dan wel schorreklei. In de proeven is gebleken dat de opbrengst van zee-aster op klei een duidelijk hogere opbrengst liet zien (Schmiermann, 1984). Naast grondsoort is in de teeltproeven ook gekeken naar de grondwaterstand (hoog/laag) en de waterkwaliteit (zoet/zout). De proefopstelling kende een verdeling naar grondsoort, waterkwaliteit en grondwaterstand. Uit de proeven bleek dat afhankelijk van de grondsoort verschillende waterstanden, dan wel zoet/zout verhoudingen noodzakelijk zijn voor een optimale groei.

De proeven geven aan dat zee-aster en mogelijk ook andere zeegroenten niet gebonden zijn aan zout water. De proeven van Wageningen Universiteit en PAGV werden uitgevoerd in Lelystad en het gewenste zoutgehalte van het water werd bereikt door het toevoegen van zout aan het water.

2.2.2 Oogst zee-aster

Uit de literatuur kan worden afgeleid dat de oogstperiode voor zee-aster in Nederland tussen begin juli tot eind september ligt. De teelt van zee-aster is daarmee seizoensgebonden. In de proeven (Schmiermann, 1984) is ook gekeken naar de verschillende oogstmethoden voor zee-aster. De methoden waren:

1. Alle blad eraf op groeipunten na;
2. Eén blad en het groeipunt aan de plant laten;
3. Op 1,5 cm afgesneden boven de grond;
4. Op 3 cm afgesneden boven de grond.

In de proeven bleek dat methode 2 (één blad en het groeipunt aan de plant laten zitten) de hoogste opbrengst geeft. Deze oogstmethode maakt het wel noodzakelijk om handmatig te oogsten. Methode 4, het op 3 cm afsnijden boven de grond is mogelijk de meest praktische methode, omdat deze mechanisatie mogelijk maakt. Deze methode scoorde ook op basis van opbrengst na methode 2 het beste in de proeven en kan dus minder arbeidsintensief zijn.

2.2.3 Prijzen en opbrengsten

Voor zee-aster wordt uitgegaan van een productie tussen de 10.000 en 12.000 kg per ha per jaar en een

prijs van €3 tot €4 per kg (RIVO, 2004).

3 Marktonderzoek uitgevoerd door Avacon in 1995

In 1995 is door Avacon een marktonderzoek naar zeekraal en zee-aster gepubliceerd. Deze publicatie wordt in dit hoofdstuk puntsgewijs behandeld. De genoemde bedrijven waren in 1995 actief in de teelt, handel en distributie van zeegroenten. Het kan daarom zo zijn dat de genoemde bedrijven tegenwoordig niet meer bestaan of onder een andere naam werken. Op basis van de informatie uit de Avacon publicatie kunnen mogelijke ontwikkelingen in de markt worden bepaald.

3.1 Aanbod

In de studie van Avacon worden drie aanvoerkanalen benoemd, namelijk: teelt in Nederland, wilde pluk en import. De wilde pluk is het zelf snijden van zeegroente op schorren door 'particulieren'. Deze 'particulieren' gebruiken de zeegroenten veelal niet voor eigen consumptie, maar verkopen de zeegroenten aan de horeca en/of groentespeciaalzaak.

3.1.1 Teelt in Nederland

In de Avacon publicatie van 1995 werden drie teeltprojecten in Nederland benoemd. Namelijk:

1. Project te Haamstede (Zeeland)
2. De Zilte Zeegroente v.o.f. te Texel
3. Project van Nautilus te Lelystad

Het project te Haamstede in Zeeland betrof een onderzoekstraject waarin ook met de vermeerdering van zeegroente wordt geëxperimenteerd. De zee-aster afkomstig van dit project werd via de veiling in Breda aangeboden. De afnemer was een verwerker (conservering) van groente, I.D.W. te Sleenwijk. Dit bedrijf had zich gespecialiseerd in conservering van delicatessen.

De Zilte Zeegroente v.o.f. te Texel was een afgeleide van het project in Zeeland. De zeekraal werd onder EKO-keurmerk aangeboden. De zeegroente worden dat voornamelijk ook via de biologische handel verkocht. Daarnaast wordt een klein deel via Albert Heijn-filialen aangeboden als proef.

Binnen de coöperatie Nautilus werd er door een aangesloten teler zee-aster geteeld. De afzet ging via de eigen organisatie en onder andere veilingen.

3.1.2 Wilde pluk

Wilde pluk wordt veelal door 'particulieren' uitgevoerd. Daarnaast werd er door de onderzoekers ook een 'bedrijfsmatige' pluk door het bedrijf Salicornia benoemd. Het bedrijf is actief in baggerwerkzaamheden. De afzet blijkt hoofdzakelijk zeekraal te zijn. De afzet van zeekraal ging via groothandel Windig te Amsterdam. Met betrekking tot de wilde pluk door particulieren werd gesteld dat er 650 ha schorren is waar zeegroenten groeien. Om de pluk, door de afnemende hoeveelheid schorren, te reguleren is doormiddel van ontheffingen 120 ha in de Oosterschelde vrijgegeven voor de wilde pluk. Hoeveelheden hiervoor werden geschat door het ontbreken van betrouwbare informatie. De schatting was dat de wilde pluk goed is voor 35.000 kg zee-aster en 15.000 kg zeekraal.

3.1.3 Import

In het Avacon marktonderzoek is gekeken naar de herkomst van de zeegroenten. Hieruit bleek dat de geïmporteerde zeegroenten voornamelijk uit Frankrijk, Portugal en Chili komen. De teelt in de betreffende landen is vrijwel alleen wilde pluk. Vooral Portugal en Chili zijn de landen die voor aanvoer zorgen tijdens de wintermaanden (september tot april). Een belangrijke tussenhandel was het Europese handelscentrum voor groente en fruit in Brussel.

3.2 Distributie

3.2.1 Veiling

In het Avacon marktonderzoek blijkt dat toentertijd veiling Breda de enige in Nederland is waar zeegroenten verhandeld werd. Het ging daarbij om zeer kleine hoeveelheden. In 1993 zou de veiling een hoeveelheid van 700 kg zee-aster en 100 kg zeekraal hebben omgezet. De zeegroenten die via de veiling werd aangeboden was bijna geheel afkomstig van het project te Zeeland.

3.2.2 Groothandel

Eén van de grootste Nederlandse grossiers in zeegroenten was ISPC te Breda. De afzet van het product gaat voornamelijk naar de horeca. Een deel van de verhandelde zeegroente was afkomstig uit Zeeland. Het overgrote deel kwam uit Frankrijk en werd via het Handelscentrum in Brussel aangeleverd. De hoeveelheid afzet was ongeveer 500 kg per maand. ISPC bood de zeegroenten enkel in het Nederlandse oogstseizoen aan, om zo de exclusiviteit te bewaren.

Een andere groothandelaar was Windig te Amsterdam. Hier werd een vergelijkbare hoeveelheid 500 kg per maand verhandeld. Het product was tijdens het oogstseizoen afkomstig uit Zeeland en Noord-Holland (Salicornia). Buiten het seizoen werd het product geïmporteerd uit Portugal en Chili.

Biologische handelaar ODIN te Geldermalsen is tevens actief op deze markt. ODIN leverde, in 1994, aan 230 detaillisten. Per jaar werd er 1.500 kg zeekraal en 500 kg zee-aster verhandeld. Het product was zowel afkomstig van de wilde pluk als van het Zilte Groente project op Texel. Onderscheid was dat de zeegroenten van Texel werden verpakt en verkocht als EKO-product.

3.2.3 Import

Eén van de weinige Nederlandse importeurs van zeegroenten was Groothandel Kaay. Het product was vooral afkomstig uit Frankrijk. Daarna was Portugal een belangrijk herkomstland. Frankrijk was vooral gekozen om prijstechnische redenen. De afzet vond voornamelijk plaats via de groothandelsmarkt in Amsterdam. Afzet was ongeveer een 100 tot 200 kg per week. Ook Groothandel Kaay had geen import buiten het oogstseizoen om. De reden was gelijk aan die van ISPC, men wilde het product exclusief houden. In het detailhandelskanaal werden drie partijen benoemd; de groentespecialzaken, de biologische winkel en het grootwinkelbedrijf. Binnen elk van deze partijen zijn een aantal winkels te benoemen die zeegroenten verkochten. Binnen het grootwinkelbedrijf was AH, ten tijde van het Avacon onderzoek, actief bezig zeegroenten in de markt te zetten. AH biedt enkel zee-aster aan en geen zeekraal. Ook Schuitema (o.a. C1000) heeft in het verleden zeegroenten geprobeerd maar zijn hiermee gestopt. Ook het Belgische Delhaize heeft verkoop van zeegroenten geprobeerd. De initiatieven zijn mislukt door de grote onbekendheid van het product bij het grote publiek en de mate van bederfelijkheid van de groenten.

3.3 Vraag

De vraag was te verdelen in drie partijen; horeca, particulieren en export. De markt voor particulieren en export werden beschreven als zeer klein en de particuliere markt beperkt zich verder tot het Zuidwestelijke deel van het land.

De horeca was het grootste afzetkanaal voor zeegroenten in Nederland. Vooral visrestaurants en de duurdere restaurants zijn de grootste afnemers. Vooral de exclusiviteit van de zeegroente was een belangrijke factor. Binnen het horecakanal vormen geconserveerde zeegroenten geen alternatief. De duurdere restaurants werken enkel met verse producten. Verder werd verwacht dat grootschalige afzet bij consumenten zal leiden tot daling in het horecakanal door het verlies aan exclusiviteit.

3.4 Marktomvang volgens Avacon marktonderzoek

Op basis van de interviews en verkregen informatie hebben de onderzoekers van Avacon een hoogste en laagste inschatting gemaakt van de marktomvang (tabel 1). De markt "Zeeland" was de informele en particuliere markt in voornamelijk Zeeland. De handel vond hier veelal buiten de keten plaats. Hierdoor was er geen informatie over beschikbaar.

Tabel 1.: Schatting marktomvang in kg per jaar (volgens Avacon)

Schatting marktomvang	laag	hoog
"Zeeland"	30.000	50.000
Horeca	25.000	30.000
Biologische handel	18.000	22.000
Gangbare markt	5.000	10.000
Totaal	78.000	112.000

Bron: Avacon, Groningen, 1995

3.5 Conclusies Avacon studie (1995)

Uit de studie uitgevoerd door Avacon in 1995 kunnen een aantal belangrijke zaken worden benoemd.

- De handel in zeegroenten is van kleine omvang;
- De afzet vindt voornamelijk plaats via de 'duurdere' horeca;
- De aanvoer komt voornamelijk van wilde pluk in Nederland en Frankrijk. Hierbij wordt opgemerkt dat de aanvoer uit Frankrijk aanzienlijk is en deze aanvoer komt vooral van particulieren die in Frankrijk snijden;
- In Zeeland en omstreken wordt als een grote informele markt bestempeld. Het gaat hierom consumptie van geplukte zeegroenten, die grotendeels buiten de reguliere handel omgaat;
- Export van zeegroenten is zeer gering;
- De teelt van zeegroenten is tot aan 1995 nauwelijks van belang geweest voor de markt
- De biologische markt wordt in 1995 als een kanaal met potentie benoemd, dit vanwege de grotere bereidheid van de biologisch georiënteerde klant om een vreemde groente te kopen;
- Sterk schommelende prijzen voor zeegroenten worden benoemd als knelpunt. Dit voor telers/plukker en eindgebruikers;
- Een knelpunt is de beperkte houdbaarheid van zeegroente. Speciaalzaken werken daarom veelal op bestelling;
- De kwaliteit tussen de verschillende distributie partijen varieert nogal;
- Uit gesprekken die de Avacon onderzoekers met handelaren en afzetontwikkelingen van andere nieuw geïntroduceerde groenten zoals suikermaïs, asperges en aubergines wordt de verwachting uit gesproken dat de consumptie kan oplopen tot 200.000 kilo per jaar;
- Een groot deel van de groei naar 200.000 kg per jaar wordt naar verwachting van de onderzoekers opgevangen door een toename van de 'wilde' pluk;
- Een mogelijke groei van 40.000 kg over tien jaar wordt gesignaleerd. Dit is een ruwe schatting gedaan door de onderzoekers van Avacon;
- Deze mogelijke groei leidt tot een extra areaal van 3 ha (o.b.v. 15.000 kg per ha)
- De onderzoekers zien ruimte voor 2 ha commerciële teelt en ruimte om 5 ha voor wilde pluk te reserveren;
- Het product zeegroenten geniet een exclusief imago. Prijsverlagingen worden daarom door de onderzoekers afgeraden;
- Promotie van zeegroenten wordt als belangrijk instrument voor het creëren van markt beschouwd, ondanks dat eerdere pogingen op dit vlak zijn mislukt.

4 Interviews

De interviews uitgevoerd in het kader van dit onderzoek, hebben als doel het bepalen van de huidige situatie op de markt voor zeegroenten. Het marktonderzoek uitgevoerd door Avacon biedt een goed uitgangspunt om eventuele ontwikkelingen te signaleren.

4.1 Aanbod

4.1.1 Teelt

De teelt van zeegroenten beperkt zich anno 2005 tot één teler. De heer Hoogland uit Ferwert (Fr.) teelt zee-aster op de kwelders aan de rand van de Waddenzee. Een andere Nederlandse partij die zich bezighoudt met de teelt en vermeerdering is Ocean Desert Enterprises (ODE) te Amsterdam. Zij richten zich op onderzoek en de commerciële teelt en vermeerdering van zeekraal. De teelt, vermeerdering en onderzoek vinden plaats in Mexico. Op dit moment ligt het onderzoek naar de teelt stil wegens gebrek van financiering. ODE levert wel zeekraal op de Nederlandse markt. Zij leveren buiten het Nederlandse teelt-(pluk)seizoen zeekraal aan horeca en lokale afnemers (voornamelijk in Zeeland). In het seizoen ondervindt de teelt ongelijke concurrentie van de wild snijders (plukkers). Het wild pluk seizoen loopt van ongeveer begin juni tot half september en is ongeveer 2 maanden. Naar mate het seizoen vordert, wordt de groente houtachtiger en loopt de kwaliteit dus sterk terug. De teelt is volgens ODE interessant als je buiten het wild snij(pluk) seizoen kunt leveren.

ODE beschrijft de markt als nichemarkt. Wel zien zij kansen om de afzet te vergroten, maar wel op kleine schaal en met de nodige marketing inspanning. ODE heeft plannen voor de teelt van zeekraal in Nederland via een glastuinder. Om de afzet van zeekraal vast te leggen, hebben zij verschillende partijen benaderd. In België is Scrops actief op de markt voor de vermeerdering van zaad en advisering van de teelt. Een Belgische zee-aster teler die in België levert aan REO Veiling ontvangt het zaad van Scrops. Scrops heeft daarnaast de Belgische teler geïnformeerd over de teelttechnische zaken. De teler werkt nu zelfstandig en is enkel nog klant voor uitgangsmateriaal. REO Veiling ondervond vertraagde levering van zee-aster door deze teler. De knelpunten van de teler zijn volgens Scrops te herleiden naar mogelijk een te late start van de zaai en de lage temperaturen van afgelopen voorjaar in Nederland en België. Hierdoor is het gewas op achterstand geraakt. De Belgische teler is de enige leverancier van REO Veiling, hierdoor is REO Veiling erg afhankelijk van deze ene teler.

Scrops ziet de markt van zeegroenten zeker niet dalen. Wel onderkent de heer Bogemans van Scrops dat het een nichemarkt betreft. Het is nu ook veelal een seizoensgebonden groente. In het seizoen ondervindt de teelt veel hinder van wilde pluk. Wild snijders hebben geen operationele kosten en kunnen daarom onder de kostprijs leveren. Het rapport van Avacon is bij de heer Bogemans bekend. Hij geeft aan dat zeegroentes nu veelal als delicatessen worden verkocht. Door promotie en communicatie en verkoop via grotere kanalen zijn er zeker mogelijkheden. De heer Bogemans vergelijkt dit met de promotie van de kiwi. De kiwi is zeer intensief gepromoot, met goed succes. In België verkoopt supermarkt Delhaize verpakte zeekraal jaarrond. Op basis hiervan kan geconcludeerd worden dat een groot deel en mogelijk alle zeegroenten worden geïmporteerd. Groei in het supermarktkanaal maakt het noodzakelijk dat er uitbreiding van de teelt komt. Dergelijke kanalen zijn niet via wilde pluk te leveren.

4.1.2 Wilde pluk

Biologische groothandel ODIN gaf in het interview aan dat zij in het verleden gebruik maakte van Nederlandse wilde pluk uit de Waddenzee. De laatste twee jaar heeft ODIN de zeegroenten die zij verkochten, geïmporteerd uit Frankrijk.

De provincie Zeeland heeft ongeveer 285 ontheffingen uitgegeven voor particulieren die op de schorren en kweders zeegroenten willen snijden. De provincie Zeeland ontvangt 600 aanvragen voor deze 285 ontheffingen. De ontheffing wordt gegeven voor één persoon en één gebied. Daarnaast heeft de ontheffing

een begin- en een eindtijd. Binnen het aangewezen gebied mag de ontheffinghouder elke dag één kilogram zeegroente snijden. De ontheffingsverlening geldt enkel voor de Oosterschelde. De Oosterschelde valt onder de Natuurbeschermingswet. De Westerschelde en andere gebieden vallen buiten het ontheffingsregime. In deze gebieden is het vrij om onbeperkt wild te snijden. Het ontheffingssysteem is in gevoerd om de aantasting van de natuurwaarden van de schorren te verminderen, om Zeeuwen in de gelegenheid te stellen een oude Zeeuwse traditie in ere te houden en het commerciële snijden aan banden te leggen. De provincie Zeeland signaleert een verandering van hoeveelheid zeegroentes die in de gebieden aanwezig is. De hoeveelheid zeegroentes neemt geleidelijk af. Dit zou komen onder invloed van de Oosterscheldekering. De Oosterscheldekering zou er voor zorgen dat het water in de Oosterschelde langzaam aan iets zoeter wordt.

Een andere belemmering voor het wild snijden is dat veel binnendijkse gebieden in beheer zijn bij natuurorganisaties. Deze organisaties staan geen wild snijders toe in hun gebieden. Reden hiervoor is dat het snijseizoen start in het voorjaar, wanneer ook het broedseizoen start.

De hoeveelheid aangeboden zeegroenten in Zeeland overstijgt de hoeveelheid waarin het wild snijden kan voorzien. Een groot deel moet daarom wel van import of teelt afkomstig zijn. Het wild snijden voor de grote hoeveelheden is erg arbeidsintensief. De zeegroenten staan daarvoor te verspreid in het gebied. Van het 'voor de voet weg snijden' is dan ook geen sprake.

4.1.3 Import

Alle handelspartijen op de Nederlandse markt geven aan het grootste deel van hun zeegroenten uit het buitenland te halen. ODIN importeert zeegroenten uit Frankrijk. Ocean Desert Enterprises is nu enkel actief in Mexico. Zij importeren de in Mexico geteelde zeegroentes naar Nederland. In Israël is er ook teelt van zeegroentes die in Nederland worden verhandeld. Zeegroentenhandel Elenbaas en groothandel Vroegop-Windig geven beide aan dat zij uit verschillende delen van de wereld zeegroenten importeren. Een inschatting die op basis van de interviews kan worden gemaakt is dat het grootste deel van de zeegroenten uit het buitenland komt. Buiten het seizoen (april – september) komt het product zeker uit het buitenland, daarnaast geven alle partijen aan zeegroenten te importeren.

Groothandel ISPC Breda heeft haar inkoopafdeling in Brussel. De producten worden daardoor ook allemaal geïmporteerd.

4.2 Distributie

4.2.1 Veiling

De Greenery heeft geen aanbod van zeegroentes. Wanneer de Greenery een vraag krijgt naar zeegroenten, dan kopen zij dit in via Elenbaas Zeegroenten v.o.f..

In België wordt wel via REO Veiling te Roeselare de zee-aster van 1 teler verhandeld onder het Fine Fleur label dat zij voeren. Onder het Fine Fleur label worden verschillende 'minder' bekende en 'kleine' groente gewassen aangeboden. De markt in België voor zeegroenten is ook nog zeer beperkt. REO Veiling levert het product aan een groep van groentespecialisten en horecagroothandel. REO Veiling ziet wel mogelijkheden om de nu nog zeer beperkte hoeveelheden te laten stijgen. De teler, de heer Lootvoet uit Looz, is met de teelt begonnen als pilot-project in samenwerking met Scrops. Het aanbod heeft, door problemen met de teelt, nog onvoldoende stabiliteit. Dit is de belangrijkste reden dat REO Veiling het product ook niet actief promoot. De huidige vraag is vooral afkomstig van specialisten en groothandel die al eerder bij REO Veiling zee-aster hebben ingekocht.

4.2.2 Groothandel

Biologische groothandel ODIN verhandelt een zeer geringe hoeveelheid zeegroenten. De hoeveelheid is ongeveer één kilogram per week voor een periode van 10 weken. De zeegroenten worden uit Frankrijk geïmporteerd.

Biologische groothandel Nautilus werd in het marktonderzoek van Avacon genoemd. Zij handelden in zeegroentes die door één van de aangesloten telers werd geteeld. Uit telefonisch contact met Nautilus bleek dat zij al een aantal jaar geen zeegroentes meer in hun assortiment hebben. Zij hebben de verkoop

van zeegroenten een aantal jaar geprobeerd. Nautilus geeft aan dat zij meerdere afzet kanalen zonder succes hebben geprobeerd.

Horecagroothandel ISPC Breda koopt zeegroentes in via haar inkoper in Brussel.

Vroegop-Windig is een groothandel die onder andere zeegroentes in het assortiment heeft. Zeegroentes zijn een kleine productgroep binnen het totale assortiment. De hoeveelheden zeegroentes die in mei 2005 werden verhandeld waren 470 kg zeekraal en 410 kg zee-aster. De prijs voor beide zeegroentes ligt tussen de €4,- en €8,-. Zij betrekken hun product van een zeevishandel. Het is onbekend waar de zeevishandel de zeegroenten betrekken. Buiten het seizoen heeft Vroegop-Windig nog wel import uit Chili. De marktomvang is al enige jaren stabiel. In het verleden hebben ze wel zeegroentes betrokken van lokale teelt projecten, maar de ervaringen hiermee waren niet positief. Vooral de kwaliteit van het product liet te wensen over. Elenbaas zeegroenten geeft aan het grootste deel van haar product uit het buitenland te betrekken. De markt voor zeegroenten is heel klein. Elenbaas geeft wel aan dat er een kleine groei in de markt zit. Zij geven aan dat de groei zeer moeilijk gaat. Volgens Elenbaas is de onbekendheid van het grote publiek buiten Zeeland met zeegroenten het belangrijkste knelpunt. Zij zien ook geen mogelijkheden voor de teelt in Nederland. Redenen die Elenbaas hiervoor geeft, zijn het korte teeltseizoen en de minder gunstige klimaatomstandigheden. Voor Elenbaas is jaarrond levering van groot belang. De Nederlandse teelt kan daarom niet direct een alternatief vormen. Zij richten zich daarom op import van zeegroenten.

Uit de interviews kwam naar voren dat de houdbaarheid van het product nog wel eens te wensen overlaat. Vooral de geïnterviewde handelspartijen hebben dit in het verleden meermaal als knelpunt ervaren bij Nederlandse (teelt)projecten. Uit mondelinge mededeling van de teeltspecialist van Praktijkonderzoek Plant en Omgeving kwam naar voren dat een product als zee-aster tot zeker een week tot anderhalve week gekoeld goed moet blijven. Dit op basis van ervaringen met vergelijkbare producten.

4.3 Beschrijving markt

4.3.1 Afzet groenten en fruit

Zowel het product zeegroente als wel de teelt van zeegroente is vergelijkbaar met de groenteteelt.

Belangrijkste overeenkomst tussen zeegroente en groenteproducten is dat het product veelal onverwerkt aan de consument (gebruiker) wordt aangeboden. De teelt kent daarnaast ook een groot aantal overeenkomsten. De kleinschalige teelt en de hoge arbeidsbehoefte zijn de belangrijkste overeenkomsten. Om een goed beeld van de markt van zeegroenten te kunnen krijgen is, achtergrond informatie van de markt voor groenten en fruit daarom relevant. Deze beschrijving is vooral belangrijk om conclusies en aanbevelingen te kunnen plaatsen.

De markt voor groente en fruit wordt ook wel de 'foodmarkt' genoemd. De foodmarkt is te verdelen in twee kanalen, de 'out-of-home' kanalen en de 'at home' kanalen (referentie).

Onder de out-of-home kanalen vallen:

Kanaal		Kenmerk
Horeca	Cafés, restaurants, logies food, fastfood	Op locatie
Catering	Bedrijven, instellingen, onderwijs	Onderweg
Convenience	Benzine shops, gemakswinkels, openbaar vervoer	Onderweg / ready to (h)eat

De out-of-home kanalen hebben betrekking om de consumptie buitenshuis.

Onder de at-home kanalen vallen:

Kanaal	Kenmerk
Supermarkt	Thuis afgemaakt / ready to (h)eat
Speciaalzaak	Thuis gemaakt

De verdeling in grootte van de kanalen is 34,7% voor de out-of-home kanalen en 65,3% voor de at-home kanalen. De verdeling tussen de beide kanalen is de afgelopen jaren redelijk stabiel. Waarbij wordt geconstateerd dat beide kanalen afgelopen twee jaar een zeer gematigde ontwikkeling kennen (Put, 2005).

4.3.2 Teelt vollegrondsgroenten

Achterliggend doel voor deze studie is het zicht krijgen op de mogelijkheden voor de teelt van zeegroenten in Nederland. Teelt van zeegroenten wordt in de studies vooral beoordeeld op de mogelijkheid in de vollegrond. De vollegrondsteelt van zeegroenten is vergelijkbaar met de vollegrondsgroententeelt. Voor de teelt van vollegrondsgroenten in Nederland gelden verschillende kansen en bedreigingen. De kansen en bedreigingen voor de vollegrondsgroenten sector zijn op basis van de beschikbare literatuur beoordeeld (Stokkers, 2002). De voor zeegroenten relevante kansen, bedreigingen, sterktes en zwaktes worden hieronder benoemd.

SWOT-matrix	
Kansen	Bedreigingen
Product innovaties met hoge winstmarges Er is een sterk groeiende belangstelling voor innovatieve producten waarbij de nadruk ligt op gemak, gezondheid, genot en specialiteiten. Zeegroenten kunnen mogelijk ook voor andere, niet voedingstoepassingen, worden gebruikt. Hierbij kan worden gedacht aan medicijnen of cosmetica	Opkomst discounters en prijsconcurrentie Prijsbewustheid van de consument kan de ruimte voor duurdere producten (zeegroenten) beperken ten gunste van goedkopere producten.
Groei buitenhuishoudelijke consumptie Stijgende consumptie buitenshuis in bedrijfsrestaurants en cateringbedrijven. Naast de (vis) restaurants die zeekraal op het menu hebben staan zouden de cateringbedrijven een mogelijke uitbreiding van de markt zijn.	Krappe Nederlandse arbeidsmarkt De behoefte aan tijdelijke arbeidskrachten voor oogst en verwerking is in de vollegrondsgroententeelt groot. De beschikbaarheid van seizoenskrachten is beperkt en de loonkosten liggen erg hoog in Nederland. De teelt van zeegroenten is arbeidsintensief. Dit knelpunt geldt daarom ook voor de teelt van zeegroenten.
Ketensamenwerking en –verkorting Supermarktketens streven naar een beperkt aantal leveranciers. De kleine hoeveelheden zeegroenten maken het mogelijk voor één of een klein aantal telers om zelfstandig een supermarktketen te voorzien.	Knellend milieubeleid in Nederland Verschillende milieueisen tussen de lidstaten van de Europese Unie zorgen voor ongelijkheid in de teeltomstandigheden. Het Nederlandse beleid loopt veelal vooruit op de Europese wetgeving, wat een concurrentie nadeel kan zijn voor Nederlandse telers. Eventuele knellende regels kunnen voorstijging van de kostprijs van zeegroentetelers zorgen.

Sterkten	Zwakten
Prima vakmanschap en kennisniveau Nederlandse vollegrondsgroententelers hebben een prima vakmanschap en kennisniveau. Daarnaast is er veel kennis aanwezig bij de aanwezige kennisinstellingen. Dit biedt mogelijkheden om nieuwe producten te ontwikkelen en geavanceerde methoden voor productie, verwerking en bewaring te implementeren. Zeegroenten zouden mogelijk een nieuw product kunnen zijn. En een teelt waarin deze mogelijkheden benut kunnen worden.	Geringe marktgerichtheid en productinnovatie Er is vrijwel geen rechtstreekse contacten tussen Nederlandse vollegrondsgroententelers en retailorganisaties. Door onvoldoende informatie uitwisseling in de keten is het inzicht in consumententrends en wensen beperkt. Dit speelt nog niet in de zeegroenten sector, maar het is wel iets waarvoor partijen moeten waken.
Professionele leveranciers van productiemiddelen en diensten De aanwezigheid van een uitgebreid netwerk van professionele leveranciers van productiemiddelen (o.a. plantgoed, gewasbescherming en mechanisatie) en diensten (o.a. transport, banken en verzekeringen) is een voordeel. Ook de zeegroenteteelt kan gebruik maken van dit netwerk.	Hoge arbeidskosten en geringe mechanisatie Voor het planten, oogsten en verwerken van de meeste vollegrondsgroenten is veel arbeid nodig in piekperiodes. Er is een groot gebrek aan Gelegenheidsarbeid. De mogelijkheden voor verdere mechanisatie zijn in de vollegrondsgroenteteelt onvoldoende benut. Zeegroenteteelt zou hiermee rekening moeten houden en moeten streven naar verbetering van het productieproces.

De bovenstaande punten geven een referentiekader voor de teelt van zeegroenten in Nederland. Kansen voor zeegroenten liggen in de belangstelling voor innovatieve producten waarbij de nadruk ligt op gemak, gezondheid, genot en specialiteiten. Zeegroenten zijn een Zeeuwse specialiteit. Het is, mede door het 'wild' snijden, een natuurproduct waardoor het als gezond wordt bestempeld. Daarnaast worden zeegroenten door veel mensen als lekker beoordeeld (genot). Het benadrukken van deze kenmerken kan de afzetmogelijkheden bevorderen. Daarnaast kan ook worden gedacht aan non-food toepassingen. Het gebruik van zeegroenten als grondstof voor medicijnen of cosmetica wordt in de literatuur wel genoemd. De groei van de buitenhuishoudelijke consumptie biedt mogelijk kansen. Over bedrijfsrestaurants is weinig bekend ten aanzien van consumptie van zeegroenten. Hier kunnen kansen liggen voor zeegroenten. Een derde kans is samenwerking tussen telers onderling en verkorting van de keten. Door gezamenlijk op te trekken kunnen grotere partijen van zeegroenten worden voorzien. Daarnaast kan direct van de teler aan de supermarkt worden verkocht. Hierdoor vallen de marges voor de handel ten goede aan de telers.

Tegenover de kansen staan er ook een aantal bedreigingen voor de teelt. Knelpunten zijn bijvoorbeeld de opkomst van discounters. De prijsbewustheid van consumenten kan als nadelig gevolg hebben, dat de consument eerder geneigd zal zijn een goedkopere groente te kopen. De hogere prijs van zeegroenten is in dat geval een nadeel. Voor de teelt zijn er twee bedreigingen geïdentificeerd. Namelijk de beschikbaarheid van voldoende arbeidskrachten en het knellende milieubeleid. In de vollegrondsgroenteteelt worden veel Oost-Europese arbeidskrachten ingezet, door een gebrek aan Nederlandse arbeidskrachten. Zeegroenteteelt is geen gemechaniseerde teelt en heeft daarom waarschijnlijk een hoge arbeidsbehoefte per kilogram product. Het knellende milieubeleid zorgt in de vollegrondsgroenteteelt voor strenger gewasmiddelenbeleid ten opzichte van omliggende landen. Hierdoor ontstaat een concurrentie nadeel ten opzichte van de omringende landen. De teelt van zeegroenten heeft tevens te maken met dit gewasmiddelenbeleid en vergelijkbare regelgeving. De teelt van zeegroenten zal ook moeten concurreren met teelt in het buitenland, waar een ruimer milieubeleid van toepassing is. Dit kan ervoor zorgen dat de kostprijs te veel zal stijgen om een rendabele teelt mogelijk te maken.

De sterken en zwakten van de Nederlandse vollegrondsgroentetelers zijn dat zij vaak een hoog niveau van kennis en kunde hebben en beschikken over professionele toeleveranciers. Dit kan een voordeel zijn bij het starten van een nieuwe teelt. Nadeel van de vollegrondsgroentetelers is dat zij onvoldoende marktgericht zijn en zij de mogelijkheden voor mechanisatie onvoldoende benutten. Marktgerichtheid is gezien de beperkte marktomvang en groei van de markt voor zeegroenten een belangrijk knelpunt. De aandacht voor mechanisatie en optimalisatie van het bedrijfsproces, moet voor zeegroenten zorgen voor een scherpe

kostprijs.

Deze sterkten en zwakten zijn van toepassing op de Nederlandse vollegrondsgroentetelers en kunnen dienen als referentie voor zeegroentetelers ter bewustwording.

De sterkten en zwakten bieden een startpunt voor het uitbreiden of starten van teeltprojecten voor zeegroenten in Nederland. De kansen en bedreigingen zijn ook factoren die van invloed kunnen zijn op de teelt en handel van zeegroenten in Nederland.

5 Conclusies en aanbevelingen

Er is een kleine markt voor zilte groenten in Nederland. De markt wordt gevormd door 'Zeeuwse' consumenten en horeca. De markt kan wel betiteld worden als niche. De verhandelde volumes zijn zeer gering. De handel in zeegroenten kent een klein aantal partijen en een deel van de handel gaat via het informele circuit van de 'wild' snijders. Het is daarom moeilijk gebleken om in een beperkt aantal interviews voldoende feitelijke informatie te krijgen voor goed onderbouwde conclusies. De conclusies geven echter wel de contouren aan van de markt voor zilte groenten, en zijn zeker bruikbaar in de discussie over de teelt van deze groenten in de Zuidwestelijke Delta.

5.1 Conclusies

- Teelttechnisch is er voldoende kennis aanwezig om de teelt succesvol uit te voeren in deze regio, maar zilte groenten worden maar in zeer beperkte hoeveelheden geconsumeerd in Nederland.
- De markt beperkt zich tot de horeca en een groep consumenten in Zuidwest Nederland. In andere delen van het land zijn consumenten niet bekend met zilte groenten.
- De markt is in de afgelopen jaren niet of nauwelijks gegroeid.
- De vollegrondsteelt van zilte groenten in Nederland is een seizoensgebonden teelt. Het aanbod buiten de teeltperiode bestaat dus uit geïmporteerde zilte groenten.
- Het grootste deel van de zilte groenten wordt geïmporteerd uit het buitenland. Het is niet bekend welk deel afkomstig is van professionele teelt en welk deel van wilde pluk.
- In Nederland is slechts één professionele teler actief. Het grootste deel van de Nederlandse productie is afkomstig van wilde pluk.
- Zilte groenten hebben een exclusief karakter, wat komt door de onbekendheid, beperkte distributie en hogere prijs als 'reguliere' groenten.

De teelt van zilte groenten biedt maar een zeer gering perspectief voor de agrarische sector in de Zuidwestelijke Delta, namelijk voor enkele bedrijven. Omdat de markt zeer beperkt is en een groot deel van de productie uit het buitenland wordt geïmporteerd, zal het niet eenvoudig zijn om een plek in de markt te verwerven. Anderzijds wordt een groot deel van de productie in Zuidwest Nederland afgezet.

5.2 Aanbevelingen

- Op basis van dit onderzoek lijkt het niet zinvol om hoge verwachtingen te koesteren van de perspectieven van de teelt van zilte groente in de Zuidwestelijke Delta. De teelt vormt qua schaalgrootte geen alternatief voor de huidige akkerbouw- en groentegewassen bij toenemende verzilting.
- Wanneer men toch aan de slag wil met deze teelt, is het belangrijk om de productie beperkt te houden, gezien de beperkte markt. Met een geringe overproductie kan het rendement van de teelt omdraaien in een aanzienlijk verlies.
- Eventuele nieuwe aanbieders zullen zich goed moeten positioneren op de huidige markt. Een groot deel van de zilte groente komt uit het buitenland. Men zal zich dus op één of andere manier moeten onderscheiden (prijs/kwaliteit) en in ieder geval een goede relatie aangaan met de afnemers.
- Daarnaast kan de vraag binnen Nederland mogelijk gestimuleerd worden door de bekendheid van zilte groenten bij consumenten te vergroten. Dat geldt dan met name buiten de Zuidwestelijke Delta. Het is belangrijk om daarbij aan te sluiten bij de wensen van verschillende consumentengroepen.
- Het exclusieve karakter is een belangrijk marketingaspect van zilte groenten en maakt tegelijk een relatief hoge prijs mogelijk. Deze prijs is ook nodig om de hoge arbeidskosten te vergoeden.

Naast deze algemene aanbevelingen zijn er een aantal meer specifiekere aanbevelingen te doen richting de sector. Er zijn een aantal mogelijke stappen te benoemen om de verbetering van de afzet voor zeegroenten te bereiken:

1. Een platform of werkgroep met marktpartijen
Wanneer marktpartijen gezamenlijk de krachten bundelen kan meer worden bereikt dan wanneer ieder voor zich werkt. Een combinatie van partijen uit de teelt, handel en retail kunnen gezamenlijk werken aan verbetering van de afzet en promotie.
2. De exclusiviteit van het product benutten
Zeegroenten zijn nog een regionaal en exclusief product. Zolang de markt een niet te grote omvang heeft kunnen zeegroenten als exclusief en speciaal worden verkocht. Hiermee kan een nadeel (onbekendheid product) worden gebruikt om zeegroenten met een speciaal en exclusief karakter te verkopen.
3. Productkenmerken benutten
Bepaalde kenmerken van het product kunnen worden gebruikt ter stimulering van de afzet. Zeegroenten kunnen wellicht worden verkocht als biologisch of als gezond en natuurlijk product.
4. Productinnovatie
Het verkopen van zeegroenten in kant-en-klare salades of voorverpakt voorzien van een recept voor de bereiding zijn innovaties die de verkoop van zeegroenten kunnen stimuleren.

Literatuurlijst

- H.M.J. Schiermann, Vervolgonderzoek naar de mogelijkheden tot de teelt van de Zeeaster, Verslag 3-maands doctoraal onderzoek Tuinbouwplantenteelt, zomer 1983, januari 1984, Wageningen
- Ing. J.J. Neuvel, Het Lamsorenproject 1981-1983, PAGV (Proefstation voor de Akkerbouw en de Groenteteelt in de Vollegrond), Projectnummer 76-4-03, Interne mededeling nr. 347, Lelystad, augustus 1984
- W.A. Brandenburg, Zilte teelten in Nederland, Een beschrijving van haalbaarheid en perspectief, Plant Research International (Wageningen UR), november 2004
- W.A. Brandenburg, P. Kamermans, J. Steenbergen, M.C.J. Verdegem en J.M.D. Divera Baars, Mogelijkheden voor zeecultuur in getijdennatuur langs de Westerschelde, RIVO, rapport C027/04, april 2004
- Dr.Ir. H.J. van Oosten en Dr.Ir. J.G. de Wilt, Bioproductie en ecosysteemontwikkeling in zoute condities, kennis- en innovatieopgaven, NRLO (Nationale Raad voor Landbouwkundig Onderzoek), NRLO-rapportnr. 2000/10, juni 2000
- Marktonderzoek zee-groenten zee-aster en zeekraal, Avacon, Groningen, 1995
- Hogeschool Zeeland, Spring – centrum voor duurzaamheid en water, Natuurontwikkeling in combinatie met zilte aquacultures, Verkennende ontwerpstudie voor de Braakman- en Hellegatpolder, Vlissingen, juli 2004
- W. Put, R. de Koning, A. van Akker, Foodservice in Nederland, 3^e peiler C3: Kanaalgroottes en trends buitenshuis, 2005/04, 29 maart 2005, Productschap Tuinbouw, Afdeling MIMO
- R. Stokkers, J. Smid, J.T. Nienhuis, Internationale concurrentiepositie van de Nederlandse vollegrondsgroententeelt, LEI-Den Haag, Rapport 2.02.10, juni 2002

Geïnterviewde personen

Kees van Wijk, onderzoeker groente gewassen Praktijkonderzoek Plant & Omgeving B.V. Postbus 430 8200 AK Lelystad Tel.: 0320-291 111 www.ppo.wur.nl	Jeanette Hoek Ocean Desert Enterprises (IMSA Amsterdam) Van Eegenstraat 77 1071 EX Amsterdam Tel.: 020-578 7600 www.oceandesertenterprises.com
Christiaan, inkoper The Greenery B.V. Postbus 79 2990 AB Barendrecht Tel.: 0180-655 911 www.thegreenery.com	Theo Boon, inkoper ODIN Holland C.V. Postbus 225 4190 CE Geldermalsen Tel.: 0345-575 154 www.odin.nl
Gertjan, inkoper Nautilus b.a. Bronsweg 22 8222 RB Lelystad Tel.: 0320-237 000 www.nautilusorganic.com	Els Callemin, projectmanager Fine Fleur label REO Veiling Cv.b.a. Oost Nieuwkerksesteenweg 101 8800 Roeselare, België Tel.: +32-51-231 211 www.reo.be

Bouke Bouwman, beleidsmedewerker Natuur en Landschap Provincie Zeeland Postbus 165 4330 AD Middelburg Tel.: 0118-631 795 www.zeeland.nl	Ronald Poelman, inkoper Vroegop-Windig Jan van Galenstraat 4 (Food Center Amsterdam W1) 1051 KL Amsterdam Tel.: 020-606 1818 www.vroegop.nl
Joost Bogemans, directeur Scrops (Intellicrops i.o.) Abdijstraat 14 Ninove, België Tel.: +32-54-329 093 www.scrops.com	Hans Elenbaas, vennoot Elenbaas Zeegroenten v.o.f. Achter de kerk 22/a 4339 AN Nieuw en Sint Joosland Tel.: 0118-602 200 www.zeekraal.nl
Marja Slagmolen, manager Groenten en Fruit AGF Promotie Nederland Postbus 7122 2701 AC Zoetermeer Tel.: 079-347 0808 www.agfnp.nl	

Foto's

- www.kulac.ac.be
- www.zeegroenten.nl

Verbrede landbouw Tholen

AJG Dekking

Praktijkonderzoek Plant & Omgeving B.V.
Akkerbouw, Groene ruimte, Vollegrondsgroenten
Juli 2005

PPO nr. 500138

Inhoud

1	BESCHRIJVING VAN DE HUIDIGE SITUATIE	35
1.1	Geschiedenis en landschapskenmerken.....	35
1.2	Grondgebruik en aantallen bedrijven.....	35
1.3	Verbreiding	36
2	TOEKOMSTIGE ONTWIKKELINGEN	39
3	PERSPECTIEFVOLLE VORMEN VAN VERBREDING	41
3.1	De ontwikkeling van nieuwe landgoederen	42
3.2	Natuur en landschapsbeheer	44
3.3	Verblijfsrecreatie.....	45
3.4	Zorglandbouw	47
3.5	Conclusies	50

1 Beschrijving van de huidige situatie

1.1 Geschiedenis en landschapskenmerken

De oudste sporen van bewoning op het eiland Tholen dateren van rond het begin van onze jaartelling. De oudste bewoners woonden op vliedbergen of terpen. Tholen is in de Middeleeuwen ontstaan door het aaneen polderen van verschillende eilanden. De laatste grote geul, de Pluimpot, die Tholen in een oostelijke en westelijke helft verdeelde, werd in 1556 op twee plaatsen afgedamd. Een restant van dit water, dat Scherpenisse en Sint-Maartensdijk tot in de 20e eeuw bereikbaar maakte voor schepen, werd als onveilige schakel in de zeewering in 1957 gesloten. De Pluimpotpolder (50 ha) die zo ontstond, was de laatste grote inpoldering op Tholen.

Het landschap op Tholen is sterk door de mens beïnvloed en in cultuur gebracht. Na de Watersnoodramp van 1953 is men begonnen met de herverkaveling. De oudste polders aan de zuidkant van het eiland ondergingen zeer ingrijpende veranderingen. Wegen werden verlegd en dijken afgegraven. Door de verbetering van de waterlopen en plaatsing van gemalen is de grondwaterstand aanzienlijk gedaald. Hierdoor is ook in de voormalige weidegebieden akkerbouw mogelijk geworden. Aan de noordkant van het eiland liggen de wat kleinere polders met hun met bomen beplante dijken.

De belangrijkste natuurgebieden bevinden zich buitendijks. Ook binnendijks zijn enkele gebieden aangewezen als natuurgebied: de Pluimpot ten zuiden van Sint-Maartensdijk, de welen onder Stavenisse, het Stinkgat in de Van Haftenpolder en het Rammegors bij Oud-Vossemeer. Deze gebieden hebben grote ornithologische en botanische waarde. De buitendijkse slikken en schorren (aan de noordkant van Tholen en rond Sint-Philipsland) zijn natuurwetenschappelijk waardevolle gebieden. Het zijn fourageer- en pleisterplaatsen voor talrijke vogelsoorten.

De voormalige Zeeuwse eilanden Tholen en Sint Philipsland worden na de sluiting van de Oesterdam en de Philipsdam in 1986 nog slechts voor een deel beïnvloed door de getijdenwateren. Het Nationaal Park Oosterschelde in het zuiden; het Keeten, Mastgat en Zijpe in het westen en de Krammer in het noorden. Tussen Tholen en Sint Philipsland, die door de Krabbenkreekdijk (1973) zijn verbonden, ligt de Krabbenkreek. De grens met Noord-Brabant wordt gevormd door het Schelde-Rijnkanaal. De regio is sinds het gereedkomen van de autowegen op de Oesterdam en de Philipsdam (1988) nu ook goed bereikbaar vanuit de rest van Zeeland en de regio Rotterdam.

De in 1971 gevormde gemeente Tholen, die in 1995 samenging met Sint Philipsland, heeft 9 woonkernen die verspreid liggen in een uitgestrekt agrarisch gebied van aaneen gedijkte polders. De kernen hebben ieder hun eigen karakter en een eigen historisch verleden.

1.2 Grondgebruik en aantallen bedrijven

Tholen is een agrarisch gebied bij uitstek. Van de totale landoppervlakte van 14.781 ha is 84% in gebruik door de landbouw; vooral de plantaardige sector is hier van belang. De veeteelt is hier van minder betekenis. De voornaamste gewassen (CBS-tellingen 2003) zijn: graan (2260 ha), graszaad (1270 ha) suikerbieten (1070 ha), aardappelen (2170 ha) en uien (290 ha), terwijl daarnaast de bloemzaadteelt (58 ha) een grote plaats inneemt. Ook de fruitteelt is vertegenwoordigd. Bovendien is er een klein oppervlak glastuinbouw (25 ha).

Het totale aantal landbouwbedrijven op Tholen bedraagt 335. Ook hier domineert vanzelfsprekend de plantaardige sector; 201 akkerbouwbedrijven, 19 glastuinbouwbedrijven en 55 tuinbouwbedrijven. De

veehouderijsector is klein met 14 bedrijven (11 melkvee, 2 varkens en 1 pluimvee). 45 bedrijven vallen in de categorie overig.

1.3 Verbreding

Onder verbreding vallen alle activiteiten op een landbouwbedrijf die bijdragen aan de vergroting van het inkomen naast de primaire agrarische productie. Hiervan zijn verschillende indelingen o.a. van het CBS en de eigen indeling die PPO hanteert (tabel 1).

Tabel 1: Verbreding: Hoofdingelingen en categorieën CBS en PPO

CBS		PPO	
Hoofdingeling	Categorieën	Hoofdingeling	Categorieën
Verblijfsaccommodatie	Verblijfsrecreatie	Recreatie	Groepsaccommodatie
	Aangesloten bij SVR		Gezinsaccommodatie
	Ontvangstmogelijkheden		Camping
	Verhuur van recreatiegoederen		Bed & Breakfast
Verwerking van producten	Kaas		Wandelen/Fietsen/Kanoën
	Zuivel anders dan kaas		Appartementen
	Wijn		Restaurant/herberg
	Producten uit groente of fruit		Doolhof
	Overig		Polderspelen
Verkoop aan huis	Kaas		Kunst
	Zuivel anders dan kaas	Educatie	Rondleiding op het bedrijf
	Wijn		Kinderprogramma/kinderfeestje
	Fruit		Volwassenenprogramma
	Groenten		Lezingen
	Aardappelen		Workshops
	Sierproducten		Cursussen/trainingen
	Overig		Vergaderfaciliteiten
Duurzame energieproductie	Windenergie		Coaching en advies
	Zonnepanelen		Museum
	Zonnecollectoren	Producten/verkoop	Zuivel
	Biomassa		Vlees
	Energieteelt		Streekproducten
	Grondbuizen		Groenten
	Warmtepomp		Siergewassen
	Koude en warmte opslag		Fruit
Zorgtaken	Dagbesteding		Overigen
	Wonen/werken	Zorg	Kinderopvang
	Arbeidstoeleiding		(Demente) Ouderen
Aquacultuur	Aquacultuur		(Verstandelijk) Gehandicapten
Loonwerk door derden	Loonwerk door derden		Jongeren
Stallingmogelijkheden			Bedrijfsleven
Nestbescherming		Natuurbeheer	Akkerranden
Aangesl. bij agr. Nat. Ver.			Landschapselementen
			Weidevogelbeheer
			Beheer met begrazing
			Particulier Natuurbeheer
		Waterbeheer	Plasdras
			Peilverhoging
			Waterberging
			Bergingspolder
			Helofytenfilter
		Overig	Adopteer
			Landgoed
			(wind)energie

			Aquacultuur
			Stalling en opslag

Belangrijke verschillen tussen de CBS indeling en de PPO indeling zijn het bij het CBS ontbreken van de categorie educatie, de onvolledige en weinig gedifferentieerde indeling van het natuurbeheer en het ontbreken van de ontwikkeling van nieuwe landgoederen. CBS is de enige instantie die stelselmatig kwantitatieve gegevens bijhoudt.

Tabel 2: Verbreding in het Zuidwestelijk akkerbouwgebied (aantallen bedrijven 2003)

CBS				
Hoofddeling	Categorieën	Nederland	Zuidwestelijk akkerbouwgebied	Tholen
Totaal		87203	6037	335
Verblijfsaccommodatie	Totaal	2463	374	7
	Verblijfsrecreatie	1548	310	5
	Aangesloten bij SVR	404	29	1
	Ontvangstmogelijkheden	848	60	0
	Verhuur van recreatiegoederen	496	48	2
Verwerking van producten	Totaal	1106	92	3
	Kaas	389	20	0
	Zuivel anders dan kaas	200	11	0
	Wijn	21	6	0
	Producten uit groente of fruit	186	22	1
	Overig	477	48	3
Verkoop aan huis	Totaal	5380	673	31
	Kaas	706	60	1
	Zuivel anders dan kaas	345	20	1
	Wijn	106	11	0
	Fruit	1039	179	8
	Groenten	1236	121	2
	Aardappelen	1816	360	20
	Sierproducten	1032	95	2
	Overig	1429	120	9
Duurzame energieproductie	Totaal	2294	69	2
	Windenergie	457	13	0
	Zonnepanelen	333	8	1
	Zonnecollectoren	272	4	0
	Biomassa	37	5	0
	Energieteelt	18	5	0
	Grondbuizen	68	2	0
	Warmtepomp	891	24	0
	Koude en warmte opslag	402	13	1
Zorgtaken	Totaal	372	16	0
	Dagbesteding	286	14	0
	Wonen/werken	72	2	0
	Arbeidstoeleiding	117	3	0
Aquacultuur	Aquacultuur	154	14	
Loonwerk door derden	Loonwerk door derden	4981	794	
Stallingmogelijkheden		3835	418	10
Nestbescherming		1540	893	45
Aangesloten bij Agr. Nat. Ver.		9162	574	34

Tabel 3. Verbreding in het Zuidwestelijk akkerbouwgebied (percentages 2003)

CBS				
Hoofdingdeling	Categorieën	Nederland	Zuidwestelijk akkerbouwgebied	Tholen
Totaal				
Verblijfsaccommodatie	Totaal	2.8	6.2	2.1
	Verblijfsrecreatie	1.8	5.1	1.5
	Aangesloten bij SVR	0.5	0.5	0.3
	Ontvangstmogelijkheden	1.0	1.0	0.0
	Verhuur van recreatiegoederen	0.6	0.8	0.6
Verwerking van producten	Totaal	1.3	1.5	0.9
	Kaas	0.5	0.3	0.0
	Zuivel anders dan kaas	0.2	0.2	0.0
	Wijn	0.2	0.1	0.0
	Producten uit groente of fruit	0.2	0.4	0.3
	Overig	0.6	0.8	0.9
Verkoop aan huis	Totaal	6.2	1.2	9.2
	Kaas	0.8	1.0	0.3
	Zuivel anders dan kaas	0.4	0.3	0.3
	Wijn	0.1	0.2	0.0
	Fruit	1.2	3.0	2.4
	Groenten	1.4	2.0	0.6
	Aardappelen	2.1	6.0	5.9
	Sierproducten	1.2	1.6	0.6
	Overig	1.6	2.0	2.7
Duurzame energieproductie	Totaal	2.6	1.1	0.6
	Windenergie	0.5	0.2	0.0
	Zonnepanelen	0.4	0.1	0.3
	Zonnecollectoren	0.3	0.1	0.0
	Biomassa	0.0	0.1	0.0
	Energieteelt	0.0	0.1	0.0
	Grondbuizen	0.1	0.3	0.0
	Warmtepomp	1.0	0.4	0.0
	Koude en warmte opslag	0.5	0.2	0.3
Zorgtaken	Totaal	0.4	0.3	0.0
	Dagbesteding	0.3	0.2	0.0
	Wonen/werken	0.1	0.0	0.0
	Arbeidstoeleiding	0.1	0.1	0.0
Aquacultuur	Aquacultuur	0.2	0.2	0.0
Loonwerk door derden	Loonwerk door derden	5.7	13.2	?
Stallingmogelijkheden		4.4	6.9	3.0
Aangesloten bij Agr. Nat. Ver.		10.5	9.5	10.1

Uit deze cijfers (tabel 2) valt op dat het aantal bedrijven dat op Tholen aan verbreding doet sterk achter blijft bij de rest van het Zuidwestelijk akkerbouwgebied en Nederland.

Verblijfsaccommodatie komt verhoudingsgewijs (tabel 3) veel voor in het Zuidwestelijk akkerbouwgebied, maar weinig op Tholen. De ligging van Tholen ver van de kust is hier waarschijnlijk debet aan.

Bij verwerking en huisverkoop zijn er geen opvallende afwijkingen ten opzichte van het Zuidwestelijk akkerbouwgebied of Nederland.

Bij duurzame energieproductie valt op dat het hele Zuidwestelijk akkerbouwgebied en vooral Tholen sterk achterblijven bij de aantallen in Nederland.

Zorglandbouw ontwikkelt zich in een rap tempo in Nederland. Zorg is een verbrede landbouwactiviteit die achterblijft in het Zuidwestelijk akkerbouwgebied en helemaal niet voorkomt op het eiland Tholen.

2 Toekomstige ontwikkelingen

In de Agenda voor Omgevingsbeleid van de provincie Zeeland van 1999 zijn twee hoofddoelstellingen voor het platteland geformuleerd, namelijk:

- het bevorderen en stimuleren van de economische vitaliteit van het platteland;
- in directe samenhang daarmee zorgen voor investeren in een kwalitatief hoogwaardig Zeeuws landschap.

In het streekplan van de provincie Zeeland wordt gesteld dat; de ongunstige economische situatie in de Zeeuwse landbouw in het algemeen en die in de akkerbouwsector in het bijzonder zal leiden tot aanzienlijke veranderingen op het platteland. Verbreding van de plattelandseconomie met nieuwe economische dragers is noodzakelijk, in combinatie met noodzakelijke investeringen in de kwaliteit van het landschap en in de recreatieve infrastructuur. Dat kan zowel als neventak op een agrarisch bedrijf als in bestaande gebouwen in het landelijke gebied die aan de agrarische functie zijn onttrokken. Om hieraan uitvoering te geven is op 28 april 2000 door Provinciale Staten het uitvoeringsprogramma Vitaal Platteland Zeeland 2000 - 2006 vastgesteld.

Vitaal Platteland Zeeland is een initiatief van alle partijen die betrokken zijn bij het platteland met als doel het Zeeuwse platteland een extra impuls te geven. Hierin zitten vertegenwoordigers van de Zeeuwse organisaties van landbouw, natuur en landschap, recreatie, het bedrijfsleven, de verwerkende industrie, gemeenten, waterschappen en de provincie.

De doelstellingen van Vitaal Platteland Zeeland zijn:

- verhogen van de kwaliteit van water, milieu, natuur en landschap in het landelijk gebied;
- bevorderen van duurzame landbouw;
- bevorderen diversificatie economische dragers;
- bevorderen van de leefbaarheid op het platteland.

Projecten kunnen worden ingediend door initiatiefnemers. Deze initiatiefnemer moet zelf ook bereid zijn in dat project te investeren. Alle aanvragen kunnen bij één loket worden ingediend.

De subsidieprogramma's zijn: Kaderverordening Plattelandsontwikkeling (POP), het programma voor de afbouwperiode doelstelling 5B in Zeeuwsch-Vlaanderen en LEADER+. LEADER+ richt zich vooral op kleinschalige vernieuwende activiteiten; POP legt de nadruk op landbouw gerelateerde projecten.

In totaal zijn in de periode 2000-2003 257 projecten gehonoreerd. Er is in totaal ruim 12 miljoen euro subsidie toegekend; de totale investeringsimpuls was bijna 50 miljoen euro!

De planologische koers voor de ontwikkeling van het Zeeuwse platteland is gericht op een selectief model. In dit selectieve model worden - naast de bij de landbouw, natuur en recreatie passende functies - onder een aantal randvoorwaarden tevens kansen geboden voor geselecteerde kleinschalige vormen van ambachtelijke bedrijvigheid en dienstverlening. Als tegenprestatie voor planologische medewerking wordt van de ondernemer verlangd, dat er bij elke nieuwe economische drager een substantiële investering plaats vindt in de ruimtelijke kwaliteit.

De gemeente Tholen heeft verzocht om bij de implementatie van het nieuwe selectieve ruimtelijke beleid voor het landelijk gebied als pilotgemeente te fungeren. In overleg tussen de provincie en de gemeente Tholen is ervoor gekozen, dat deze pilotrol vooral zal worden ingevuld voor wat betreft het te voeren ruimtelijk beleid voor al bestaande niet agrarische activiteiten in het landelijk gebied van Tholen. De gemeente Tholen wil, met instemming van de provincie, in haar ruimtelijke beleid opnemen, dat wanneer na een brede planologische afweging in principe de mogelijkheid wordt geboden aan een bestaand niet-agrarisch bedrijf in het landelijk gebied om eenmalig ten hoogste 20% van de bestaande bedrijfsvloer oppervlakte uit te breiden, daarbij dezelfde systematiek toe te passen als bij de vestiging van een nieuwe economische drager. Dat houdt onder meer in, dat de planologische medewerking dan afhankelijk wordt gesteld van de bereidheid van de ondernemer om een contract met de gemeente te sluiten, waarin de maximale bedrijfsomvang wordt vastgelegd en waarin wordt aangegeven welke investeringen door de ondernemer in de ruimtelijke kwaliteit worden gedaan.

In de toekomstvisie van de gemeente Tholen worden voor de landbouw het volgende toekomstperspectief geschetst:

- Schaalvergroting en intensivering van de akkerbouw
- Ontwikkeling van glastuinbouw rond St. Annaland
- Natuur en landschapsbeheer, plattelandstoerisme en zorglandbouw
- Op beperkte schaal inpassing melkveehouderij.

Rust en ruimte zijn de uitgangspunten bij het beleid van de gemeente Tholen t.a.v. het buitengebied. Hierbij wordt (evenals voor de kernen) differentiatie nagestreefd. Door (helder afgebakende) gebieden aan te wijzen waar het accent op de agrarische sector, natuur dan wel recreatie ligt, wordt voorkomen dat deze functies voor elkaar belemmeringen opwerpen.

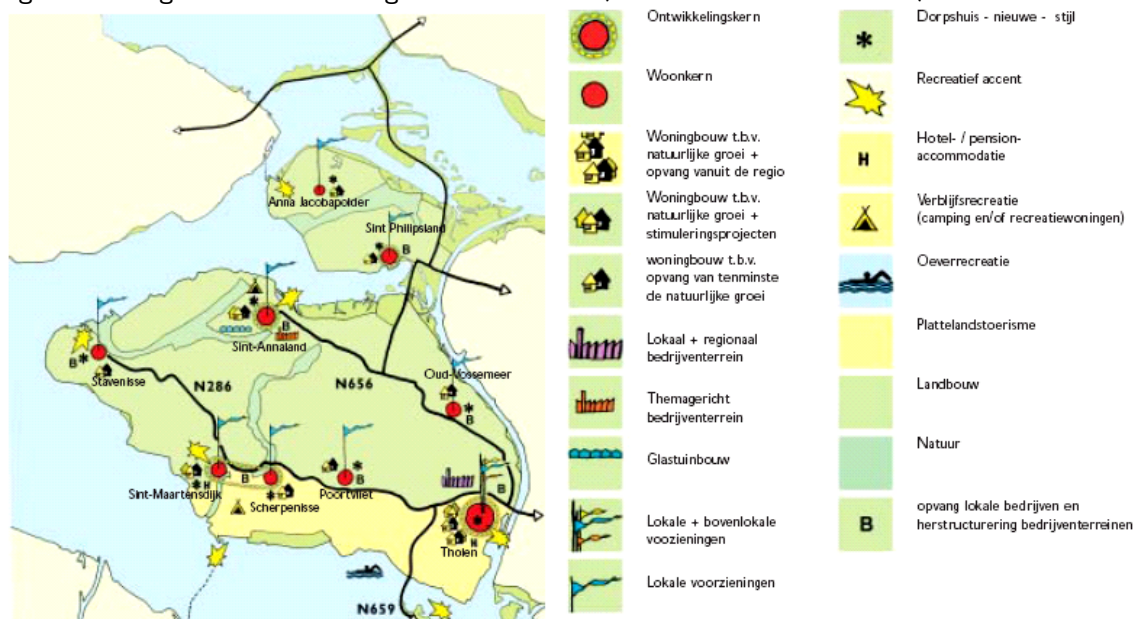
In het grootste gedeelte van het Thoolse buitengebied staat de agrarische functie centraal. Hier worden aan de ontwikkelingsmogelijkheden van deze sector, voor zover het grondgebonden teeltvormen betreft, zo min mogelijk beperkingen opgelegd. Recreatieve ontwikkelingen, anders dan uit oogpunt van kwaliteitsverbetering van reeds bestaande voorzieningen of de bewegwijzering van fiets- of wandelroutes, zijn hier niet toegestaan om een optimale agrarische bedrijfsvoering niet te belemmeren.

Ter plaatse van de voormalige geulen wordt een verdere versterking van de natuurwaarden voorgestaan, bijvoorbeeld in de vorm van vernatting. Het landschappelijk-cultuurhistorisch erfgoed, waarvan met name de dijken een duidelijke exponent zijn, wordt hiermee nog meer zichtbaar en beleefbaar. Ten behoeve van de inwoners en toeristen dient natuurgerichte recreatie in de vorm van wandelen, fietsen, vogelobservatie, e.d. ter plaatse mogelijk te zijn.

In de nabijheid van de ontwikkelingskern Sint-Maartensdijk/ Scherpenisse kan natuurontwikkeling plaatsvinden. Om de kosten van de aanleg te dragen, eventueel gepaard met de ontwikkeling van landgoederen of een landschapscamping.

Buiten de kernen wordt in het gebied ten zuiden van de N286, dat zich uitstrekt van Tholen-stad tot aan Sint-Maartensdijk, ingestoken op plattelandstoerisme en (beperkte) oeverrecreatie. Bij de Speelmansplaten is plaats voor meer actieve/ intensieve vormen van dagrecreatie, eventueel in combinatie met de exploitatie van een groepsaccommodatie. Nabij Sint-Maartensdijk/ Scherpenisse en Sint-Annaland worden uitbreidingsmogelijkheden geboden voor verblijfsrecreatie (camping, recreatiewoningen). Voor bestaande verblijfsrecreatieve terreinen die niet in de nabijheid van deze kernen zijn gelegen, zoals bijvoorbeeld de verblijfsrecreatie bij Stavenisse, wordt behoud voorgestaan. Uitbreiding van deze terreinen is mogelijk vanuit het oogpunt van kwaliteitsverbetering (toename standplaatsgrootte, verbetering landschappelijke inpassing, etc.).

Figuur 1: Voorgestelde ontwikkelingsaccenten Tholen (bron: Toekomstvisie Tholen)



3 Perspectievolle vormen van verbreding

Bij verbreding is het belangrijk om niet alleen naar de economische aspecten te kijken. Ondernemers die puur vanuit economische motieven handelen zijn vaak gedoemd te mislukken. De motivatie is zeer belangrijk. Behalve een goed agrarisch product produceren wil een verbrede boer vaak ook iets voor de maatschappij betekenen. De motivatie komt vanuit eigen kracht en eigen bedrijf; en wordt niet zozeer ingegeven door ontwikkelingen van buitenaf.

Belangrijke motieven om met verbreding te beginnen zijn bezorgdheid over de agrarische sector en een boerderij zien als meest geschikte plek

In de huidige agrarische sector is het produceren van voedsel veranderd van het leveren van een eerste levensbehoefte naar het produceren van een verhandelbaar goed. De maatschappij verliest daarmee het contact met de boeren, het leven en de natuur. Multifunctionele landbouw is in de ogen van deze ondernemers een manier om dit contact te herstellen en om mensen de kans te geven de rust, ruimte en de natuur te beleven. De natuurlijke processen die op de boerderij aanwezig zijn (ritme, groei etc.), zijn hierbij belangrijke elementen.

In de maatschappij zien verbreders dingen gebeuren die volgens hun beter op een boerderij passen. Een goed voorbeeld hiervan is de zorg. Men ziet dat het type en de kwaliteit van de zorg niet aansluit bij de behoefte van de cliënt. Een boerderij is een goede omgeving (kleinschaliger met meer flexibiliteit) om deze zorg te bieden.

De kern van de ondernemersstrategie is dat juist de begeleidende waarden van het productieproces zoals ruimte, rust, ritme, contact met dieren en gewassen als product ingezet worden. Met deze nieuwe producten worden nieuwe markten ontwikkeld. Daarmee is voor deze ondernemers de productietak van groot belang voor het slagen van de verbredingstakken.

Meer mensen op het bedrijf heeft soms ingrijpende gevolgen voor de bedrijfsvoering en de privacy, en stelt andere eisen aan het ondernemerschap. Het is belangrijk om hier goed bij stil te staan na te gaan of men wel de goede persoon is voor dit soort activiteiten.

Verbrede ondernemers zijn meer dan gemiddeld nieuwsgierig en staan open voor de samenleving. Meer dan bij een normale bedrijfsvoering is het uitvoeren van de verbrede activiteit iets dat in gezinsverband plaatsvindt. Vaak wordt een verbrede activiteit geïnitieerd door de partner van de ondernemer. Kennis en inspiratie doen zij vooral op binnen hun eigen netwerk en de maatschappij. Externe partijen als adviseurs, onderzoeksinstituten of financiële instellingen spelen hierbij een relatief kleine rol. Om een nieuwe activiteit gerealiseerd te krijgen is vaak veel overleg en regelwerk vereist. Dit vereist een lange adem, ook moet er regelmatig naar creatieve manieren gezocht worden om iets gerealiseerd te krijgen.

Op basis van de in hoofdstuk 2 genoemde ontwikkelingen en vooral de visie van de gemeente Tholen zijn een viertal duidelijk verschillende vormen van verbreding perspectievol.

1. De ontwikkeling van nieuwe landgoederen
2. Natuur en landschapsbeheer
3. Verblijfsrecreatie
4. Zorglandbouw.

Bij verbreding gaat het niet om kant en klare concepten. De variatie bij elke vorm van verbreding is enorm (concept, omvang etc.). Deze wordt ingegeven door de omgeving, de ondernemer (kwaliteiten, capaciteiten en interesse) en de concurrentie in het gebied. Elk bedrijf is hierin uniek. Op veel bedrijven die zich met verbreding bezighouden worden vaak ook verschillende vormen van verbreding gecombineerd. Door deze slim te combineren kunnen deze elkaar versterken.

In de volgende paragrafen wordt steeds een vorm van verbreding zoals deze op Tholen plaats zou kunnen vinden beschreven. Hierbij wordt zo nauwkeurig mogelijk een economische inschatting gegeven. Waar

mogelijk worden deze geïllustreerd met een praktijkvoorbeeld. De genoemde getallen zijn slechts indicatief. Ze geven wel een goede indruk van de economische potentie van de verschillende vormen van verbreding.

3.1 De ontwikkeling van nieuwe landgoederen

Als onderdeel van het provinciale bosbeleid biedt het Streekplan van Zeeland de mogelijkheid voor nieuwe landgoederen. Deze bestaat uit minimaal vijf hectare bos met een woning van hoge kwaliteit.

In de visie van de gemeente Tholen staat dat in de nabijheid van Sint-Maartensdijk/ Scherpenisse natuurontwikkeling kan plaatsvinden. Omdat dit geen EHS-gebied is wil men om de kosten van de aanleg te dragen dit gepaard laten gaan met de ontwikkeling van landgoederen of een landschapscamping. Aangezien hier al enkele campings zijn en de gemeente terughoudend is bij het stimuleren van nieuwe campings, is de ontwikkeling van nieuwe landgoederen wellicht het meest interessant. Een landschapscamping is wel interessant voor mensen die al een minicamping hebben. Op een landschapscamping mogen 75 standplaatsen aangelegd worden; op een minicamping 15.

Een goed voorbeeld van een nieuw landgoed is landgoed de Pluimpot (<http://www.depluimpot.nl>); een nieuw landgoed dat in de gemeente Sint-Maartensdijk aangelegd wordt.

De Pluimpot

De Pluimpot is het eerste “nieuwe” landgoederenproject in Zeeland.

De Pluimpot is een gebied van 32 hectare groot vlak bij Sint Maartensdijk. Hierop worden 6 landgoederen van ruim 6 hectare aangelegd. Per landgoed is 6.200 vierkante meter beschikbaar voor een landhuis en tuin. Voor het hele gebied is een inrichtingsplan gemaakt met lanen en waterpartijen. Wandelaars hebben er vrij toegang. Om de huizen zo goed mogelijk te laten passen in het landschap moeten de huizen aan enkele voorwaarden voldoen. Het maximale volume is 2.000 kubieke meter; de gevelbreedte is minimaal 20 meter; de maximale bouwhoogte is 14 meter.



Voor de aanleg van nieuwe landgoederen zijn er verschillende mogelijkheden voor subsidie uit de Subsidieregeling Natuurbeheer (inrichtingssubsidie, subsidie functieverandering, beheerssubsidie, recreatiesubsidie en landschapssubsidie) en via het Nationaal Groenfonds (CO₂-certificaten en groene leningen).

1. De inrichtingssubsidie bedraagt 95% van de werkelijk gemaakte subsidieabele kosten. Hieraan is een maximum van €7.000 per hectare gesteld; voor landschapselementen maximaal €10.000. De inrichtingssubsidie wordt verstrekt na het overleggen van een inrichtingsplan met een gespecificeerde begroting.
2. De subsidie functieverandering compenseert de waardedaling van de grond. Bij het bepalen van deze waardedaling wordt de waarde als landbouwgrond vergeleken met de te verwachten waarde als natuurgrond. Het verschil tussen beide waarden krijgt de deelnemer door het groenfonds als subsidie functieverandering uitgekeerd.
3. Beheerssubsidie wordt gegeven voor het instandhouden van zogenaamde basis of pluspakketten. Een pakket is een combinatie van flora, fauna, terreinkenmerken en beheersvoorschriften. Voor bos is er de mogelijkheid voor openstellingsubsidie van € 9.53 per jaar.
4. Recreatiesubsidie is een subsidie voor openstelling van het gebied en het verlenen van toegang voor in ieder geval wandelaars. De hoogte van de subsidie is afhankelijk van de recreatiedruk en bedraagt €14 tot €23 per ha per jaar.
5. Voor landschapssubsidie komt men alleen in aanmerking in gebieden die door de provincie zijn aangewezen als waardevol. Tholen bezit deze gebieden niet.
6. Voor het aanleggen van bos is een extra bijdrage van de overheid mogelijk in de vorm van CO₂-certificaten. CO₂ is één van de stoffen die verantwoordelijk is voor het broeikaseffect. De overheid stimuleert het duurzaam vastleggen van CO₂ in hout door middel van bos certificering. Deze bijdrage varieert van €4.500 tot €6.800 afhankelijk van de grondsoort en de boomsoort.
7. Voor de financiering van nieuwe landgoederen kan gebruik gemaakt worden van groene leningen. Dit kan bij het Nationaal Groenfonds en bij banken met een groenbeleggingsfonds. De rente op deze leningen is 1,5% lager dan de geldende marktrente.

Voor fiscale aspecten is de Natuurschoonwet 1928 (NSW) van belang.

- De aankoop van een onder de NSW vallend Landgoed is onder voorwaarden vrijgesteld van overdrachtsbelasting. Op deze vrijstelling kan onder bepaalde omstandigheden ook een beroep worden gedaan als het landgoed nog ontwikkeld moet worden.
- Landgoederen zijn geheel of gedeeltelijk vrijgesteld van successierechten en schenkingsrecht.

Deze fiscale aspecten zijn vaak een minstens zo belangrijke overweging om met de ontwikkeling van een landgoed te beginnen. Dit vooral bij bedrijfsopvolging.

Omzetten van landbouwgrond in gronden met een natuurdoelstelling is onomkeerbaar en heeft grote economische gevolgen. Landbouwgrond is meer waard dan natuurgronden. Een hectare natuurgrond heeft een waarde van ongeveer €4.500 terwijl landbouwgrond gemiddeld €27.500 waard is. De gemiddelde prijs voor bouwland op de Zeeuwse eilanden is €29.770.

Het bepalen van deze waardedaling wordt uitgevoerd door de Dienst Landelijk Gebied. Deze laat de werkelijke waarde en de te verwachten natuurwaarde taxeren. Het verschil tussen beide waarden krijgt de deelnemer als subsidie functieverandering in één keer door het groenfonds uitgekeerd.

Vanwege de grote belangstelling en de daarmee gepaard gaand overschrijving zijn de subsidieregelingen voor functieverandering en de inrichtingssubsidie alleen nog binnen de ecologische hoofdstructuur (tijdelijk) mogelijk.

Het grootste deel van de ecologische hoofdstructuur van de provincie Zeeland ligt buitendijks. In het natuurgebiedplan wordt slechts een zeer klein deel van het eiland aangemerkt als Ecologische hoofdstructuur.

Hierdoor vervallen voor het eiland Tholen nagenoeg overal de mogelijkheid om gebruik te maken van de subsidie voor functieverandering en de inrichtingssubsidie. De gemeentelijke ambitie en het landelijke beleid zijn hier dus niet met elkaar in overeenstemming.

Rekenvoorbeeld voor een landgoed van 20 ha.

In dit rekenvoorbeeld is uitgegaan van een landgoed met een totale oppervlakte van 20 ha. Hiervan blijft 10 ha landbouwgrond en wordt 10 ha bebost. Hierop worden 4 landhuizen aangelegd op percelen van 1500 m². De percelen waarop de landhuizen gebouwd worden, worden verkocht (€200 per m²) aan de toekomstige huiseigenaren. Deze kunnen hierop hun eigen huis ontwerpen en laten bouwen. De rest van het landgoed blijft in eigendom van het landbouwbedrijf.

Deze vraagt hiervoor subsidie in de vorm van CO₂-certificaten aan.

Bij het ontwerp en de aanleg van het landgoed wordt gebruik gemaakt van de diensten van een projectbureau. De totale kosten voor ontwerp, advies en de gemeentelijke kosten bedragen €50.000. Met de aanleg van nutsvoorzieningen is €5.000 per kavel gemoeid.

Met de verkoop van de bouw kavels en de inkomsten uit CO₂-certificaten worden de kosten voor advies, inrichting en nutsvoorzieningen betaald. Het resterende bedrag wordt in een obligatiefonds met een rendement van 5 % gestopt.

Eenmalige Inkomsten:

Verkoop bouw kavels	4 * 1500m ² * €200	€ 1.200.000
CO ₂ -certificaten	10 * €6.800	€ 68.000
		€ 1.268.000

Eenmalige kosten:

Inrichtingskosten	10 * €7.000	€ 70.000
Advieskosten		€ 50.000
Nutsvoorzieningen	4 * €5.000	€ 20.000
		€ 140.000

Het verschil tussen inkomsten en kosten bedraagt ongeveer €1.128.000. Dit bedrag wordt in een obligatiefonds gestopt. Bij een rendement van 5% levert dit jaarlijks €56.400 op. Teruggerekend naar een ha is dit €5.640. Hiervan gaan nog €225 grondkosten af. Er resteert dus €5.415. De vergoedingen voor beheers en recreatiesubsidie bedragen gezamenlijk ongeveer €27,- per ha per jaar. Het totale jaarlijkse rendement bedraagt dus €5.442.

Het onderhoud van het landgoed wordt deels betaald vanuit een beheersvergoeding en deels opgebracht door de nieuwe bewoners van het landgoed.

3.2 Natuur en landschapsbeheer

Hierbij kan gedacht worden aan vormen van agrarisch natuurbeheer; maar ook aan particulier natuurbeheer waarbij grond veranderd van bestemming.

In de visie van de gemeente Tholen staat dat in de nabijheid van Sint-Maartensdijk/ Scherpenisse natuurontwikkeling kan plaatsvinden Ter plaatse van de voormalige geulen wordt een verdere versterking van de natuurwaarden voorgestaan, bijvoorbeeld in de vorm van vernatting.

Voor de aanleg van nieuwe natuur zijn er globaal dezelfde mogelijkheden voor subsidie (inrichting, functieverandering en CO₂-certificaten) als voor de ontwikkeling van nieuwe landgoederen. CO₂-certificaten zijn alleen mogelijk bij natuur in de vorm van bos. Ook hier is bij de subsidie voor functieverandering en inrichting de (tijdelijke) beperking dat dit alleen binnen de ecologische hoofdstructuur mogelijk is van kracht.

Het grootste deel van de ecologische hoofdstructuur van de provincie Zeeland ligt buitendijks. In het natuurgebiedsplan wordt slechts een zeer klein deel van het eiland aangemerkt als Ecologische hoofdstructuur:

- 2 kleine gebiedjes ten zuiden van Poortvliet worden aangemerkt als nieuwe natuur

- De as Sint-Annaland – Stavenisse (verbinding sluis Stavenisse - Het Diepe Gat - Winkelzeesche Watergang - Sint Annaland) is als natte ecologische verbindingszone (2e prioriteit) aangewezen.

Om natuurontwikkeling buiten de ecologische hoofdstructuur te stimuleren is het programma “Beheer” in het leven geroepen. Het programma Beheer bestaat uit twee componenten; Subsidieregeling Natuurbeheer (SN) en Subsidieregeling Agrarisch Natuurbeheer (SAN). SN richt zich vooral op het in stand houden en uitbreiden van het areaal bos en natuurterreinen; SAN is specifiek voor de ontwikkeling van natuur op landbouwgronden.

Het aanleggen van faunaranden wordt in het natuurgebiedsplan van de provincie als kansrijk benoemd. De volgende typen faunaranden worden onderscheiden:

1. faunaranden gelegen langs een natuurgebied
2. faunaranden gelegen in een bestaand akkervogelgebied
3. faunaranden gelegen in een potentieel akkervogelgebied.

Type 1 komt weinig voor op Tholen. Een groot gedeelte van St. Annaland en Tholen valt echter onder type 2 en komt in aanmerking voor het aanleggen van faunaranden met individuele overeenkomsten. De rest van het gebied is type 3. In dit gebied moeten aanvragen voor faunaranden een minimale omvang hebben van 5 kilometer. De afstand tussen de afzonderlijke faunaranden mag ten hoogste 500 meter zijn. Een faunarand is ten minste 6 meter en ten hoogste 12 meter breed en ten minste 50 meter lang.

De vergoeding voor een faunarand bedraagt €1.292 per ha per jaar. Er moet een contract voor 6 jaar aangegaan worden. Hiervan gaan de kosten voor aanleg en beheer nog af.

Een dergelijke vergoeding is veel lager dan het saldo van een akkerbouwgewas en hiermee economisch geen alternatief. Dit blijkt ook bij de ervaringen uit de praktijk. Natuurbeheer alleen biedt onvoldoende perspectief. Toch zijn veel multifunctionele bedrijven zeer actief met natuur en landschapsbeheer. Hiermee versterken ze het karakter van hun bedrijf en de producten die ze aanbieden.

3.3 Verblifsrecreatie

In de visie van de gemeente Tholen staat dat buiten de kernen in het gebied ten zuiden van de N286, ingestoken wordt op plattelandstoerisme en (beperkte) oeverrecreatie. Voor de bestaande voorzieningen in de rest van het gebied wordt behoud, dus geen uitbreiding, voorgestaan.

Bij verblifsrecreatie en is er een grote variatie in mogelijkheden. Tholen heeft (in tegenstelling tot veel andere Zeeuwse eilanden) beperkte mogelijkheden voor oeverrecreatie. Ook zijn er geen andere grootschalige toeristische voorzieningen. De nabijheid van de Randstad en de rust en ruimte die op het eiland ruim voorhanden is, zijn twee voor de hand liggende zijn belangrijke kenmerken van het eiland waarmee men zijn voordeel kan doen. Aangezien er al enkele campings zijn en er nauwelijks andere overnachtingsmogelijkheden op agrarische bedrijven zijn ligt een keuze voor verblifsrecreatie in de vorm van appartementen het meest voor de hand.

In de praktijk is er veel variatie in de opzet; variërend van kleinschalig tot grootschalig en van zeer eenvoudig tot zeer luxe. Het is zeer belangrijk om hier van te voren goed over na te denken, marktonderzoek te doen en bij reeds bestaande bedrijven te gaan kijken.

Bij voorzieningen als appartementen is het belangrijk om deze zo flexibel mogelijk in te richten. Hierdoor is het mogelijk ze ook te benutten als logies en ontbijt of als groepsaccommodatie of familieaccommodatie. Een veel toegepaste omvang is 4 appartementen met een totale capaciteit van 20 personen.

De benodigde investering is sterk afhankelijk van de inrichting en de hoeveelheid eigen arbeid die ingezet kan worden. De opbrengsten worden vooral bepaald door de prijs van de accommodatie en de bezettingsgraad

Uit onderzoek blijkt dat vooral jonge senioren en gezinnen met kleine kinderen de belangrijkste

consumentengroepen vormen voor plattelandstoerisme. Vooral de eerst genoemde groep is (mede door de vergrijzing) interessant omdat deze doorgaans buiten het hoogseizoen op vakantie gaat. Een goed voorbeeld van een bedrijf met verblijfsrecreatie is Hotel Boerderij Akkerlust (<http://www.hotelboerderij.nl>).

Akkerlust:

Dit is een veehouderij bedrijf met overnachtingsmogelijkheden in de vorm van een appartement en vier kamers. Alle kamers zijn voorzien van douche, toilet, wastafel, koelkast, waterkoker en koffiezetapparaat. In totaal is er ruimte voor 20 personen.

Daarnaast verzorgt het bedrijf excursies voor schoolkinderen, boerenlunches in een verbouwde hooiberg, kinderfeestjes en vrijgezellenparty's. Er worden fietsen verhuurd en het is mogelijk om deel te nemen aan paard en wagenritten



Rekenvoorbeeld verblijfsrecreatie

In het onderstaande rekenvoorbeeld is uitgegaan van een benodigde investering van €100.000; een bezettingsgraad van 40% (146 nachten) en een gemiddelde prijs per appartement van €50 per nacht.

Tabel 4: Voorbeeldberekening verblijfsrecreatie

<u>Jaarlijkse kosten</u>	
Afschrijving (10%)	10.000
Onderhoud (3%)	3.000
Verzekering (1%)	1.000
Rentekosten (4.5%)	4.500
Water licht en verwarming	1.000
Website en promotie	2.000
Totaal	21.500
<u>Opbrengsten</u>	
146 nachten * 4 appartementen * €50	29.200
Opbrengst minus kosten	7.700

De opbrengsten zijn volledig afhankelijk van de bezettingsgraad. Hiervoor is een goede PR-strategie noodzakelijk. Mond op mond reclame is daarnaast voor dit type accommodatie ook zeer belangrijk. Na een aarzelende start groeit de bezettingsgraad. Het aanbieden van andere activiteiten (bijv. excursies, fietsverhuur, kinderboerderij) kan het concept versterken. In de praktijk zijn voorbeelden bekend van bedrijven die een bezettingsgraad van bijna 100% realiseren.

De arbeidsbehoefte is naar schatting 400 uur; uitgaande van een gemiddeld verblijf van 3 nachten en 2 uur schoonmaken per appartement per keer.

3.4 Zorglandbouw

Hoewel zorglandbouw duidelijk genoemd wordt in de toekomstvisie van de gemeente Tholen, wordt niet omschreven wat voor type zorglandbouw gewenst is en waar het moet plaatsvinden.

Een zorgboerderij is een agrarisch bedrijf dat ruimte biedt aan mensen die hulp, zorg of begeleiding nodig hebben. Zorglandbouw kent een grote verscheidenheid in bedrijfstypes, zorgvragers, dagbesteding en begeleiding (Hassink en Grip, "Landbouw en Zorg: tussen goedwillend initiatief en lonende bedrijfsopzet").

Bedrijfstypes

Het kan gaan om akkerbouwbedrijven, tuinbouwbedrijven, varkens- of rundveebedrijven, fruitteelt of gemengde bedrijven. Sommige zorgboerderijen hebben een winkel, een camping, kleinvee of ze doen aan landschapsonderhoud. Veel bedrijven werken biologisch.

Zorgvragers (cliënten)

Er zijn zorgboerderijen voor mensen met een verstandelijke beperking, voor mensen met een psychiatrische of psychosociale hulpvraag, voor mensen die moeilijk toegang hebben tot de arbeidsmarkt, voor (ex)verslaafden of (ex)gedetineerden, voor probleemjongeren, of voor ouderen die in een rustige, vertrouwde omgeving willen worden verzorgd. Er zijn ook zorgboerderijen die kinderopvang bieden. Net als in een crèche, alleen dan op een boerderij.

Er is dan niet altijd sprake van een handicap die speciale begeleiding vraagt. De cliënten die er komen, vaak hulpboeren genoemd, kunnen mensen zijn die veel begeleiding nodig hebben of mensen die redelijk zelfstandig kunnen werken.

Dagbesteding

De meeste zorgboerderijen bieden dagbesteding. De hoeveelheid zorg en begeleiding kan sterk verschillen. Er zijn ook boerderijen die sociale activering, arbeidstraining of een begeleide werkplek bieden. Het werk op de boerderij is vaak bedoeld om arbeidsritme en sociale contacten op te doen. Het kan ook zijn dat mensen naar de boerderij gaan gewoon om bij te komen en zich te bezinnen op de toekomst.

Vaak komen de hulpboeren een paar dagdelen per week op de zorgboerderij. Andere boerderijen stellen hun erf af en toe een middagje open voor zorgvragers. Er zijn ook boerderijen die specifiek logeeropvang bieden voor in het weekend of voor in vakanties. Verder zijn er zorgboerderijen waar zorgvragers kunnen werken én wonen.

Begeleiding

De noodzakelijke begeleiding van de hulpboeren op de boerderij gebeurt meestal door de zorgboer en zorgboerin zelf. Soms brengen zorgvragers hun eigen begeleiding mee, bijvoorbeeld iemand van de zorginstelling waar zij wonen.

Op basis hiervan zijn door Wageningen-UR 5 hoofdbedrijftypen onderscheiden.

Helpende Hand: De deelnemers (1-3) helpen bij de productie binnen de context van een productiebedrijf.. Het gezinslid dat fulltime in het productiedeel van het bedrijf werkt, verzorgt ook de begeleiding van de deelnemers. Dit type zorgboerderij is laagdrempelig. Er wordt geen kantine gebouwd en er zijn geen extra sanitaire voorzieningen nodig. De investeringen zijn relatief gering.

Zorg Neventak: Landbouwbedrijf waarbij naast een productietak een zorgtak wordt gestart. Hier worden, in tegenstelling tot het type de *Helpende Hand*, de deelnemers veel minder ingeschakeld binnen het productiedeel van het bedrijf. Één van de gezinsleden is primair verantwoordelijk voor de commerciële landbouwproductie en een ander gezinslid (vaak de boerin) start nieuwe activiteiten die voor het grootste deel niet-commercieel zijn en waarbinnen de deelnemers worden ingeschakeld. De commerciële landbouwproductie en de zorgtak staan vrij los van elkaar. De zorgtak is kleinschalig en vereist geen hoge investeringen. Dit type kan doorgroeien naar een *Zorg Nevenbedrijf*.

Zorg Nevenbedrijf: Het gaat om een landbouwbedrijf met 4 tot 6 deelnemers waar naast een productietak een zorgtak wordt gestart. De opzet is vergelijkbaar met de *Zorg Neventak*. Door het grotere aantal deelnemers moet er wel een kantine gebouwd worden en worden sanitaire voorzieningen verruimd. Dit vereist aanzienlijke investeringen.

Geïntegreerd Landbouw Zorg Bedrijf: Productiebedrijf met 7 tot 15 deelnemers, waarbij er aanpassingen in het productiedeel van het bedrijf plaatsvinden om deelnemers vollediger aan de productie te laten deelnemen. Landbouw en zorg worden hier in veel grotere mate geïntegreerd dan bij de *Zorg Neventak* en het *Zorg Nevenbedrijf*. Aanpassingen binnen het productiedeel van het bedrijf kunnen te koste gaan van de productie. Er zijn aanzienlijke investeringen nodig om het bedrijf aan te passen voor de zorg. De begeleiding wordt verzorgd door de boer/boerin en door externe begeleiders. De externe begeleiders kunnen in dienst zijn van een instelling of van het bedrijf in de vorm van een stichting.

Zorg Focus Bedrijf: De zorg staat op dit type bedrijf centraal en de landbouwproductie is ondergeschikt. De zorgtak en het landbouwbedrijf worden gelijktijdig opgezet. Het is meestal een kleinschalig landbouwbedrijf met 7 tot 15 deelnemers. Het bedrijf richt zich vaak op de biologische vollegrondsgroententeelt. Er wordt geïnvesteerd in een kantine, sanitaire voorzieningen en in nieuwe activiteiten die de variatie in werkzaamheden vergroten. De landbouw is volledig aangepast aan de deelnemers.

Er is een enorme variatie in kosten en opbrengsten tussen de verschillende vormen van zorg. De benodigde investeringen variëren van enkele duizenden euro's voor kleine aanpassingen tot een investering van honderdduizenden euro's in huisvesting. Ook de hoogte van de vergoedingen varieert van enkele euro's per cliënt per dag tot tientallen euro's.

De opbrengsten bestaan uit een vergoeding voor de opvang en begeleiding van de zorgvragers en de bijdrage die de zorgvragers leveren aan de productie. De kosten bestaan uit arbeid en vaste en variabele kosten. De spreiding is enorm; enkele indicaties

Indicatieve resultaten typen zorgboerderijen (bedragen in euro's)

	Helpende hand	Zorg Neventak	Zorg Nevenbedrijf	Geïntegreerd Landbouw Zorg Bedrijf	Zorg Focus Bedrijf
Investerings	3.400	6.800	34.000	113.000	68.000
Subsidie	2.300	2.300	14.000	107.000	34.000
Bijdrage productie	10.400	3.600	4.100	27.700	6.800
Vergoedingen	15.400	21.300	43.100	107.100	122.600
Vaste kosten	300	400	3.900	11.600	12.300
Variabele kosten	2.800	4.900	6.800	80.800	84.900
Eigen arbeid	10.400	17.800	26.400	40.400	40.400
Saldo met eigen arbeid	12.300	1.800	10.100	2.000	-8.200
Saldo zonder eigen arbeid	22.700	19.600	36.500	42.400	32.200
Arbeidsbehoefte (uur/jaar)	900	1500	2200	3400	3400
Arbeidsvergoeding per uur	25.20	13.10	16.60	12.50	9.50

Ouderenzorg is een vorm van zorglandbouw die de laatste jaren sterk in opkomst is. De verwachting is dat dit de komende jaren door de vergrijzing nog sterk toe gaat nemen. Gezien de demografische ontwikkelingen in Nederland en vooral in de provincie Zeeland zou juist ouderen zorg perspectiefvol voor Tholen kunnen zijn.

De zorgvragers kunnen hier in contact komen met de zorgboer en de gewassen en deelgenoot zijn van de sfeer op de boerderij. Op vrijwillige basis kunnen ze een handje meehelpen. Dit bedrijfstype is het best te vergelijken met het Zorg Focus Bedrijf.

Een goed voorbeeld van een dergelijk bedrijf is de Hemelrijksche hoeve in Biezenmortel (<http://www.hemelrijkschehoeve.nl>).

De Hemelrijksche Hoeve

De Hemelrijksche Hoeve is een biologisch dynamisch melkveehouderijbedrijf met een in ouderen gespecialiseerde zorgtak. Hier wordt aan in totaal aan 60 ouderen dagbesteding aangeboden. Dagelijks zijn er 15 ouderen aanwezig. De bedrijfsvoering is volledig aangepast aan het optimaal verlenen van de zorg. Voor de zorgvragers is een apart gebouw neergezet dat van alle gemakken is voorzien. Naast de boer en boerin zijn er dagelijks twee professionele begeleiders aanwezig. De zorgvragers kunnen klusjes doen, de kippen en de kalveren eten geven of in de tuin schoffelen of de groenten voor het eten nluken. Voor ieder wat wils: niets hoeft.



3.5 Conclusies

Er zijn 4 totaal verschillende vormen van verbreding beschreven. De geschetste economische resultaten zijn indicatief; maar geven een goed beeld van de economische potentie. Naast het economisch potentie is ook de motivatie van de ondernemer een belangrijke succesfactor.

Vanuit economisch oogpunt zijn er wel degelijk enige vormen van verbreding perspectiefvol voor het eiland Tholen. De ontwikkeling van landgoederen en zorglandbouw zijn hiervan het meest interessant.

Verblijfsrecreatie levert niet meer dan een aanvulling van het bedrijfsinkomen, de inkomsten uit natuur zijn alleen kostendekkend.

Dit wordt nog aangescherpt na de analyse van Marco de Wolf.

Geraadpleegde literatuur

Ernst & Young, "Nieuwe landgoederen, nieuwe natuur", 2004
Provincie Zeeland, "De Zeeuwse economie in cijfers", november 2003
Provincie Zeeland, "Herziening nieuwe economische dragers", maart 2001
Provincie Zeeland, "Streekplanherziening vitaliteit en kwaliteit", juli 2004
Provincie Zeeland, "Milieubeleidsplan 2001-2006: Groen licht", maart 2001
Provincie Zeeland, "Natuurgebiedsplan 2001", november 2001
Provincie Zeeland, "Nieuwe landgoederen in de provincie Zeeland", september 2002
Vitaal Platteland Zeeland, juni 2003
Gemeente Tholen, "Een toekomstvisie voor Tholen 2025 deel 1 en 2", april 2003
Gemeente Tholen, "Samen op weg naar duurzaamheid", april 2003
Grondmij ECORYS, "Plattelandontwikkeling Zeeland" maart 2004
Zeeuwse milieufederatie, "Licht op Zeeland", Juli 2004
Ekoland, "Natuurbeheer: geen vetpot, wel mooi voor erbij", Ekoland 4-2004, blz. 24-27
Ter Horst, "Kalmte op grondmarkt", Boerderij 90- no. 17 (25 januari 2005), blz. 60-61
Expertisecentrum LNV, "Boeren op pad naar verbreding", november 2004
Hassink en Grip, "Landbouw en Zorg: tussen goedwillend initiatief en lonende bedrijfsopzet"
LTO-Noord advies, "Verbrede landbouw verblijfsrecreatie", april 2005
Animal Sciences Group; Kwantitatieve Informatie Veehouderij 2004-2005

www.boerenbed.nl

www.cbs.nl

www.depluimpot.nl

www.hotelboerderij.nl

www.hemelrijkschehoeve.nl

www.hetInvloket.nl

www.zeegis.zeeland.nl/geoweb

www.waardewerken.nl

