



# Verbreiding onder de loep

## Potenties van multifunctionele landbouw

H.B. Schoorlemmer  
F.J. Munneke  
M.J.E. Braker



# Verbreding onder de loep

Potenties van multifunctionele landbouw

H.B. Schoorlemmer, PPO  
F.J. Munneke, PPO  
M.J.E. Braker, ASG

© 2006 Wageningen, Praktijkonderzoek Plant & Omgeving B.V.

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, 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.

Het project Verbreding onder de loep (projectnummer 32500022) is gefinancierd door het Ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit via het onderzoeksprogramma 433 (ondernemerschap tussen markt en maatschappij).



**landbouw, natuur en  
voedselkwaliteit**

Projectnummer: 32500022

Praktijkonderzoek Plant & Omgeving B.V.  
Akkerbouw, Groene Ruimte en Vollegrondsgroenten  
Adres : Edelhertweg 1, 8219 PH Lelystad  
: Postbus 430 , 8200 AK Lelystad  
Tel. : 0320 - 29 11 11  
Fax : 0320 - 23 04 79  
E-mail : [info.ppo@wur.nl](mailto:info.ppo@wur.nl)  
Internet : [www.ppo.wur.nl](http://www.ppo.wur.nl)

# Inhoudsopgave

SAMENVATTING.....	5
1. INLEIDING .....	7
1.1 Verantwoording .....	7
1.2 Aanleiding en achtergrond .....	7
1.3 Het project Verbreding onder de loop .....	8
1.3.1 Definities.....	8
1.3.2 Fase 1: Motieven van verbreding.....	9
1.3.3 Fase 2: Economische prestaties van verbreding.....	9
1.4 Aanpak fase 3: Economische potenties van verbreding.....	9
2 ECONOMISCHE POTENTIES MULTIFUNCTIONELE LANDBOUW .....	11
2.1 Resultaten uit het verleden.....	11
2.1.1 Verbreding onder de loop fase 2.....	11
2.1.2 Landbouwvisie ‘Kiezen voor Landbouw’ .....	13
2.2 Een garantie voor de toekomst?.....	14
2.2.1 Multifunctionele Kennisnetwerk Waardewerken .....	14
2.2.2 Een geïnspireerd scenario .....	15
3 MARKTPOTENTIES.....	19
3.1 Trends en ontwikkelingen in de samenleving .....	19
3.2 Marktpotenties zorglandbouw .....	20
3.3 Marktpotenties voor recreatie en educatie .....	22
3.3.1 Inleiding .....	22
3.3.2 Dagrecreatie .....	22
3.3.3 Verblijfsrecreatie.....	23
3.3.4 Educatie.....	24
3.4 Marktpotenties voor productverwerking en huisverkoop.....	24
3.5 Beschouwing marktpotenties .....	25
4 SLOTBESCHOUWING EN AANBEVELINGEN .....	27
4.1 Slotbeschouwing .....	27
4.2 Aanbevelingen .....	28
LITERATUUR.....	31



# Samenvatting

Multifunctionele landbouw vormt in toenemende mate een alternatief voor schaalvergroting en specialisatie. Sinds enkele jaren neemt het aantal multifunctionele bedrijven toe en ook in de politiek en het beleid krijgt deze vorm van landbouw steeds meer aandacht. Dit rapport is het resultaat van een verkennende studie in opdracht van het ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselveiligheid. Hierin is aandacht besteed aan de potenties van multifunctionele landbouw met nadruk op zorglandbouw, recreatie & educatie en productverwerking & huisverkoop.

De economische potentie van verbrede landbouw hangt af van twee zaken, namelijk de potentiële vraag (marktpotentie) en het potentiële aanbod (sectorpotentie). De marktpotentie zegt iets over de groeimogelijkheden voor de sector en de sectorpotentie laat zien of de sector in staat is om aan de vraag van de markt te voldoen.

De marktpotentie is verkend via diverse bronnen in de literatuur en gaat uit van een vertienvoudiging van de huidige omzet in de zorglandbouw, van een kleine groei in de dagrecreatie en een verdubbeling in de verblijfsrecreatie. Voor productverwerking en huisverkoop wordt een verdubbeling in 5 jaar en een verviervoudiging in 10 jaar verwacht.

De sectorpotentie is verkend via twee scenario's: Het eerste scenario betreft het doortrekken van de huidige ontwikkeling, waarbij wordt aangenomen dat de gemiddelde economische prestaties van de bedrijven gelijk blijven. Dit scenario is het 'voortschrijdend scenario' genoemd. De laatste jaren is er in totaliteit sprake van een geringe stijging van de inkomensbijdrage behaald via multifunctionele landbouw. Op basis van resultaten uit het verleden hoeft geen grote omslag verwacht te worden.

Het tweede scenario gaat uit van een flinke verbetering van de economische prestaties op bedrijfsniveau en is gebaseerd op de economische prestaties van bedrijven uit het praktijknetwerk Waardewerken. Dit scenario heet het 'geïnspireerde scenario'. De prestaties van deze groep en de grote spreiding in economische resultaten van de overige multifunctionele bedrijven geeft aan dat de agrarische sector volop mogelijkheden biedt om het marktpotentieel te benutten. Om het voortschrijdende scenario om te buigen naar een geïnspireerd scenario en zodoende het marktpotentieel beter te benutten, zal er zowel door overheid als bedrijfsleven gewerkt moeten worden aan strategie- en beleidsvorming.

Hiervoor zijn een aantal aanbevelingen geformuleerd:

- Verbeteren van het ondernemerschap: de marktpotentie wordt beter benut als meer ondernemers kennis, vaardigheden en eigenschappen ontwikkelen om multifunctionele activiteiten succesvol te realiseren. Belangrijk aandachtspunt daarbij is dat het management en ondernemerschap complexer wordt doordat meerdere functies op het bedrijf gecombineerd worden.
- Aanpassen van het ondernemersklimaat, vooral gericht op verbetering van knelpunten in de wet- en regelgeving. In de regelgeving staat vaak de primaire landbouwfunctie centraal en is niet berekend op het specifieke karakter van multifunctionele activiteiten.
- Markt- keten en netwerkontwikkeling: het grootschalig kopiëren van de huidige aanpak van pioniers lijkt geen succesvolle weg. De potentiële markt kan pas benut worden als er in markt en keten grote stappen gemaakt kunnen worden. Dit betekent investeren in ketensamenwerking en het aangaan van nieuwe allianties met grote spelers in de markt.
- Zorgen voor inspiratie: potentiële vragers en aanbieders van multifunctionele landbouw gaan aan de slag als ze kansen zien voor zichzelf en hun eigen bedrijf en daarbij handvaten krijgen om deze kansen concreet op hun eigen bedrijf toe te passen. Dit betekent bijvoorbeeld de behoefte aan een verbinding tussen potentiële aanbieders en vragers.



# 1. Inleiding

## 1.1 Verantwoording

Dit rapport gaat over de potenties van multifunctionele landbouw. Het gaat hier om de mogelijkheden van agrarische ondernemers gericht op het toevoegen van waarde aan de eigen producten (verdieping) of waarmee ze nieuwe, niet-agrarische inkomstenbronnen genereren (verbreding). Voorbeelden hiervan zijn zorglandbouw, agrotourisme, huisverkoop en agrarisch natuurbeheer.

Multifunctionele landbouw vormt in toenemende mate een alternatief voor schaalvergroting en specialisatie. Sinds enkele jaren neemt het aantal multifunctionele bedrijven toe en ook in de politiek en het beleid krijgt deze vorm van landbouw steeds meer aandacht. De overheid wil multifunctionele landbouw daarom ook actief stimuleren, met name vanuit een faciliterende rol. Dit stimuleringsbeleid roept echter ook de vraag op wat de economische potentie is van verbrede landbouw. Dit rapport geeft een aanzet tot het beantwoorden van deze vraag via een verkennende studie. Deze studie is gebaseerd op een onderzoeksproject 'Verbreding onder de loep'. Het wordt gefinancierd vanuit LNV-DLO-onderzoeksprogramma 433 (Ondernemerschap tussen markt en maatschappij).

## 1.2 Aanleiding en achtergrond

Om voldoende inkomen van het bedrijf te kunnen (blijven) genereren zijn schaalvergroting en specialisatie jarenlang de richtingen geweest waarop ondernemers en beleid hun aandacht hebben gevestigd. Sinds ongeveer tien jaar lijken er echter ook andere ontwikkelingsrichtingen in de land- en tuinbouw kansrijk. Ondernemers kiezen niet meer alleen voor schaalvergroting en/of intensivering maar ook voor het uitbreiden van hun bedrijfsactiviteiten. Dit wordt gedaan door op bedrijfsniveau meer schakels van de keten te integreren (bijvoorbeeld verkoop aan huis) of door niet-agrarische activiteiten te beginnen zoals natuurbeheer, zorg, recreatie, educatie en energieproductie. Deze activiteiten worden onder de noemer 'multifunctionele landbouw' geschaard.

Multifunctionele landbouw is een ontwikkeling in de landbouw die het resultaat is van een aantal ontwikkelingen. Door veranderingen in de samenleving en de eisen die de samenleving stelt aan de landbouw en het platteland is de landbouw niet meer de enige, belangrijkste en meest vanzelfsprekende speler op het platteland. Deze veranderingen zijn bijvoorbeeld liberalisering van de wereldmarkt, veranderingen in vervoerswijze, -kosten, en -snelheid, technologische ontwikkelingen, veranderende productiefactoren (stijgende arbeidskosten, grondprijzen, etc) en gevolgen van de huidige productiewijzen op het milieu, (RLG, 2000). De ontwikkeling van een multifunctionele landbouw, waarin meerdere functies die het platteland kan vervullen verenigd worden, werd het eerste genoemd in beleidsstukken in de jaren 80. Vooral sinds 2000 neemt de ontwikkeling van multifunctionele landbouw een sterke vlucht, maar nu worden ook de belemmeringen duidelijk. Het beleid van verschillende overheden blijkt tot op heden onvoldoende gericht op de ontwikkeling van de multifunctionele landbouw. De kans daarbij is dat multifunctionele landbouw een niche blijft die slechts voor een kleine groep pioniers in de agrarische sector een relevante bijdrage levert aan het inkomen.

De Agenda voor een Vitaal Platteland (LNV, 2004a) geeft handvatten voor de ontwikkeling die LNV kiest voor de multifunctionele landbouw. De Agenda geeft aan ruimte te willen geven aan initiatiefnemers; mensen die nieuwe activiteiten op het platteland willen starten moeten zich daartoe uitgenodigd voelen. Daarnaast verschuift het accent van verzorgen van de uitvoering, naar het bieden van een helpende hand door kennis en instrumenten aan te reiken waarmee anderen, zoals bedrijfslevenpartijen en lokale overheden het beleid van een vitale, concurrerende landbouw in een leefbaar platteland kunnen uitvoeren. Duurzame



economische groei moet in toenemende mate worden bereikt door in te spelen op de vraag naar diversificatie, innovatie en producten met een hogere toegevoegde waarde. Daarbij moet de betekenis van de landbouw voor beheer van milieu, natuur en landschap worden versterkt (LNV, 2004a). De concrete doelstelling zoals neergelegd in het meerjarenplan Vitaal Platteland geeft aan dat Programma Beheer zal worden uitgebouwd tot een vergoedingssysteem voor Groene Diensten voor beheer van natuur en landschap dat ruimte biedt voor ondernemerschap en ondernemers. De beloningssystematiek is bedoeld voor diensten op het terrein van natuur, landschap, recreatieve toegankelijkheid en waterbeheer (LNV, 2004b). Daarnaast wordt faciliterende regelgeving ontwikkeld voor toeristische en recreatieve activiteiten, waaronder agrotourisme; het wegnemen van belemmeringen voor ondernemerschap op het platteland; het bieden van experimenteerruimte binnen bestaande wet- en regelgeving op het gebied van zorg, ruimtelijke ordening en milieu, om zorglandbouw, woonzorgcombinaties en andere functiecombinaties mogelijk te maken (LNV, 2004b).

## 1.3 Het project Verbreding onder de loep

Het ministerie van LNV ziet verbreding van landbouwactiviteiten als een belangrijke motor voor een vitaal platteland. Op dit moment zijn er veel initiatieven om verbrede landbouw te stimuleren. Over de bedrijfseconomische resultaten en perspectieven bestaat echter maar in beperkte mate helderheid. Voor het onderbouwen en verder ontwikkelen van stimulerend beleid (van zorgen voor naar zorgen dat) heeft LNV enerzijds behoefte aan inzicht in de motieven en de bedrijfseconomische perspectieven van huidige verbreders en anderzijds behoefte aan ideeën en concepten om de slagingskans van (toekomstige) verbrede ondernemers te vergroten.

Dit leidt tot een aantal kernvragen, namelijk:

1. *Wat zijn de motieven van ondernemers om hun bedrijf te verbreden?*
2. *Wat zijn de economische prestaties en potenties van deze verbrede activiteiten?*
3. *Wat zijn de faal- en succesfactoren?*
4. *Wat zijn knelpunten en oplossingsrichtingen in de wet- en regelgeving?*

In het overkoepelende project Verbreding onder de loep wordt ingegaan op bovenstaande kernvragen. Tijdens de eerste twee fasen van het project is de huidige stand van zaken weergegeven met betrekking tot de motieven die aan verbreding ten grondslag liggen en de economische prestaties van de huidige groep multifunctionele agrarisch ondernemers. De resultaten van deze fasen worden samengevat in paragrafen 1.3.2 en 1.3.3. Dit rapport is het resultaat van de derde fase van het project. Hierin wordt ingegaan op de potenties van multifunctionele landbouw.

### 1.3.1 Definities

Onder 'verbrede landbouw' wordt in het project 'Verbreding onder de loep' de multifunctionele landbouw verstaan. Deze vorm van landbouw richt zich niet alleen op verbreding, maar ook op verdieping.

*Verdieping is het verhogen van de toegevoegde waarde door eigen producten te verwerken en te verkopen; verbreding is het realiseren van andere activiteiten naast de reguliere, landbouwkundige activiteiten zoals zorg, recreatie, educatie en energieproductie.*

De definitie voor verbrede landbouw die in dit onderzoek wordt gehanteerd komt uit eerder verschenen onderzoek van EC-LNV (Bruins et al., 2004):

*Agrarische gezinsbedrijven die activiteiten ontplooiën die niet gerekend worden tot de voedsel- of sierteeltproductie. Voor deze activiteiten wordt echter wel gebruik gemaakt van de voor de onderneming beschikbare productiemiddelen (grond, arbeid, kapitaal & kennis). Met deze activiteiten worden producten of diensten voortgebracht die commercieel exploitabel zijn of ze worden nu en/of in de toekomst door de maatschappij financieel gewaardeerd (Bruins et al., 2004).*

### 1.3.2 Fase 1: Motieven van verbreding

Uit de eerste fase (Braker, 2005) blijkt ondermeer dat er grofweg twee groepen verbreders zijn: rationale en geïnspireerde verbreders (Van den Ham, 2000). De rationale verbreders richten zich in de eerste plaats op voedselproductie. Zij kiezen vaak voor vormen van verbreding die dicht bij de bedrijfsvoering liggen zoals publieke groene diensten zoals agrarisch natuurbeheer gefinancierd via het Programma Beheer. Zij zijn voornamelijk gericht op de agrarische productie en hebben niet de mogelijkheden, ambitie of de benodigde creativiteit om de verbrede tak even succesvol te laten groeien als de reguliere agrarische productietak. Verder laten deze ondernemers zich qua verbreding voornamelijk leiden door de overheid en/of regelgeving of richten hun bedrijf tijdelijk in om publieke groene diensten te bieden. Het duurzame beheer van het landschap door deze groep is voornamelijk afhankelijk van langdurige overeenkomsten, hoogte van de financiële vergoeding en informatie over de regelingen.

De geïnspireerde verbreders kiezen echter voor multifunctionele landbouw vanuit een eigen visie en strategie als reactie op de ontwikkelingen in de huidige landbouw. Deze groep heeft de ambitie, creativiteit en het vermogen om in te spelen op een maatschappelijke vraag en de communicatieve en sociale vaardigheden om verbrede activiteiten te ontwikkelen. Zij richten zich vaak op het verlenen van sociale en private diensten zoals zorglandbouw en recreatie. Geïnspireerde verbreders voeren landschapsbeheer als een onderdeel van de uitstraling van het bedrijf uit (Braker, 2005). Voorbeelden van geïnspireerde verbreders zijn onder andere verenigd in het multifunctionele bedrijsennetwerk 'Waardewerken' ([www.waardewerken.nl](http://www.waardewerken.nl)).

### 1.3.3 Fase 2: Economische prestaties van verbreding

Uit de economische analyses blijkt ondermeer dat de economische bijdrage van verbreding op bedrijfsniveau erg veel verschillen laat zien tussen bedrijven (Venema et al. 2006). Omdat slechts fragmentarisch (voor enkele groepen bedrijven) zicht is op de kosten van verbredingsactiviteiten kan de bijdrage aan het inkomen niet goed op nationaal niveau worden aangegeven. Tevens of mede hierdoor is het erg lastig om harde uitspraken te doen over de economie van verbreding op bedrijven op nationaal niveau. Over het algemeen geldt dat de gemiddelde bijdrage van verbrede landbouw marginaal is ten opzichte van de bijdrage van de totale landbouw. Voor individuele bedrijven kan dat anders uitpakken. Op de groep bedrijven met de verbredingstak recreatie komt ruim 10 % van de omzet hieruit voort. Voor huisverkoop is dit ongeveer 4 %. Voor de bedrijven met zorg is dit 40 tot 50%.

## 1.4 Aanpak fase 3: Economische potenties van verbreding

In dit deelrapport wordt de kernvraag van de economische potenties van verbreding nader verkend met een tijdshorizon van globaal 10 jaar. Het doel van dit deel is een eerste doorkijk te geven in de economische potenties van drie verbrede takken, namelijk zorg, educatie & recreatie en productverwerking & huisverkoop. De economische potentie van verbrede landbouw hangt af van twee zaken, namelijk de potentiële vraag (marktpotentie) en het potentiële aanbod (sectorpotentie). De marktpotentie zegt iets over de groeimogelijkheden voor de sector en de sectorpotentie laat zien of de sector in staat is om aan de vraag van de markt te voldoen.

De marktpotentie is verkend door de huidige vraag naar diensten en producten van verbrede bedrijven in kaart te brengen en daarnaast diverse ontwikkelingen te identificeren die hier invloed op kunnen hebben.

De sectorpotentie is verkend via twee scenario's: het eerste scenario betreft het doortrekken van de huidige ontwikkeling, waarbij wordt aangenomen dat de gemiddelde economische prestaties van de bedrijven gelijk blijven. Dit scenario is het 'voortschrijdend scenario' genoemd.

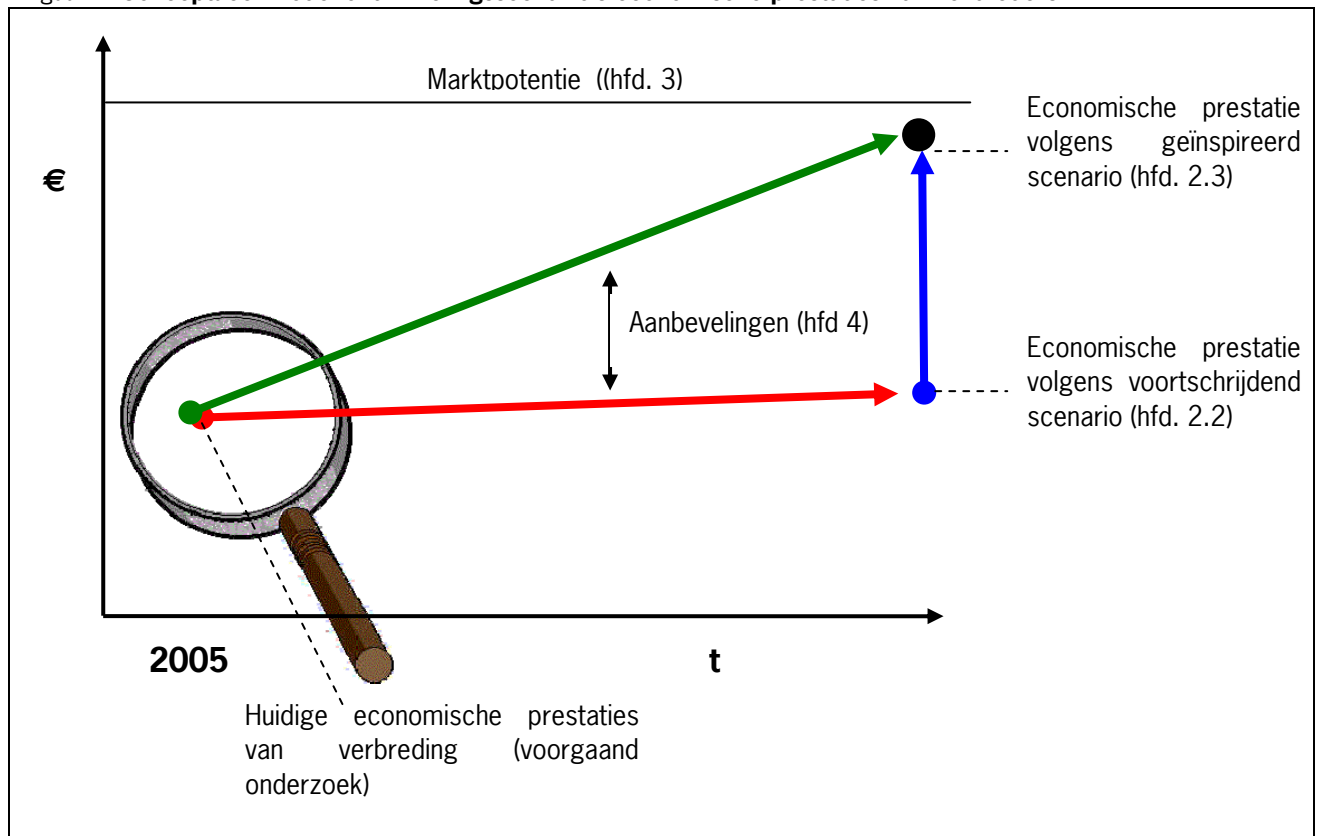
Het tweede scenario gaat uit van een optimalisatie van de economische prestaties op bedrijfsniveau en is gebaseerd op de economische prestaties van bedrijven uit Waardewerken (zie 2.2.1). Dit scenario heet het 'geïnspireerde scenario'.

Tot slot worden aanbevelingen gedaan om de economische prestaties en mogelijkheden van huidige en

potentiële verbrede bedrijven te verbeteren, zodat het voortschrijdende scenario wordt omgebogen in de richting van het geïnspireerde scenario.

Deze benadering is als conceptueel model schematisch weergegeven in figuur 1.

Figuur 1: **Conceptueel model ontwikkelingsscenario's economische prestaties van verbreders**



Dit rapport is er op gericht het conceptueel model uit figuur 1 zo goed mogelijk te onderbouwen. Voor een exacte berekening van de scenario's schiet het cijfermateriaal tekort. Dit rapport tracht antwoord te geven op de volgende vragen:

- is er een marktpotentieel voor verbrede land- en tuinbouwers dat nog niet benut is (hfd. 3);
- is er aanleiding om te veronderstellen dat dit marktpotentieel beter benut kan worden door huidige en toekomstige multifunctionele landbouwers (hfd. 2);
- wat zijn de aandachtspunten om dit potentieel beter te benutten (hfd. 4).

## 2 Economische potenties multifunctionele landbouw

Uit de inventarisaties en analyses die in het project Verbreding onder de loep zijn gedaan blijkt dat er verschillen bestaan in motivaties om een multifunctionele tak op te pakken. Dit motivatieverschil is medebepalend voor de variatie in inkomens die agrarische bedrijven uit multifunctionele activiteiten halen. In dit hoofdstuk worden de resultaten van de totale groep multifunctionele landbouwers afgezet tegen de bedrijfseconomische resultaten van een groep geïnspireerde verbreders. Het geeft een beeld of de sector in staat is om aan de potentiële marktvraag te voldoen. Voor inzichten in de economische prestaties van de totale groep multifunctionele landbouwers wordt gebruik gemaakt van de resultaten uit fase 2 van Verbreding onder de loep (Venema, 2006), van overzichten uit het Landbouweconomisch Bericht (LEB) 2004 (Voskuilen et al., 2004), van de landbouwvisie 'Kiezen voor landbouw' en het bijbehorende achtergrondrapport (LNV, 2005e; LNV, 2005f).

### 2.1 Resultaten uit het verleden....

#### 2.1.1 Verbreding onder de loep fase 2

In fase 2 van Verbreding onder de loep is onderzoek verricht naar de economische prestaties van agrarische bedrijven die recreatie of huisverkoop aanbieden. De analyse is toegepast op Nederlandse bedrijven uit het Bedrijven Informatie Net (BIN) van het Landbouw Economisch Instituut (LEI) die minimaal 1.000 euro opbrengsten ontvangen met de verbredingsactiviteit recreatie of huisverkoop (zie tabel 1.). Er is gebruik gemaakt van de bedrijfseconomische gegevens van bedrijven over de periode 2001-2003.

Tabel 1: **Economische positie bedrijven met (>1000 euro) en zonder opbrengsten uit recreatie (in 1.000 euro)**

Sector	Land- en tuinbouw met recreatie	Land- en tuinbouw zonder recreatie	Melkvee met recreatie	Melkvee zonder recreatie
% biologische Bedrijven	3	2	6	1
Bedrijfsinkomen	35	31	47	49
Totaal inkomen	47	39	62	58
Besparingen	15	4	24	23
Cashflow	67	47	139	83
Solvabiliteit (%)	67	69	65	68

Bron: Bedrijven-Informatienet

#### Recreatie

Ongeveer 5% van de agrarische bedrijven groter dan 16 nge (Nederlandse grootte-eenheid) behaalt per jaar meer dan 1.000 euro aan opbrengsten uit de verbredingstak recreatie (dag- en verblijfsrecreatie). Het betreft relatief veel niet-gespecialiseerde landbouwbedrijven. In doorsnee zijn deze bedrijven iets kleiner dan gemiddeld (Venema, 2006).

Op deze groep bedrijven (> 1.000 euro aan opbrengsten) komt ruim 10% van de totale bedrijfsopbrengsten via recreatie binnen. Gemiddeld gaat het om een bedrag van rond de 20.000 euro. De spreiding in recreatieopbrengsten binnen deze groep is zeer groot; een klein deel heeft een opbrengst van meer dan 50.000 euro, een belangrijk deel heeft een opbrengst tussen de 1.000 en 5.000 euro. Het is niet bekend welk deel van de totale bedrijfskosten betrekking hebben op de recreatietak. Ook kan nog niet worden onderbouwd in hoeverre deze recreatieactiviteiten een positieve dan wel negatieve invloed hebben op de

resultaten van de agrarische tak (Venema, 2006).

In vergelijking met de bedrijven zonder neventak met een vergelijkbare omvang en arbeidsbezetting ligt het niveau aan opbrengsten en kosten lager. Per saldo ligt het inkomen uit het bedrijf op de bedrijven met recreatie jaarlijks 4.000 euro hoger. Vooral het besparingsniveau is flink hoger, omgerekend werd 4 euro aan besparingen per gewerkt uur gegenereerd (Venema, 2006).

Drie jaren met redelijke besparingen hebben de continuïteitsbasis van de recreatieverbreeders versterkt. Dit biedt perspectieven voor verdere groei. Ook ten aanzien van de besparingen kan sprake zijn van een forse spreiding, vaak sterk afhankelijk van de agrarische resultaten in die periode (grote spreiding tussen sectoren). Meer eigen middelen, maar ook meer nieuw aangetrokken middelen heeft ertoe geleid dat recreatieverbreeders in doorsnee meer investeerden dan collega-agrariërs. Of dit in de agrarische tak of verbredingstak is geweest is niet bekend (Venema, 2006).

#### Huisverkoop

Ongeveer 12% van de agrarische bedrijven in Nederland behaalt per jaar meer dan 1.000 euro aan opbrengsten uit de verbredingstak huisverkoop. Het betreft relatief veel tuinbouwbedrijven en niet-gespecialiseerde landbouwbedrijven. In doorsnee zijn deze bedrijven groter dan gemiddeld. (Venema, 2006).

Op deze groep bedrijven (ongeveer 8.000) komt ongeveer 3,5% van de totale bedrijfsopbrengsten via huisverkoop binnen (tabel 2.). Gemiddeld gaat het om een bedrag van rond de 11.000 euro. De spreiding in huisverkoopopbrengsten binnen deze groep is zeer divers; een derde behaalt meer dan 50.000 euro, de helft blijft beneden de 5.000 euro. Ook voor deze verbredingstak zijn de specifieke kosten niet bekend, evenals het effect op het resultaat van de specifiek agrarische activiteiten (Venema, 2006).

De inkomens en eigen financieringsmiddelen liggen op een redelijk niveau. De spreiding in opbrengsten uit huisverkoop en inkomens is wel groot. In doorsnee verdienen huisverkopers minder dan vergelijkbare bedrijven (vergelijkbaar in omvang en arbeid). Wel wordt er ook op bedrijven met huisverkoop redelijk geïnvesteerd (in bedrijfsontwikkeling). Een speciale groep huisverkopers zijn de biologische bedrijven. Gemiddeld zijn deze bedrijven financieel niet erg sterk. Ondanks de vrij grote bedrijfsomvang verdient meer dan 40% van de bedrijven onvoldoende inkomen om er een voldoende levensstandaard op na te houden. In deze situatie is er geen financiële ruimte voor bedrijfsontwikkeling (Venema, 2006).

Tabel 2: **Economische positie bedrijven met opbrengsten uit huisverkoop (>1.000 euro) naar tak**

Sectoren	Land- en tuinbouw	Glastuinbouw	Overige graas- dierbedrijven	Akkerbouw	Vollegronds- groente
% biologische Bedrijven	4	1	8	1	-
% opbrengst verbreding	3,5	3	4	6	6
Bedrijfsinkomen	46	63	43	6	66
Besparingen	17	9	33	-7	34
Solvabiliteit (%)	61	53	65	71	66

Bron: Bedrijven-Informatienet

### 2.1.2 Landbouwvisie 'Kiezen voor Landbouw'

In het achtergrond document van de landbouwvisie 'Kiezen voor Landbouw' (LNV, 2005e; LNV, 2005f) wordt een indicatie gegeven van de economische prestaties van een aantal verbredingsactiviteiten. Daarvoor is gebruik gemaakt van eerder verschenen werk in het Landbouweconomisch bericht van 2004 en CBS-gegevens uit de landbouwtelling van 2003 (LNV, 2005f).

Volgens de CBS-Landbouwtelling hielden 31.280 landbouwbedrijven<sup>1</sup> zich in 2003 bezig met een of meerdere verbredingsactiviteiten (LNV, 2005f). Dit is 37% van het totale aantal bedrijven, waarbij grote verschillen tussen sectoren kunnen worden geconstateerd. In de glastuinbouw biedt 19% van de bedrijven verbredingsactiviteiten aan, in de melkveehouderij is dit 46%. Hieruit blijkt dat verbredingsactiviteiten voornamelijk gekoppeld zijn aan grondgebonden bedrijven (LNV, 2005f). De meest voorkomende activiteit richt zich op agrarisch natuurbeheer (zie tabel 3).

Tabel 3: **verbredings- en verdiepingsactiviteiten van agrarische bedrijven in 2003**

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

Bron: CBS-Landbouwtelling, bewerking LEI (LNV, 2005f)

De totale omzet aan verbredings- en verdiepingsactiviteiten ligt rond 500 miljoen euro met een totale bijdrage aan het inkomen van 150 tot 200 miljoen euro (LNV, 2005f). De omzet van verbredingsactiviteiten (dus exclusief verdieping) wordt geschat op 290 miljoen euro; dit is ongeveer 1,5% van de totale omzet. Het grootste deel hiervan is afkomstig uit loonwerk, voornamelijk door akkerbouwers ten behoeve van andere akkerbouwers (LNV, 2005f). Uitgaande van deze geschatte omzet en het bovengenoemde aantal bedrijven dat aan verbreding doet is de gemiddelde omzet per bedrijf dat aan verbreding doet bijna 16.000 euro.

Naar schatting zijn de verdiensten van multifunctionele landbouw gemiddeld 35% van de omzet. Dit houdt in dat ruim 100 miljoen euro aan inkomen kan worden behaald. Dit is ongeveer 3,5% van het bedrijfsinkomen van de sector (LNV, 2005f). Per bedrijf met verbredingsactiviteiten bedraagt de inkomensbijdrage ongeveer 4.000 euro; dit is ongeveer 10% van het gemiddelde bedrijfsinkomen (LNV, 2005f). Voskuilen et al. (2004) veronderstellen dat afhankelijk van de soort verbredings- en verdiepingsactiviteiten die wordt uitgevoerd, 25% tot 40% van de omzet als inkomen overblijft. Er bestaan van bedrijf tot bedrijf grote verschillen in de inkomsten uit verbreding (Voskuilen et al., 2004).

<sup>1</sup> Dit aantal bedrijven met verbreding is inclusief de activiteiten nestbescherming, lid van natuurvereniging en werk voor derden. In Venema et.al, 2006 (Economische monitoring verbredingsactiviteiten) worden deze drie activiteiten niet meegenomen bij vaststelling van het aantal bedrijven met verbredingsactiviteiten. In dat onderzoek wordt dan ook gesproken over bijna 17.000 bedrijven met verbreding.

De omzet van verdiepingsactiviteiten (verwerking en huisverkoop) in de gespecialiseerde melkveehouderij wordt geschat op ca. 75 miljoen euro. De totale geschatte omzet van verwerking en huisverkoop is ca. 200 miljoen euro. De geschatte bijdrage aan het inkomen ligt tussen 50 en 100 miljoen euro (LNV, 2005f).

Het overzicht in deze paragraaf geeft een beschrijving van de huidige stand van zaken. Wanneer echter op basis van deze gegevens extrapolatie naar de toekomst zal plaatsvinden om zodoende de potenties van verbreding inzichtelijk te maken wordt enkel een beeld geschetst van verwachtingen op basis van resultaten uit het verleden (zie ook figuur 1). Er zijn op dit moment veel (maatschappelijke en technische) innovaties in ontwikkeling bij het bedrijfsleven en onderzoek, die in deze aanpak buiten beschouwing blijven, maar die zouden kunnen bijdragen aan een positieve ontwikkeling van de potentie van verbreding.

## 2.2 Een garantie voor de toekomst?

In deze paragraaf wordt een beeld geschetst van een economisch perspectief voor multifunctionele landbouwers. Dit is gebaseerd op de huidige economische prestaties van een groep agrarisch ondernemers die deelnemen aan het multifunctionele netwerk 'Waardewerken'. Hiervoor wordt eerst het project 'Waardewerken' toegelicht en vervolgens het scenario geschetst.

### 2.2.1 Multifunctionele Kennisnetwerk Waardewerken

Medio 2004 is in het kader van LNV onderzoeksprogramma Multifunctionele bedrijfssystemen (400-V) een praktijknetwerk opgestart, waarin ondernemers uit de akkerbouw, vollegrondsgroententeelt, bollenteelt, fruitteelt, varkenshouderij en melkveehouderij participeren die hun bedrijfsactiviteiten hebben verbreed. Doel van het netwerk is kennisuitwisseling tussen ondernemers, onderzoekers en beleid. Daarnaast is het doel om de verdere ontwikkeling van de sector te stimuleren, de bedrijven van de deelnemers als bron van informatie te benutten en de bedrijven als inspiratiebron voor andere ondernemers bekendheid te geven. Verder beoogt het netwerk een betere focus van het beleid van de overheid. De deelnemers zijn geselecteerd op basis van een aantal criteria, namelijk vernieuwing in de verbrede tak, al enkele jaren werkzaam zijn in multifunctionele landbouw, diversiteit in agrarische takken en regionale spreiding. Het criterium voor een voorloper bedrijf is voornamelijk gericht op de ondernemer. De methode is het verzamelen en bundelen van kennis en ervaring van ondernemers en onderzoekers en dit beter toegankelijk maken. Daarnaast worden knelpunten van ondernemers geïnventariseerd en samen gewerkt aan een oplossing. Het netwerk bestaat uit 18 ondernemers. Alle ondernemers zijn uitvoerig geïnterviewd en hebben een vragenlijst ingevuld. In het interview en de vragenlijst kwamen de bedrijfsontwikkeling, de persoonlijkheidskenmerken en het thema 'kennisdoorstroming' aan de orde. Daarnaast zijn de bedrijven ook bedrijfseconomisch geanalyseerd.

Poot et al., (2006) hebben in het project 'Ondernemen in netwerken' verschillende netwerken bestudeerd, waaronder de groep verbrede landbouwers uit Waardewerken. Zij tonen daarbij aan dat er een duidelijk onderscheid te maken is tussen de pioniers en de meerderheid waar de tweede generatie verbreders uit voort komt. Dit onderscheid komt onder andere tot uiting in de verschillende motieven van verbreding. De pioniers vinden een uitdaging in het uitproberen van het nieuwe en het onbekende en durven risico's te nemen. Door hun hang naar het nieuwe en het onbekende hebben ze weinig behoefte aan het meetrekken van de volgers. De tweede generatie verbreders vindt een uitdaging in het inbedden van zakelijke belangen en het sluiten van coalities met aangrenzende schakels in productieketens. Tegelijkertijd is het twijfelachtig of deze groep veel behoefte heeft aan de kennis en ervaring van de pioniers. Zij opereren meer vanuit urgentie, bijvoorbeeld de noodzaak om te komen tot aanvullende inkomensbronnen. Als ze bedreigingen op zich af zien komen, dan proberen ze die groepsgewijs met hun toeleveranciers en afnemers af te wenden. Ze hebben meer de neiging om samen kennis en ervaring te ontwikkelen en te verspreiden (Poot et al., 2006).

### 2.2.2 Een geïnspireerd scenario

In deze paragraaf wordt een beeld geschetst van het huidige inkomen van de verbrede ondernemers vanuit het multifunctionele netwerk in het project 'Waardewerken'. Deze groep ondernemers kan worden beschouwd als pioniers. Dat wil zeggen dat deze kleine groep nu al laat zien wat de grote groep die daarna met verbreding aan de slag gaat in potentie in zich heeft. De financiële prestaties van deze groep kunnen worden geprojecteerd op een reële schatting van het aantal bedrijven dat in Nederland deel kan nemen aan multifunctionele landbouw. Dit kan gezien worden als een bovengrens van het economische potentieel van de multifunctionele landbouw in Nederland. Er zijn vele randvoorwaarden die mede bepalend zijn of dit potentieel daadwerkelijk wordt behaald zoals markt, ondernemerscapaciteiten, opheffing van belemmeringen in regelgeving, etc.

De schatting van economische potenties van verbreding is gebaseerd op de economische analyse die in 2004 is gehouden onder de deelnemers van het netwerk Waardewerken. De omzet van deze bedrijven bestaat uit de aan derden in rekening gebrachte bedragen voor geleverde goederen en/of verleende diensten. Voor de waardewerkers zijn deze in kaart gebracht via de boekhoudrapporten.

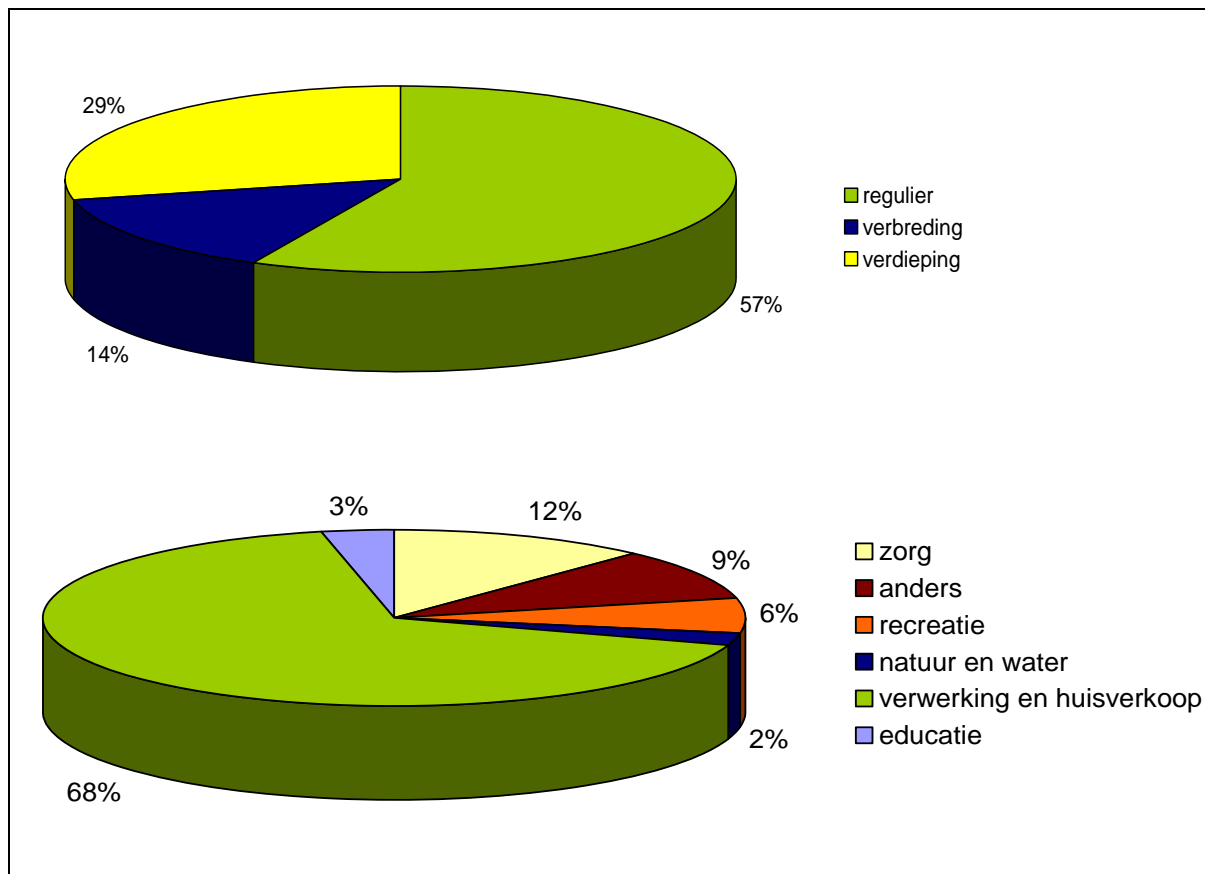
De totale omzetten van 14 van de 18 bedrijven<sup>2</sup> in Waardewerken variëren van 100.000 euro tot 700.000 euro. Gemiddeld werd er in 2003 door deze bedrijven 324.000 euro aan omzet gerealiseerd. Figuur 2 verdeelt de gemiddelde omzet op de bedrijven van de 'Waardewerkers' naar reguliere, verbredings- en verdiepingsactiviteiten. Bijna de helft (43%) van de totale omzet komt voor rekening van verbreding en verdieping. Dit komt overeen met een bedrag van ca. 139.000 euro. In tabel 4 worden de omzetten per verbrede tak weergegeven. Hierbij worden respectievelijk de laagste, het gemiddelde en de hoogste omzetten voor de verbredings- en verdiepingsactiviteiten van de Waardewerkers weergegeven.

---

<sup>2</sup> In totaal zijn 18 bedrijven betrokken bij het netwerk Waardewerken (voorheen Kennisnetwerk Multifunctionele Landbouw). Vanwege discussie over de toedeling van kosten en baten is besloten om van 4 bedrijven de economische resultaten in dit overzicht niet mee te nemen. De economie van deze vier bedrijven laat echter geen positieve of negatieve uitschieters zien ten opzichte van het totaal waardoor het gemiddelde veel zou verschuiven.



Figuur 2: Gemiddelde omzetverdeling naar reguliere, verbredings- en verdiepingsactiviteiten<sup>3</sup> van de ondernemers uit Waardewerken in 2003



Tabel 4: Laagste, gemiddelde en hoogste omzet van de verbredings- en verdiepingsactiviteiten van de ondernemers uit Waardewerken in 2003 (x 1000 euro)

Tak	Aantal	Laagste	Gemiddelde	Hoogste
Recreatie	4	16,3	30,3	41,9
Zorg	5	9,2	46,7	86,7
Verwerking & huisverkoop	6	26,7	215,5	469,7
Educatie	3	1,5	21,9	59,7
Natuurbeheer	3	6,0	14,3	21,3
Verhuur en evenementen	1	182,9	182,9	182,9

Omdat de omzet nog niets zegt over de winst, zijn in tabel 5 de hoogste, de laagste en de gemiddelde winst per tak weergegeven. Voor het berekenen van de winst per verbredingstak zijn kosten toegerekend. De variabele kosten konden vrij eenvoudig toegerekend worden aan de hand van de boekhoudrapporten en bedrijfsadministraties. Deze toedeling is lastiger te bepalen voor productiemiddelen die voor meerdere takken worden gebruikt. Aan de ondernemers is gevraagd deze vooral vaste kosten te verdelen over de verschillende productietakken aan de hand van de mate van gebruik. Deze inschatting kon maar in beperkte mate onderbouwd worden met cijfers over het gebruik. De winst per activiteit zoals weergegeven in tabel 5

<sup>3</sup> LEI heeft in haar systematiek zoals eerder in dit rapport beschreven, loonwerk meegenomen als 'verbrede' activiteit. In de economische analyse die is uitgevoerd onder de Waardewerker is deze tak niet gedefinieerd.

is dan ook een indicatie op basis van inschattingen van de ondernemer. Uit deze tabel blijkt dat de zorg tak bij de waardewerkers gemiddeld de hoogste winst genereerde in 2003. Ook de tak verwerking & huisverkoop laat gemiddeld een positief resultaat zien. Daarbij valt wel op dat tussen de hoogste en de laagste winst een enorm verschil zit. Deze tak kan zowel geld opleveren als geld kosten. Dit geldt ook voor de takken educatie en recreatie. De tak natuur leverde in alle gevallen geld op. De absolute bedragen zijn hierbij niet hoog.

Tabel 5: **Laagste, gemiddelde en hoogste bruto winst van de verbredings- en verdiepingsactiviteiten van de ondernemers uit Waardewerken in 2003**

Tak	Aantal	Laagste	Gemiddelde	Hoogste
Recreatie	4	-16.411,-	3.178,-	15.631,-
Zorg	5	18962,-	34.002,-	53.698,-
Verwerking & huisverkoop	6	-45.840,-	15.965,-	110.160,-
Educatie	3	-8.556,-	6.144,-	31.751,-
Natuur	3	5.993,-	9.679,-	18.675,-

In grote lijnen zijn de resultaten van de waardewerkers positief. Dit geeft aan dat er resultaat te behalen valt met multifunctionele landbouw. Wel moet hierbij opgemerkt worden dat het hier om eenjarige cijfers gaat van een beperkte groep ondernemers die serieus met multifunctionele landbouw bezig zijn. De vraag is wat deze resultaten zeggen over het nationale perspectief van multifunctionele landbouw. Uitgaande van voldoende ruimte in de markt (hier wordt in hfd. 3 op ingegaan), aanwezigheid van de juiste randvoorwaarden en ondernemerschapcompetenties, kunnen deze cijfers gebruikt worden voor een schets van een toekomstperspectief. Wanneer de resultaten van de (kleine) groep pioniers geprojecteerd wordt op de (grote) groep die volgt, dan is de potentie van verbreding voor de sector vele malen groter dan dat nu in de huidige land- en tuinbouw in Nederland het geval is. Dit is in tabel 6 gedaan voor de takken zorg, educatie & recreatie en verwerking & huisverkoop. De gemiddelde potentiële opbrengsten op de bedrijven van de Waardewerkers is hiervoor vermenigvuldigd met het huidige aantal multifunctionele bedrijven. Het totale economische potentieel voor deze drie takken op basis van deze berekeningen wordt dan ongeveer anderhalf miljard euro.

Tabel 6 : **Projectie multifunctionele landbouw per tak**

Tak	Huidig aantal bedrijven <sup>4</sup>	Potentiële omzet per bedrijf (x 1000 euro)	Potentiële omzet totaal (x 1mln euro)
Recreatie	2546	30	77,2
Verwerking & Verkoop	6485	216	1397,7
Zorg	372	47	17,4
Totaal			1492,2

Als uitgangspunt geldt het feit dat 17%, of 15.000 van alle land en tuinbouwbedrijven in Nederland, aan verbreding doet. Gesteld dat deze bedrijven hetzelfde economisch potentieel (gemiddeld 139.000 euro aan omzet) hebben in vergelijking met de voorloperbedrijven van Waardewerken dan kan de economische betekenis (omzet) van verbreding en verdieping uitlopen tot meer dan 2 miljard euro. Paragraaf 2.2 geeft aan dat de huidige verwachte totale omzet van verbreding en verdieping 500 miljoen euro bedraagt (inclusief loonwerk). In de hierboven gedane berekening op basis van omzetten uit Waardewerken geïnspireerd scenario) is dit economische potentieel dus minimaal 4 keer zo hoog.

Bij de aannames achter dit geïnspireerde scenario zijn kanttekeningen te maken. De gedane aannames zijn beslist bediscussieerbaar. Zo is het een aanname dat het mogelijk is om de economische prestaties van verbrede bedrijven te optimaliseren tot het niveau van de prestaties van de bedrijven in Waardewerken. Enerzijds roept dat de vraag op of dit haalbaar is, omdat deze groep geïnspireerde ondernemers niet als model kan gelden voor alle ondernemers. Anderzijds kan men zich afvragen of de ondernemers in Waardewerken hun bedrijf ook nog verder kunnen optimaliseren. Gezien de verschillen tussen ondernemers in Waardewerken lijkt dit zeer goed mogelijk. Ook gold in de berekening als uitgangspunt dat het percentage bedrijven dat aan verbreding doet 17% blijft. Mocht dit percentage stijgen dan valt het potentieel hoger uit.

De projectie van tabel 5 is daarmee vooral een prikkeling voor een realistische beeldvorming over mogelijkheden. Gezien de aannames over complexe ontwikkelingen heeft het geen voorspellende waarde maar geeft het aan dat de Nederlandse landbouw een fors hogere omzet kan realiseren uit multifunctionele activiteiten. Voorwaarde is uiteraard wel dat er een markt beschikbaar is. Hierover wordt in hoofdstuk 3 ingegaan.

---

<sup>4</sup> Bron CBS, Statline, 2005

## 3 Marktpotenties

Dit hoofdstuk geeft eerst een aantal algemene trends in de samenleving die de marktpotentie van multifunctionele landbouw beïnvloeden. Vervolgens wordt ingegaan op de specifieke marktmogelijkheden. Om de nodige diepgang te kunnen bereiken is ervoor gekozen niet alle takken van multifunctionele landbouw in beeld te brengen. Gekozen is te focussen op drie verschillende vormen van multifunctionele landbouw: zorglandbouw, recreatie & educatie en productverwerking & huisverkoop.

### 3.1 Trends en ontwikkelingen in de samenleving

De ontwikkeling van multifunctionele landbouw in de toekomst is afhankelijk van de ontwikkelingen en de trends die zich voor doen in de samenleving en in beleid.

#### **Demografische ontwikkelingen**

De Nederlandse bevolking zal groeien tot 16,5 miljoen mensen in 2009 en tot 18 miljoen in 2040. Daarnaast verandert de samenstelling van de Nederlandse bevolking. In 2003 was 23% van de bevolking ouder dan 55 jaar (vergrijzing). Deze groep bestaat grotendeels uit actieve en welgestelde senioren. In 2030 zal dit 35% zijn. Het aandeel eenpersoonshuishoudens, "Young Empty Nesters" en het aandeel niet-westerse allochtonen (verkleuring) stijgt (LNV, 2005a; LNV, 2005c).

#### **(Sociaal-) Economische en politieke ontwikkelingen**

Het aantal deelnemers aan het arbeidsproces neemt af. Vrije tijd wordt kostbaar in de toekomst en moet daarom zo veel mogelijk 'opleveren' (Voorst, 2004). De realisatie van de ontwikkeling van groen en natuur, zoals de realisatie van de Ecologische Hoofdstructuur, gaat langzamer dan gepland (LNV, 2005c). De onroerend goedmarkt in de steden staat onder druk. Wonen en werken in de omliggende gebieden neemt toe, mede door toenemende mobiliteit. De vraag naar buiten wonen neemt toe (Voorst, 2004).

#### **Sociaal-culturele ontwikkelingen**

De samenleving versnelt; mensen willen en doen meer en daarom zijn mensen bewust op zoek naar rust en onthaasting. De hoeveelheid vrije tijd van mensen neemt af, maar deze tijd wordt zoveel mogelijk buitenshuis doorgebracht (Voorst, 2004). Mensen willen daarnaast zo veel mogelijk diversiteit in hun activiteiten. Dit leidt tot 'zapgedrag'; mensen willen natuurlijke, culturele, historische, educatieve en sportieve activiteiten ondernemen, maar zullen er zo nu en dan aan deelnemen. Dit wordt versterkt door de snelle toegankelijkheid van informatie van activiteiten waardoor men bewuster consumeert. Mensen zijn daarbij in toenemende mate kwaliteitsbewust. (LNV, 2005c; Voorst, 2004).

De samenleving individualiseert, in de denkwijze en mentaliteit staat dit centraal; mensen hebben daarom in hun vrije tijd behoefte aan sociale contacten en het ondernemen van activiteiten in groepsverband. Daarnaast bestaat de behoefte aan dingen van vroeger, een behoefte aan authenticiteit en nostalgie. Door de globalisering is er aan de ene kant behoefte aan mondiale thema's en ervaringen, maar aan de andere kant is er meer behoefte aan streekeigen, regionaal en een eigen identiteit (LNV, 2005c).

Jongeren richten zich vooral op sport, beweging, spanning en elkaar ontmoeten. Allochtonen hebben een andere invulling van hun vrije tijd en stellen daarom ook andere eisen. Zij hebben nu behoefte aan mogelijkheden om elkaar te ontmoeten. De natuur vormt hierbij het decor van de activiteiten. De ontwikkeling van vrijetijdsgedrag van de allochtonen is nog onduidelijk. De ontwikkeling wordt niet alleen bepaald door hun sociaal-economische positie, maar ook door culturele factoren. Ouderen zijn actieve en welgestelde senioren. Deze groep heeft behoefte aan activiteiten die de gezondheid beïnvloeden. Daarnaast stellen de minder valide ouderen eisen aan de toegankelijkheid van activiteiten (LNV, 2005c).

## Beleid

Een aantal veranderingen in beleid kunnen daarnaast van invloed zijn op de ontwikkeling van de multifunctionele landbouw.

- Decentralisatie van plattelandsbeleid. De sturingsfilosofie in beleid verandert. Het grootste deel van het Nederlandse beleid is afkomstig van het Europese beleid. De landelijke overheid zal de vertaling van het Europese beleid naar het Nederlandse beleid verzorgen. De uitvoering van dit beleid vindt decentraal plaats, op provinciaal en gemeentelijk niveau. Het beleid wordt daarom regiospecifiek en dichtbij ingevuld, waardoor meer beïnvloeding mogelijk kan zijn. Dit wordt vooral zichtbaar in het ruimtelijke ordeningsbeleid, maar ook in natuurbeleid en waterbeheer (Bruins, et al, 2004). Tegelijkertijd kan dit ook leiden tot regionale verschillen in beleid voor dezelfde problematiek met als gevolg dat bedrijven verschillende ontwikkelingsmogelijkheden hebben in verschillende gebieden.
- Verscherping van het milieubeleid en handhaving van het grond- en pachtbeleid zorgen er voor dat schaalvergroting en intensivering voordelen oplevert voor het bedrijfsinkomen. Toepassing van multifunctionele landbouw past vaak niet in de trend van schaalvergroting (Bruins, et al., 2004).
- Europees markt- en prijzenbeleid: De inkomstensteun die ondernemers ontvangen zal met ingang van 2008 langzaam worden afgebouwd. In 2015 is deze inkomenssteun helemaal verdwenen. Daarnaast wordt het melkquoteringssysteem waarschijnlijk in 2014 opgeheven. Dit stimuleert het zoeken naar andere inkomstenbronnen (Bruins, et al., 2004).
- Fiscaliteiten en financiering: Hierin worden geen veranderingen verwacht. Bedrijfsbeëindiging wordt niet gefaciliteerd. Omzetting van agrarische bedrijven onder de Natuurschoonwet (NSW) levert voordelen op door vrijstelling van het betalen van successie- en schenkingsrechten bij overdracht naar een ander generatie en vrijstelling van betaling van vermogensrendementheffing die wel over landbouwgrond moet worden betaald. Natuur- en landschapsbeheer en recreatie profiteert van deze regeling omdat openstelling en natuurbeheer voorwaarden zijn in de NSW-regeling. De fiscale belemmeringen bij bedrijfsoverdracht zijn verminderd door de wijzigingen in de invulling van het schenkings- en successierecht. Dit betekent echter niet dat bedrijfsovername hierdoor makkelijker wordt, omdat dit hoge kosten, hoge schulden of lange maatschapperodes met zich mee brengt (Bruins et al., 2004). Er is echter wel een effect op overnameprijzen en afrekening met de fiscus, waardoor een financieel effect voor de toekomst ontstaat (B. Doorneweert, 2005, pers. com).

## Buitenlandse trends

De inkomstenbijdrage uit multifunctionele landbouw is lager dan in de ons omringende landen. Nederland heeft een inkomstenbijdrage uit verbreding van 3,5% en uit verdieping van 2,5%. Duitsland heeft het hoogste aandeel met ongeveer 8% voor verbreding en ongeveer 7% voor verdieping. Hieruit kan onder andere worden afgeleid dat er ook in Nederland ruimte moet zijn voor groei van de multifunctionele landbouw tot vergelijkbare niveaus voor verbreding en verdieping (Boekema en Brussel, 2003).

## 3.2 Marktpotenties zorglandbouw

### *Huidige markt*

De recente ontwikkeling van zorgboerderijen in Nederland heeft te maken met twee ontwikkelingen in de zorg. In de eerste plaats de vermaatschappelijking van de zorg, waarbij zorg op zo'n manier wordt aangeboden dat mensen zoveel mogelijk een volwaardig deel kunnen blijven uitmaken van de samenleving. Daarnaast is de zorg meer vraaggestuurd gaan werken. Ook de ontwikkelingen in de landbouw zorgen ervoor dat er meer zorgboerderijen ontstaan (Ketelaars et al., 2002). Het aantal zorgboerderijen is toegenomen van 75 in 1998 tot 432 in 2004. Zorgboerderijen liggen verspreid door Nederland, met concentraties in het midden en zuiden van het land. Vooral in het westen van Nederland is ruimte voor nieuwe zorgboerderijen (Landelijk Steunpunt Landbouw en Zorg, 2004). Een grove omzetberekening kan worden gemaakt. Hierbij wordt uitgegaan van een gemiddelde van 7 cliënten per bedrijf, die 200 dagen per

jaar op het bedrijf aanwezig zijn. De gemiddelde omzet per cliënt is geschat op 40 euro per dag. Dit resulteert totaal in een omzet van 24 miljoen euro per jaar (tabel 8).

### Potentiële markt

Gebaseerd op onderzoek door Kramer en Claessens (2002) wordt een groei naar 1.000 zorgboerderijen verwacht. Dit onderzoek is gebaseerd op bepaling van de potentiële zorgvraag van verstandelijk gehandicapten, ouderen en geestelijke gezondheidszorg (GGZ) cliënten. Hierbij is bepaald dat de potentiële vraag bij de instellingen gemiddeld 6,5% van de cliënten uit de verstandelijk gehandicaptenzorg is, 7% uit de GGZ en 5,5% uit de ouderenzorg, met een spreiding van 3 tot 20%. De zorgvraag van groepen zoals arbeidsrehabilitatie (ABW-ers en AOW-ers), jeugdzorg, kinderopvang, speciaal onderwijs, TBS en reclassering (Kramer en Claessens, 2002), maar ook verslavingszorg en opvang van dak- en thuislozen, is niet bepaald omdat hiervoor te weinig gegevens voorhanden waren. Wanneer uitgegaan wordt van een vergelijkbaar percentage cliënten van 5% in deze groepen dat baat heeft bij opvang op een zorgboerderij, is er vraag van ca. 100.000 cliënten naar plaatsing op een zorgboerderij. Theoretisch is er daarom een groei mogelijk naar 5.000 tot 7.000 zorgboerderijen. Een groei naar 5.000 zorgboerderijen wordt reëel geacht (Hassink, 2005, pers. com.). Wanneer opnieuw uitgegaan wordt van 7 cliënten per bedrijf, voor 200 dagen per jaar met een omzet van 40 euro per cliënt, is de marktpotentie 280 miljoen euro (zie tabel 7). In 2003 waren de uitgaven van de gehele zorgsector (totaal aan gezondheidszorg, welzijnszorg en kosten beleids- en beheerorganisaties) in Nederland 56 miljard Euro (CBS, 2004a). Op dit moment bedraagt de omzet in de zorglandbouw 0,04% van de totale uitgaven in de zorg. Dit kan stijgen naar 0,5% van de totale zorg uitgaven bij gelijkblijvende uitgaven aan zorg. Deze uitgaven zullen echter in de toekomst stijgen door de vergrijzing van de samenleving.

Verder wordt aangenomen dat de vraag naar zorgboerderijen zal stijgen wanneer de bekendheid en het aantal doelgroepen vergroot wordt (Ketelaars et al., 2002; Langeveld et al., 2005). Daarnaast is het waarschijnlijk dat zorgboerderijen in de toekomst meer functies krijgen in de lijn van de ontwikkelingen in de plattelandsvernieuwing (Ketelaars et al., 2002).

### Ontwikkelingen

De ontwikkeling van de zorglandbouwsector is erg afhankelijk van de ontwikkelingen in de zorg. De koppeling van vraag en aanbod is door de verkokering van het beleid lastig en nieuwe vormen van zorg en functieverweving zorgen ervoor dat het beleid van verschillende sectoren met elkaar in verband worden gebracht waardoor problemen kunnen ontstaan (Langeveld et al., 2005).

De financiering van de zorg zorgt ook voor obstakels in de ontwikkeling. Zorgboerderijen zijn zelfstandige ondernemingen die soms door een samenwerkingsverband aan een zorginstelling zijn verbonden. Het aantal zorgboerderijen dat zo'n samenwerking aangaat blijft stabiel, waarschijnlijk veroorzaakt door dat instellingen met de veranderende regelgeving andere belangen hebben en de aandacht op de eigen organisatie richten. Veel instellingen hebben al een samenwerking of stichten zelf een zorgboerderij. Daarnaast geven de zorgboerderijen vaak de voorkeur aan het ontvangen van cliënten met een persoonsgebonden budget (PGB). Het aantal PGB's neemt toe omdat er grotere bekendheid is van het PGB en omdat meer mensen de mogelijkheid hebben om een PGB aan te vragen (Landelijk Steunpunt Landbouw en Zorg, 2004).

De financiering van de zorglandbouw gaat binnenkort veranderen. In 2006 wordt de Wet Maatschappelijke Ondersteuning (WMO) ingevoerd. De WMO regelt dat gemeenten een brede verantwoordelijkheid krijgen voor het ondersteunen van hun burgers. Het is nog onduidelijk welke gevolgen de WMO heeft voor zorglandbouw (Kruijff, 2005).

Een beperking in de groei op dit moment is het verkrijgen van een AWBZ-erkenning. Op dit moment verenigen zorgboerderijen zich regionaal en vragen gezamenlijk een AWBZ-erkenning aan (Landelijk Steunpunt Landbouw en Zorg, 2004).

## 3.3 Marktpotenties voor recreatie en educatie

### 3.3.1 Inleiding

In totaal wordt in Nederland (incl. de uitgaven van buitenlandse toeristen) € 420 miljard besteedt in de toeristisch-recreatieve sector; ongeveer 383.000 mensen zijn werkzaam in deze sector en de sector beslaat 4% van het Nederlandse BNP (LNV, 2005c).

Verschillende dimensies van vrijetijdsbesteding kunnen worden onderscheiden, namelijk ontplooiing, vrijheid, ontspanning, de sociale dimensie en gezondheid. In een opinieonderzoek scoren vooral ontspanning en vrijheid hoog (resp. 92% en 81%); de sociale dimensie soort 51% (LNV, 2005d).

Het aantal agrarische bedrijven dat agrotourisme en verblijfsrecreatie aanbiedt was in 2003 ongeveer 2.500 (2,9% van het totale aantal agrarische bedrijven) (Swienink, 2005). Er is veel variatie in het type activiteit dat wordt aangeboden op deze bedrijven. Beveren en Zwart (2003) geven aan dat iets minder dan de helft van deze ondernemers verblijfsrecreatie op het eigen erf aanbiedt. Dit varieert van een minicamping tot luxe Bed & Breakfastaccommodaties. Het merendeel van de ondernemers biedt naast verblijfsrecreatie ook dagrecreatieactiviteiten aan (Beveren en Zwart, 2003).

Uit marktonderzoek blijkt dat 42% van de Nederlandse bevolking gebruikt maakt van agrotouristische activiteiten in Nederland. Er bestaat nog een extra potentiële groep van 15% die gebruik wil maken van deze activiteiten, zeker als het product meer onder de aandacht wordt gebracht bij deze doelgroep (Beveren en Zwart, 2003).

### 3.3.2 Dagrecreatie

#### Huidige markt

Consumentenonderzoek van Beveren en Zwart (2003) wijst uit dat het jaarlijkse aantal bezoekers van agrotouristische dagrecreatie ongeveer 10 miljoen bezoekers is. Het aandeel bedraagt daarmee niet meer dan 2% van het totale aantal dagtochten door Nederlanders in 2001 (Beveren en Zwart, 2003). In 2001/2002 hebben Nederlanders € 11,5 miljard uitgeven aan dagtochten. Het grootste deel hiervan wordt besteed aan eten en drinken (€ 6,8 mld., ca. 60%); de rest wordt besteed aan entree- en deelnamekosten (€ 2,9 mld., ca. 25%) en reiskosten (€ 1,8 mld., 16%) (LNV, 2005c).

#### Potentiële markt

Ongeveer 45% van de Nederlanders heeft weleens een agrarisch bedrijf bezocht voor recreatie (Beveren en Zwart, 2003). Door burgers meer te binden aan het bedrijf kan de potentiële markt worden vergroot. Naar schatting wordt nu 75% van de potentiële markt voor dagrecreatie benut door de agrotouristische sector (Beveren en Zwart, 2003). Op basis van deze cijfers kan de huidige en de potentiële markt voor dagrecreatie bepaald worden (zie tabel 7).

#### Ontwikkelingen

Dagtochten worden vooral ondernomen in de buurt van het eigen huis. Binnen een straal van 10 kilometer van de vertrekplaats vindt 60% van de dagtochten plaats; 40% hiervan vindt plaats binnen een straal van 5 kilometer. Naast de dagtochten vinden in deze gebieden ook korte dagtochten (korter dan 2 uur) plaats, waardoor het percentage recreatieve activiteiten in de straal van 0 tot 10 kilometer van de vertrekplaats nog hoger zijn. Stedelingen recreëren vooral in het groen in en om de eigen stad. Een te grote afstand en barrières bepalen sterk waar men recreëert (LNV, 2005d).

De belangrijkste activiteiten op het platteland zijn wandelen en fietsen (LNV, 2005d); 53% van de ondervraagden in een consumentenonderzoek wandelt en 36% fietst (LNV, 2005b). Gezien de demografische ontwikkelingen zal dit aandeel in de toekomst nog stijgen (LNV, 2005d). Randstedelingen gaan liever in het buitenland naar het platteland (LNV, 2005b).

### 3.3.3 Verblifsrecreatie

#### *Huidige markt*

Nederlanders hebben in totaal in 2001 17,7 miljoen korte en/of lange vakanties in eigen land doorgebracht. Het totale aantal overnachtingen was 99 miljoen. In totaal werd in 2002 273 miljoen Euro besteed aan agrotouristische verblifsrecreatie (agrotouristische vakanties en indirecte bestedingen in de regio). Het grootste deel hiervan (68%) werd doorgebracht op een minicamping. Andere veelgebruikte faciliteiten zijn kampeerboerderijen (10%), appartementen/huisjes (9%) en Bed&Breakfastaccommodaties (8%) (Beveren en Zwart, 2003).

#### *Potentiële markt*

Beveren en Zwart (2003) geven op basis van onderzoek aan dat naar schatting 50% van de potentiële markt voor verblifsrecreatie wordt benut door de agrotouristische sector. Hieruit volgt een huidige en potentiële markt voor verblifsrecreatie (zie tabel 7).

De huidige markt omvat 0,09 % van de totale toeristisch-recreatieve sector, het potentieel bij gelijkblijvende markt is 0,15%.

#### *Ontwikkelingen*

Uitbreiding van de markt is mogelijk als er ingespeeld wordt op de eisen van de verschillende doelgroepen voor recreatie. Vooral 50-plussers en gezinnen met jonge kinderen voelen zich aangetrokken tot de kwaliteiten die het agrotourisme bieden, namelijk rust, ruimte, kleinschaligheid en gastvrijheid (LNV, 2005d). Er worden ook vaker korte vakanties in eigen land gemaakt. De kwaliteit speelt steeds vaker een belangrijke rol; door de schaarse tijd heeft men veel wensen en is men kritischer op kwaliteit. Men hecht veel waarde aan prijs-kwaliteitverhouding en de beleving van de omgeving. Ouderen hebben daarnaast behoefte aan de mogelijkheid tot ommetjes in de buurt en goed toegankelijke voorzieningen voor minder validen. Ook is er een groeiende behoefte aan vakanties die direct of indirect de gezondheid bevorderen (LNV, 2005c). Er wordt ook verwacht dat de vraag naar recreatiemogelijkheden dichtbij huis en in een natuurlijke omgeving zal toenemen (Hubregtse, 2001). Allochtonen hebben behoefte aan recreatiemogelijkheden dicht bij de stad waar men elkaar kan ontmoeten, picknicken, barbecuen en spelen; de natuur dient als decor van de activiteit (LNV, 2005c).

Behoeften naar voorzieningen die bestaan op het platteland zijn goede horecagelegenheden en goede wegen en paden. Verder is er behoefte aan sanitaire voorzieningen (6%) en picknickmogelijkheden en bankjes (LNV, 2005d).



### 3.3.4 Educatie

Er is weinig bekend over de marktpotentie van educatie in de multifunctionele landbouw. In 2003/2004 waren er 7.007 onderwijsinstellingen in het basisonderwijs, 349 in het speciaal basisonderwijs en 679 in het voortgezet onderwijs. In totaal wordt er in Nederland € 24,7 miljard uitgegeven aan onderwijs. Dit is 5,5% van het BNP (CBS, 2004b).

Wanneer delen van het onderwijsprogramma gegeven kunnen worden op educatieboerderijen, is er een grote markt. In een onderzoek van Innovatiesteunpunt Wageningen (Oogst, 2003) wordt gesteld dat er ruimte is voor ca. 100 educatieboerderijen. De behoefte naar deze boerderijen bestaat bij scholen, VV's, en ander toeristische organisaties. Het probleem is dat het lastig is om dit soort boerderijen rendabel te maken, omdat scholen vaak geen geld hebben voor onderwijsprogramma's. Er moeten daarom contracten gesloten worden met gemeenten voor financiering (Oogst, 2003). Hiermee gaat men concurreren met al bestaande natuur- en milieu educatiecentra, volkstuinen en kinderboerderijen.

## 3.4 Marktpotenties voor productverwerking en huisverkoop

### *Huidige markt*

Het gemiddelde bedrag dat huishoudens besteden aan voedings- en genotsmiddelen was € 4.289 in 2000. Het aandeel voedsel in de totale uitgaven van een gezin daalde naar 17% van de totale uitgaven. Nederlanders besteden een steeds kleiner aandeel van hun inkomen aan voedsel (LNV, 2003b). In 2002 was het aandeel van de totale uitgaven gedaald naar 16,6%. In totaal werd in dat jaar 36,5 miljard euro aan voedings- en genotsmiddelen besteed door Nederlandse particuliere huishoudens (Broekhuizen en Tacken, 2004).

In 2003 waren er ca. 5.400 agrarische bedrijven die producten direct aan huis verkopen. Dit is 6% van het totaal aantal agrarische bedrijven. Bij afzet aan huis gaat het vooral om afzet van aardappelen, bloemen, groenten, fruit en kaas (CBS, 2004b). De betrouwbaarheid is echter discutabel omdat niet altijd open wordt gedaan over deze vorm van bijverdiensten (Hubregtse, 2001). Ongeveer 1.100 bedrijven verwerken zelf producten op het bedrijf, waarbij kaas en zuivelproducten de grootste groep is (538 bedrijven) (Swienink, 2005). Ongeveer 0,7% van het Nederlandse nationale melkquotum is het consumentenquotum dat door boeren op het bedrijf wordt verwerkt (77 miljoen kg melk) (Agrarisch Dagblad, 2005).

Een schatting van de Stichting Streekproducten Nederland (SPN) gaat uit van 1695 producenten en verwerkers van streekproducten en streekspecialiteiten, namelijk kaasbereiders en zuivelverwerkers (500), vleesverwerkers (750), brood en banket (395) en dranken (incl. sappen) (50) (Broekhuizen en Tacken, 2004). De omzet van kleinschalige producten en verwerkers van streekproducten wordt nu geschat op 90 miljoen euro (Bruin en Oostindie, 2005).

### *Potentiële markt*

Markt- en consumentenonderzoek geven aan dat maximaal 40% van de consumenten gevoelig is voor de waarden van streekproducten, zoals smaak, bijzondere kwaliteit, regionale herkomst en duurzaamheid. Om deze potentiële markt daadwerkelijk te realiseren zijn nieuwe afzetconcepten, opschaling van afzet en professionalisering nodig. Wanneer dit gerealiseerd wordt kan de omzet in de komende 5 jaar verdubbelen naar 180 tot 200 miljoen. De verwachting is dat een verviervoudiging tot 2015 haalbaar is naar 360 tot 380 miljoen. Bij een gelijkblijvende consumptie van huishoudens van 36,5 miljard (welke gezien de trend van de afgelopen jaren naar verwachting verder zal stijgen), leidt dit tot een potentiële omzet van 0,5% van deze totale consumptie in 2010 en 1% in 2015 (Bruin en Oostindie, 2005) (Zie tabel 7).

### Ontwikkelingen

Het consumentenplatform van LNV onderscheidt twee bewegingen in de consumptie van voedsel in de toekomst, namelijk *Mass* en *Class*. Een grote groep mensen geeft de voorkeur aan genieten door andere activiteiten dan koken en eten (*Mass*). Door deze groep zal het gebruik van kant- en klaarmaaltijden toenemen. Een kleine groep consumenten (ongeveer 10% van de bevolking; *Class*) geeft de voorkeur aan bewust omgaan met voedsel. Deze groep vindt biologisch voedsel, gezondheid, kwaliteit en slow food belangrijk (LNV, 2003a).

Ook is de beweging zichtbaar dat beleving van voedsel steeds meer aandacht krijgt, naast de behoefte aan gemak. Binnen beleving kan onderscheid gemaakt worden in de beleving gericht op het individu (ego), zichtbaar door behoefte aan plezier bij koken en eten en in de beleving gericht op de maatschappij (eco), zichtbaar door behoefte aan goed gedrag, zoals dierwelzijn, milieu en mensen (LNV, 2003b). De huidige trends in consumptie kunnen worden aangeduid met de 4G's, namelijk gezond, gemak, genieten en gevarieerd. Daarnaast zijn kwaliteit, veiligheid en individualiteit van groot belang voor de consument (Broekhuizen en Tacken, 2004).

Er ontstaan ook verschillen in de manier van koken en eten doordeweeks en in het weekend. Doordeweeks staat gemak voorop, terwijl men in het weekend aandacht besteedt aan beleving. Bij dit soort gelegenheden is er meer aandacht voor regionale producten, biologische producten en delicatessen. Niet alleen het eten en koken dragen bij aan de beleving, ook het winkelen maakt hier onderdeel van uit (retailtainment). Hierdoor stijgt de vraag naar kleinschalige authentiek winkelaanbod in stadscentra (LNV, 2003b).

Belemmeringen in de boerenzuivelsector worden verwacht als de kosten voor de hygiëncode door de sector zelf opgebracht moet worden. De hogere kosten leiden tot een enorme lastenverzwaring die de marges verder onder druk zullen zetten. Dit kan leiden dat bedrijven stoppen met het thuis verwerken van melk tot kaas en zuivel (Zuivelzicht, 2005).

Het nieuwe EU-beleid van na 2006 lijkt goede mogelijkheden te bieden voor de ondersteuning van verdere ontwikkeling van streekproductie in Nederland. Omdat het nieuwe beleid zich richt op kwaliteit die een bijdrage levert aan de regionale ontwikkeling. Een goed georganiseerde sector is hiervoor een voorwaarde (Bruin en Oostindie, 2005).

## 3.5 Beschouwing marktpotenties

Op basis van bovengenoemde literatuur kunnen inschattingen gemaakt worden van de huidige markt en de potentiële markt voor een aantal multifunctionele taken. Deze zijn in tabel 7 weergegeven.

Tabel 7: **Omzet huidige markt en potentiële markt voor zorglandbouw, agrotourisme, productverwerking en huisverkoop**

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

Voor dit hoofdstuk is gebruik gemaakt van diverse bronnen. Iedere bron maakt daarbij gebruik van verschillende uitgangspunten die niet altijd expliciet gemaakt worden. De trends en ontwikkelingen geven

echter aan welke factoren van invloed zijn op het marktpotentieel. Veranderingen in de trends en ontwikkelingen, veroorzaakt door welke reden dan ook, beïnvloeden daarmee de grootte van het hier geschetste marktpotentieel. Monitoring en meer inzicht in de effecten van deze trends en ontwikkelingen kunnen een beter beeld geven van de potentiële markt voor verbreding en verdieping.

### **Zorglandbouw**

De potentiële markt voor zorglandbouw is hier bepaald op basis van het percentage zorgvragers dat baat heeft bij plaatsing op een zorgboerderij. Daadwerkelijke plaatsing van een cliënt is echter niet alleen afhankelijk van de zorgvrager, maar is voornamelijk afhankelijk van de inrichting van de zorgsector, beschikbaarheid van zorgboerderijen en de ruimte die hierin wordt gecreëerd voor zorglandbouw. Om het volledige marktpotentieel te benutten moeten er veranderingen plaatsvinden, vooral in samenwerking tussen de verschillende instanties in de zorgsector, in de financieringsstructuur van de zorg en in de erkenning van zorgboerderijen.

### **Recreatie en educatie**

De potentiële markt voor recreatie is voornamelijk gebaseerd op de omvang van de huidige totale recreatiesector. Slechts een klein deel daarvan wordt ingevuld door de agro-recreatieve sector. Gezien de trends en ontwikkelingen in de maatschappij, waarbij de nadruk meer en meer ligt op recreëren in het groen op korte afstand van de woonplaats, lijkt het realistisch te veronderstellen dat de markt redelijk zal groeien, ook gezien de demografische ontwikkelingen. Om het geschetste marktpotentieel te realiseren, moet ingespeeld worden op de wensen van de consument door de toegankelijkheid te vergroten en een hoge kwaliteit aan diensten aan te bieden. Voor een forse groei gericht op het verkrijgen van een groter aandeel in de omzet van de totale recreatiesector zullen er sprongen gemaakt moeten worden in schaalomvang en professionaliteit bijvoorbeeld gericht op het bundelen van aanbod en het stimuleren van regio-concepten. Voor educatie is de potentiële markt onduidelijk omdat deze zeer afhankelijk is van de eisen die worden gesteld aan het onderwijsprogramma op scholen en buitenschoolse activiteiten en de bedragen die hiervoor beschikbaar gesteld worden. Dit betekent dat in feite de verschillende overheden de mogelijkheid hebben om deze marktpotentie vorm te geven.

### **Productverwerking en huisverkoop**

De potentiële markt voor productverwerking en huisverkoop is gebaseerd op het percentage consumenten dat geïnteresseerd is in de waarden van producten uit productverwerking en huisverkoop. Om deze potentiële markt ook daadwerkelijk te veroveren moet precies ingespeeld worden op de wensen van de consumenten. Daarnaast speelt regelgeving vanuit EU (ten goede) en voedselveiligheid (ten nadele) een belangrijke rol in het realiseren van dit potentieel.

## 4 Slotbeschouwing en aanbevelingen

### 4.1 Slotbeschouwing

#### **Huidige economische prestatie van verbreding is nog gering**

Ruim een derde van alle land- en tuinbouw bedrijven heeft één of enkele multifunctionele activiteiten. De totale omzet aan verbredings- en verdiepingsactiviteiten in Nederland ligt rond 500 miljoen euro. De geschatte gemiddelde omzet van 2.500 bedrijven met een recreatietak is 10.000 tot 12.000 euro. Voor de 500 zorgboerderijen is deze schatting gemiddeld 40.000 tot 50.000 euro. Bedrijven met huisverkoop en verwerking (ongeveer 6.500) behalen een gemiddelde geschatte omzet van 7.000 tot 10.000 euro. Geschat wordt dat 25 tot 40% van de omzet verdiensten zijn. In totaliteit draagt verbreding en verdieping 3,5% bij aan het totale inkomen in de land- en tuinbouw. Voor individuele bedrijven kan dit percentage aanmerkelijk hoger liggen. De laatste jaren is er in totaliteit sprake van een geringe stijging. Op basis van resultaten uit het verleden hoeft geen grote omslag verwacht te worden.

#### **Spreiding in resultaten duidt op potentieel**

Er is een grote spreiding in economische resultaten tussen de bedrijven. Het idee hierbij is dat het motief van de verbrede ondernemer mede bepalend is. In het deelrapport 'Motieven van multifunctionele ondernemers' is het onderscheid aangegeven tussen de geïnspireerde verbreders en de rationele verbreders. Deelnemers aan het project Waardewerken kunnen gezien worden als geïnspireerde verbreders. De gemiddelde omzet die deze ondernemers realiseren uit verbredings- en verdiepingsactiviteiten is fors hoger dan van de gemiddelde Nederlandse verbrede landbouwer. In dit rapport is een 'geïnspireerd scenario' uitgewerkt. Het projecteren van deze gemiddelde omzet van 139.000 € per bedrijf op 17% van de totale bedrijven leidt tot een omzet van ruim 2 miljard euro voor verbrede activiteiten. Dit is een verviervoudiging van de huidige omzet. Het lijkt niet realistisch om te veronderstellen dat onder de huidige randvoorwaarden dit potentieel zomaar wordt gerealiseerd. De uitdaging zit in het feit dat die randvoorwaarden zo gewijzigd worden dat dit potentieel werkelijkheid kan worden.

#### **Ruimte in de markt**

Naast het potentiële aanbod is het marktpotentieel beschreven op basis van diverse bronnen in de literatuur. Deze gaan uit van een vertienvoudiging van de huidige omzet in de zorglandbouw, van een kleine groei in de dagrecreatie en een verdubbeling in de verblijfsrecreatie. Voor productverwerking en huisverkoop wordt een verdubbeling in 5 jaar en een verviervoudiging in 10 jaar verwacht.

Concluderend kan gesteld worden dat er voldoende grond is voor figuur 1 uit de inleiding.

- er is een marktpotentieel voor multifunctionele land- en tuinbouwers dat nog lang niet benut is;
- in een voortschrijdend scenario op basis van resultaten uit het verleden wordt dit marktpotentieel bij lange na niet benut.
- de brede variatie in behaalde omzet van de groep verbreders geeft aan dat er ondernemers zijn die mogelijkheden hebben dit potentieel te benutten.

## 4.2 Aanbevelingen

### **Ombuigen van een voortschrijdend scenario naar een geïnspireerd scenario**

Voor een betere benutting van het marktpotentieel door verbrede ondernemers, en dus het verschuiven van het voortschrijdende scenario naar het geïnspireerde scenario zijn een aantal aanbevelingen geformuleerd. Deze kunnen worden onderverdeeld in vier hoofdlijnen (die elkaar deels overlappen). Het betreft het verbeteren van het ondernemerschap, het aanpassen van het ondernemersklimaat, markt-, keten- en netwerkontwikkeling en het zorgen voor inspiratie.

- **Verbeteren ondernemerschap**

De marktpotentie wordt beter benut als meer ondernemers kennis, vaardigheden en eigenschappen ontwikkelen om verbrede activiteiten succesvol te realiseren. Belangrijk aandachtspunt daarbij is dat het management op verbrede ondernemingen in het algemeen complexer is doordat meerdere functies op het bedrijf gecombineerd worden. Dit betekent bijvoorbeeld extra aandacht voor externe oriëntatie, klantgerichtheid, sociale vaardigheden en personeelsmanagement.

Activiteiten die hierbij passen zijn bijvoorbeeld:

- Het organiseren van 'masterclasses' met succesvolle verbrede ondernemers gericht op het leren van de voorlopers en professionaliseren van het ondernemerschap.
- Het opzetten van 'verbredingspractica'. Hierin werken ondernemers onder begeleiding aan het opzetten van een strategisch plan gericht op innovatieve verbrede activiteiten.
- Specifieke trainingen (vaardigheden) en themabijeenkomsten (kennis)

Ook kan gedacht worden aan het stimuleren van de instroom van geïnspireerde ondernemers van buiten de landbouw.

- **Aanpassen ondernemersklimaat**

De gedachte hierbij is dat als de institutionele omgeving voldoende ruimte en stimulansen biedt dat er dan vanzelf meer ondernemers succesvol zullen zijn in verbreding. Zo zijn er meerdere knelpunten op het vlak van wet- en regelgeving bijvoorbeeld:

- In bestemmingsplannen is vaak de landbouwfunctie opgenomen en niet de multifunctionele activiteiten. Ondernemers ondervinden bij de uitbreiding van hun bedrijf daar belemmeringen en ervaren problemen bij het verkrijgen van vergunningen.
- Veel multifunctionele bedrijven richten zich op het contact met de burger, ze willen daarom graag mensen ontvangen die het leuk vinden om met dieren om te gaan. De regelgeving (vogelgriep, hygiëne etc. gaat steeds meer in de richting van het isoleren van dieren. Dat is niet goed combineerbaar.
- Specifieke regelgeving: door het combineren van verschillende functies op een bedrijf kan de bedrijfsvoering in de knel met regelgeving die specifiek op de primaire productiefunctie is gericht. Specifieke regelgeving kan een uitkomst bieden.

Het is wenselijk om knelpunten in wet- en regelgeving in beeld te krijgen en hier oplossingsrichtingen voor te bedenken. Bij de oplossingsrichting zou een praktijkcase aangewezen kunnen worden. Via een traject passend in 'ruimte voor experiment' zou in de praktijk getoetst kunnen worden (monitoring en evaluatie) of ze aan de doelen van de regelgeving kunnen voldoen in plaats van aan de middelen.

- **Markt-, keten- en netwerkontwikkeling**

Vergroting van de economische prestaties van verbrede landbouw is mogelijk als meer ondernemers de huidige pioniers gaan volgen. Toch lijkt het grootschalig kopiëren van de huidige aanpak van pioniers geen succesvolle weg. De potentiële markt kan pas benut worden als er in markt en keten grote stappen gemaakt worden. Het goede gevoel dat consumenten en burgers nu vaak hebben bij producten en diensten

van verbreders kan beter benut worden door verdere professionalisering. Dit betekent investeren in ketensamenwerking en het aangaan van nieuwe allianties met grote spelers in de markt. Denk hierbij aan het grootschalig oppakken en promoten van regioproducten, allianties met zorgverzekeraars, natuurmonumenten, ANWB maar ook overheden in relatie tot educatieve activiteiten.

Om een schaalvergrotingsslag te realiseren is er behoefte aan nieuwe spelregels en ontwerpen van ketensamenwerking en financierings- en juridische vormen waarin multifunctionele landbouw kan doorgroeien.

- **Zorgen voor inspiratie**

Er zijn grote potenties voor multifunctionele landbouw. Echter potentiële vragers en aanbieders van multifunctionele landbouw zullen hiermee pas aan de slag gaan als ze kansen zien voor zichzelf en hun eigen bedrijf en daarbij handvaten krijgen om deze kansen concreet op hun eigenbedrijf toe te passen.

Activiteiten die aan bij kunnen dragen zijn liggen op het vlak van communicatie en R&D.

- Communicatie over de ervaringen en resultaten van zowel aanbieders als vragers.
- De verbindende etalage tussen aanbieders en vragers, PR, verbetering imago naar samenleving, stimulering van de vraag en van het aanbod.
- Conceptualisatie van praktijkervaringen gericht op het toepasbaar maken en professionaliseren van deze ervaringen in een nieuwe bedrijfscontext (uitrollen van het concept).
- Onderzoek naar nieuwe concepten (pre-competitief) gericht op grootschaliger samenwerking tussen aanbieders en vragers. Denk hierbij aan aspecten als ketenvorming, kwaliteitsborging en de wetenschappelijke onderbouwing van de effecten voor zowel de vragers als de aanbieders van bijvoorbeeld zorg of educatie.



# Literatuur

Agrarisch Dagblad, 2005. Zelfzuivelaars overschrijden quotum met 7%. Agrarisch dagblad, 14/07/2005.

Beveren, M.W. van en A.H. Zwart, 2003. Agrotourisme. Z'n investering waard? Een studie naar agrotouristisch ondernemen in Noord-Brabant. ZLTO, Tilburg.

Boekema, F en J. van Brussel (red.), 2003. Theoretische en empirische aspecten van Plattelandsvernieuwing. Shaker Publishing BV, Maastricht.

Braker M.J.E., G. Migchels, 2006. Motieven van multifunctionele ondernemers. Bijdrage van multifunctionele landbouw aan behoud van landbouw in probleemgebieden. Animal Science Group, Lelystad. Projectrapport voor opdrachtgever project Verbreding onder de loep.

Broekhuizen, R. van en G. Tacken, 2004. Quick Scan huidige situatie en ontwikkelingspotentieel. Koepelproject kennisontwikkeling streekgebonden productie en vermarkting. Rapportage voor de co-innovatieprogramma's Professionalisering Biologische Afzetketen en Duurzame Agro Foodketens. Wageningen Universiteit, leerstoelgroep Rurale Sociologie en LEI, Wageningen/Den Haag.

Bruin, R. de en H. Oostindie (red.), 2005. Openbare rapportage van het Koepelproject Kennisontwikkeling Streekgebonden Productie en Vermarkting ACB/ACD 03.045. Binnen de co-innovatieprogramma's professionalisering Biologische Afzetketen en Duurzame Agro Foodketens. Stichting Streekeigen producten Nederland, LTO Nederland, WUR-LEI, WUR-Isg Rurale Sociologie, Stichting Agro Keten Kennis, Wageningen/Den Haag.

Bruins, P., J. Boomaerts, T. Edens, J. van Esch, T. Janssen, P.Voskuil, F. Schroën en D. van Zwieten, 2004. Boeren op pad naar verbreding. Rapport EC-LNV nr. 2004/344, Expertisecentrum LNV, Ede.

CBS, 2004a. Working Paper zorgrekeningen 1998-2003. CBS, Voorburg/Heerlen.  
<http://www.cbs.nl/nl/publicaties/artikelen/maatschappij/gezondheid/1998-2003-wp-zorgrekeningen.pdf>, 12-07-2005

CBS, 2004b. Jaarboek onderwijs in cijfers 2005. Feiten en cijfers over het onderwijs in Nederland tot november 2004. CBS, Voorburg/Heerlen.

Hubregtse, H., 2001. Bijboeren. Een onderzoek naar regionaal economische effecten van nevenactiviteiten op agrarische bedrijven. Afstudeeropdracht Leerstoelgroep Economie van Consumenten en Huishoudens, Wageningen Universiteit, Wageningen.

Ketelaars, D., N. van Erp en J. Hassink, 2002. Landbouw en zorg in beeld. Blik op heden en toekomst. Plant Research International, Rapport 50. PRI, Wageningen.

Kramer en Claessens, 2002. Groeikansen voor Zorgboerderijen. Een onderzoek naar de vraag naar dagbesteding op zorgboerderijen, uitgevoerd in opdracht van het Landelijk Steunpunt Landbouw & Zorg. Reinoud Adviesgroep, Arnhem.

Kruijff, O., 2005. Samenwerken voor zorgboeren belangrijk. Nieuwe Oogst, Jaargang 1, nr.3, 28 mei 2005. pp. 29.



Landelijke Steunpunt Landbouw en Zorg, 2004. Hoofdstuk A2 Algemeen, stand van zaken in Nederland. Handboek versie 4. Landelijke Steunpunt Landbouw en Zorg, Barneveld.

Langeveld, H., A. Koops, J. Ketelaars, L. Marcelis, J. Hassink, G. Blom en P. van de Sanden, 2005. Nieuwe Landbouw. Inventarisatie van kansen. Nota 330. Plant research International, Wageningen.

LNV, 2003a. Voedselconsumptie. LNV Consumentenplatform.  
[http://www9.minlnv.nl/servlet/page?\\_pageid=506&\\_dad=portal30&\\_schema=PORTAL30](http://www9.minlnv.nl/servlet/page?_pageid=506&_dad=portal30&_schema=PORTAL30) 12-07-2005

LNV, 2003b. Deskresearch, Ons voedsel over 10 jaar. LNV Consumentenplatform.  
[http://www9.minlnv.nl/pls/portal30/docs/FOLDER/MINLNV/LNV/STAF/STAF\\_DV/DOSSIERS/MLV\\_WBK/CONSUMENTENPLATFORM/MLV\\_DOCS\\_VOEDSEL\\_10\\_JAAR/INFTV34.PDF](http://www9.minlnv.nl/pls/portal30/docs/FOLDER/MINLNV/LNV/STAF/STAF_DV/DOSSIERS/MLV_WBK/CONSUMENTENPLATFORM/MLV_DOCS_VOEDSEL_10_JAAR/INFTV34.PDF)

LNV, 2004a. Agenda voor een vitaal platteland. Visie. Inspelen op veranderingen. LNV, Den Haag.  
[http://www9.minlnv.nl/pls/portal30/docs/FOLDER/MINLNV/LNV/STAF/STAF\\_DV/KAMERCORRESPONDENTIE/2004/BIJLAGEN/PAR04128A.PDF](http://www9.minlnv.nl/pls/portal30/docs/FOLDER/MINLNV/LNV/STAF/STAF_DV/KAMERCORRESPONDENTIE/2004/BIJLAGEN/PAR04128A.PDF) 02-09-2005

LNV, 2004b. Meerjarenprogramma Vitaal Platteland. LNV, Den Haag.  
[http://www9.minlnv.nl/pls/portal30/docs/FOLDER/MINLNV/LNV/STAF/STAF\\_DV/KAMERCORRESPONDENTIE/2004/BIJLAGEN/PAR04128B.PDF](http://www9.minlnv.nl/pls/portal30/docs/FOLDER/MINLNV/LNV/STAF/STAF_DV/KAMERCORRESPONDENTIE/2004/BIJLAGEN/PAR04128B.PDF) 02-09-2005

LNV, 2005a. In de buitenlucht. Over recreatie en groen in Nederland. LNV-brochure nr. 12. LNV, Den Haag.  
[http://www9.minlnv.nl/servlet/page?\\_pageid=557&\\_dad=portal30&\\_schema=PORTAL30&p\\_item\\_id=75397](http://www9.minlnv.nl/servlet/page?_pageid=557&_dad=portal30&_schema=PORTAL30&p_item_id=75397) 12-07-2005

LNV, 2005b. Recreatie en platteland. LNV consumentenplatform.  
[http://www9.minlnv.nl/servlet/page?\\_pageid=785&\\_dad=portal30&\\_schema=PORTAL30](http://www9.minlnv.nl/servlet/page?_pageid=785&_dad=portal30&_schema=PORTAL30) 12-07-2005

LNV, 2005c. Platteland, ook voor uw vrije tijd!? Deskresearch. LNV consumentenplatform.  
[http://www9.minlnv.nl/pls/portal30/docs/FOLDER/MINLNV/LNV/STAF/STAF\\_DV/DOSSIERS/MLV\\_WBK/CONSUMENTENPLATFORM/MLV\\_DOCS\\_RECREATIE\\_PLATTELAND/DESKRESEARCHPLATTELAND.PDF](http://www9.minlnv.nl/pls/portal30/docs/FOLDER/MINLNV/LNV/STAF/STAF_DV/DOSSIERS/MLV_WBK/CONSUMENTENPLATFORM/MLV_DOCS_RECREATIE_PLATTELAND/DESKRESEARCHPLATTELAND.PDF) 12-07-2005

LNV, 2005d. Platteland, ook voor uw vrije tijd!? Consumentenonderzoek. LNV Consumentenplatform  
[http://www9.minlnv.nl/pls/portal30/docs/FOLDER/MINLNV/LNV/STAF/STAF\\_DV/DOSSIERS/MLV\\_WBK/CONSUMENTENPLATFORM/MLV\\_DOCS\\_RECREATIE\\_PLATTELAND/CONSUMENTENONDERZOEKPLATTELAND.PDF](http://www9.minlnv.nl/pls/portal30/docs/FOLDER/MINLNV/LNV/STAF/STAF_DV/DOSSIERS/MLV_WBK/CONSUMENTENPLATFORM/MLV_DOCS_RECREATIE_PLATTELAND/CONSUMENTENONDERZOEKPLATTELAND.PDF) 12-07-2005

LNV, 2005e. Kiezen voor Landbouw. Een visie op de toekomst van de Nederlandse agrarische sector. LNV, Den Haag.  
[http://www9.minlnv.nl/pls/portal30/docs/FOLDER/MINLNV/LNV/STAF/STAF\\_DV/DOSSIERS/MLV\\_GOIK/DUURZAAM\\_ONDERNEMEN/MLV\\_GOIK\\_DON\\_KVL/VISIENOTALNV2.PDF](http://www9.minlnv.nl/pls/portal30/docs/FOLDER/MINLNV/LNV/STAF/STAF_DV/DOSSIERS/MLV_GOIK/DUURZAAM_ONDERNEMEN/MLV_GOIK_DON_KVL/VISIENOTALNV2.PDF) 16-09-2005

LNV, 2005f. Perspectieven voor de agrarische sector in Nederland. Achtergrondrapport bij 'Kiezen voor landbouw'. LNV, Den Haag.  
[http://www9.minlnv.nl/pls/portal30/docs/FOLDER/MINLNV/LNV/STAF/STAF\\_DV/DOSSIERS/MLV\\_GOIK/DUURZAAM\\_ONDERNEMEN/MLV\\_GOIK\\_DON\\_KVL/PERSPECTIEVEN2.PDF](http://www9.minlnv.nl/pls/portal30/docs/FOLDER/MINLNV/LNV/STAF/STAF_DV/DOSSIERS/MLV_GOIK/DUURZAAM_ONDERNEMEN/MLV_GOIK_DON_KVL/PERSPECTIEVEN2.PDF) 16-09-2005

Poot E.H., L.W. Balk-Theuws, A.J. de Buck, J.S. Buurma, C.J.M. van der Lans en P.L. de Wolf, 2006. Voorlopers en voortrekkers. Ondernemerschap in netwerken: case plant. IN CONCEPT.

RLG, 2000. Hoofdstuk 3. De ontwikkeling van het Europese landbouwbeleid. In: LNV tussen Europa en de regio. RLG-rapport 00/01, Amersfoort.

Oogst, 2003. Ruimte voor educatieboerderijen. Oogst, nr. 35, deel 16.

Swienink, J.B., 2005. Verbrede Landbouw Verblijfsrecreatie. LTO Noord Advies, Deventer.

Venema G., J. Jager, B. Doorneweert, A. van der Klooster. 2006. Verbreding onder de loep. Monitoring economische positie van agrarische bedrijven met verbreding in recreatie, huisverkoop en zorg. Landbouw Economisch Instituut, Den Haag. Projectrapport voor opdrachtgever LNV. Projectcode 3482.

Voorst, 2004. Beleidsnota Recreatie en toerisme. Gemeente Voorst, Twello.  
[http://www.voorst.nl/Internet/Digitaal\\_Loket/Documenten/NotaRenT.pdf](http://www.voorst.nl/Internet/Digitaal_Loket/Documenten/NotaRenT.pdf) 15-07-2005

Voskuilen M.J., A.J. de Kleijn, A. Pronk, P. Berkhout, C. van Bruchem, A. van der Knijff en G.S. Venema, Landbouweconomisch Bericht 2004. Rapport PR.04.01. Landbouw Economisch Instituut, Den Haag, blz. 75-92

Zuivelzicht, 2005. Ook boerderijkaas lijdt onder prijzenoorlog. Zuivelzicht 18 mei 2005.  
[http://www.zuivelzicht.nl/Afbeeldingen/PDF/2005/dossier\\_ZZ9\\_05.pdf](http://www.zuivelzicht.nl/Afbeeldingen/PDF/2005/dossier_ZZ9_05.pdf)