

# Economie, markt en regio



né en Corien Keulen  
6265 NB St. Geertruid (NL)  
Tel +31 43 4082173

pasteuriseerde  
**itenmelk**

te houdbaar tot :  
tens haltbar bis :  
e préf. Avant le :



de bolle geit



In de beginjaren werd multifunctionele landbouw nog wel eens gezien als een strategie om het bedrijf op een soepele manier af te bouwen. Of om de landbouw via de achterdeur te verlaten. Dit klopt immers zeker niet meer. Een omzet van 491 miljoen euro in 2011 valt niet meer te negeren. Bovendien is het groeipotentieel enorm, tot miljarden toe.

**D**e variatie in de multifunctionele sector is groot, zowel naar omzet als naar professionaliteit. Sommige bedrijven hebben een kleine multifunctionele tak, die vooral als extraatje fungeert. De boer investeert dan weinig. Maar dat beeld vervaagt. Voor een toenemend aantal ondernemers vormt de multifunctionele tak een volwaardig onderdeel in de bedrijfsstrategie die een groot deel van het inkomen bijdraagt. Toch is het soms lastig de omzet van die tak precies te benoemen. Voor sommige bedrijven is het ondoenlijk om de financiële betekenis van de verschillende bedrijfsdelen los van elkaar te zien. Dat komt doordat bedrijfsactiviteiten sterk vervlochten zijn en doordat juist de combinatie van de agrarische en de niet-agrarische takken synergie oplevert. Het is dus moeilijk om precies aan te geven wat de multifunctionele landbouw oplevert voor een ondernemer. Maar onderzoek onder 120 boeren in zes gebieden levert toch een schatting op van een gemiddelde omzet: die bedraagt € 195.000 per bedrijf, over gemiddeld drie multifunctionele activiteiten. Deze takken zorgen daarmee voor

*De marge op multifunctionele activiteiten ligt hoger dan die op agrarische producten*



33% van de bedrijfsomzet en 40% van het gezinsinkomen. Uit deze getallen blijkt dat de marge op de multifunctionele activiteiten hoger ligt dan die op de agrarische producten. Het onderzoek laat ook zien dat deze ondernemers over het algemeen opvallend tevreden zijn over zowel het bedrijfs- als het gezinsinkomen, vooral over het deel dat uit de multifunctionele activiteiten komt.

De omzet uit nieuwe takken groeit vaak naarmate het bedrijf er langer mee bezig is, vooral in het geval van zorglandbouw en streekproducten. In mindere mate geldt dit ook voor agrarisch natuurbeheer. Een ander belangrijk punt is dat meerdere takken op de boerderij de bedrijfseconomische risico's verkleint, zodat de basis van het bedrijf robuuster wordt.

### Groeiende werkgelegenheid

Al decennialang krimpt de werkgelegenheid in de landbouw, onder andere door de toenemende mechanisatie. De multifunctionele landbouw is in staat om deze trend een halt toe te roepen: de arbeidsinzet is gemiddeld 3,7 fte per bedrijf. Veel bedrijven zetten extra medewerkers in voor de multifunctionele activiteiten, terwijl ze de arbeidsinvestering in

de agrarische takken niet verminderen. Dit betekent dus dat ze netto meer gebruik maken van externe arbeid. Hierbij geldt dat zorgboerderijen vaker gebruik maken van vreemde arbeid dan andere bedrijven.

De bedrijven bieden aanvullende werkgelegenheid en arbeidsmogelijkheden die op het platteland soms grotendeels verloren zijn gegaan, zoals werk in de zorg en dienstverlening. Sommige multifunctionele bedrijven zijn de grootste werkgever in hun gemeente.

### Groeiende omzet

De totale omzet van de multifunctionele landbouw lag in 2011 rond de 491 miljoen euro. De tabel geeft de uitsplitsing naar de verschillende sectoren voor 2007 en 2011.

Dit zijn schattingen op basis van verschillende brancheverenigingen (zoals de Verenigde Agrarische Kinderopvang, Landwinkels en de Verenigde Zorgboeren), de Landbouwtelling en gesprekken met experts uit de sector.

De onderbouwde schatting hieronder laat de trends in omzet en omvang zien voor de verschillende sectoren tussen 2007 en 2011.

Sector	aantal bedrijven *)	omzetrange	omzetrange	totale omzet in mln €	
		per bedrijf **)	per sector	in 2007	in 2011
		in 1000 €	in mln. €		
Zorglandbouw	1050	60 - 85	52 - 74	45	80
Agrarische kinderopvang	209	200 - 248	13 - 16	4	20
<b>Boerderijverkoop</b>					
" met winkel	1400	60 - 70	88 - 98	70	98
" andere afzetkanalen	2150	42 - 48	35 - 43	19	49
Agrarisch natuurbeheer	14000	5 - 7	69 - 89	90	86
<b>Recreatie &amp; toerisme</b>					
" verblijfsrecreatie	1730	38 - 44	51 - 61	42	80
" dagrecreatie	1865	42 - 48	55 - 75	50	76
Educatie	800	2 - 4	1 - 2	1,5	2,2
<b>Totaal</b>				<b>322</b>	<b>491</b>

Opmerkingen: \*) Omzetrange en aantal bedrijven zijn niet vermenigvuldigbaar. \*\*) Cijfers van het CBS zijn verwerkt in het totaal aantal bedrijven.

Als aanvulling op deze cijfers is gebruik gemaakt van andere databestanden en een verdere bewerking om dubbel tellingen te voorkomen.

**Zorgboerderijen:** het aantal zorgboerderijen is gegroeid; de bedrijven zijn in omvang toegenomen en professioneler geworden.

**Agrarische kinderopvang:** zowel het aantal bedrijven als de omzet zijn sterk gegroeid. De gastouderopvang is geprofessionaliseerd, mede als gevolg van landelijke regelgeving.

**Boerderijverkoop:** de totale omzet van de boerderijverkoop is toegenomen, onder andere door professionalisering van de winkels.

**Agrarisch natuurbeheer:** het aantal bedrijven is stabiel gebleven; de omzet daalde licht. Reden hiervoor is dat de vergoedingen per bedrijf voor de beheerspakketten gedaald zijn.

**Recreatie & toerisme:** het aantal bedrijven met verblijfs- en dagrecreatie is afgenomen, maar de omzet per onderneming is flink toegenomen. Dit is mede veroorzaakt door professionalisering van de sector.

**Educatie:** de omzet van deze sector is licht gestegen; het aantal bedrijven is stabiel gebleven. Hoewel dit niet direct terug te zien is in de omzet, maakt de sector een sterke professionalisering door.

## Markten te winnen

In 2009 is onderzocht wat de totale marktpotentie van de verschillende sectoren is. Hieruit komt een zonnig perspectief naar voren. Het potentieel wordt geschat op 1,5 tot 4,5 miljard euro. Dat is voor een belangrijk deel toe te schrijven aan de kansen om de afzet van streekproducten via supermarkten, horeca en catering te verhogen en korte ketens te realiseren.

De omzetcijfers van 2009 geven een totaal van € 0,4 miljard, dus de omzet kan nog vier tot elf keer groeien. Hoe dit potentieel kan worden benut, is per sector verschillend. Uit het onderzoek blijkt voor de **zorglandbouw** een potentieel van zo'n 30.000 extra zorgvragers, voornamelijk uit de doelgroepen ex-gedetineerden, langdurig werklozen en tijdelijk of gedeeltelijk arbeidsongeschikten. Als de vraag zich ontwikkelt zoals de afgelopen jaren, kan het aantal zorgboerderijen over 5 jaar zijn toegenomen tot 1500. Er is echter onzekerheid rondom de financiering (zoals het persoonsgebonden budget). Daar staat tegenover dat er nieuwe partners en vraagpartijen opkomen, zoals gemeenten, het UWV en re-integratiebedrijven. Uitbouw van de con-



tacten tussen zorgboeren en deze partijen biedt kansen om de marktpotentie te realiseren.

**Agrarische kinderopvang** heeft een marktaandeel van 1 à 2% in het totale aanbod van kinderopvang (0-12 jarigen). Dat komt neer op 2500 tot 5000 kinderen voor dagopvang door 100 tot 200 boerderijen. De meeste kansen liggen bij initiatieven nabij de stad.

Bij de sector **Recreatie** is de markt volwassen geworden. De groeiomogelijkheden voor sommige recreatievormen, zoals kamperen bij de boer, zijn regionaal beperkt. Wel zit er nog perspectief in unieke en aansprekende vormen van verblijfs- en dagrecreatie. Het groeipotentieel wordt geschat op zo'n 30%. De macht van de consument is de afgelopen jaren sterk gegroeid. Consumenten willen steeds iets anders, zijn veeleisender en moeilijker te verleiden. Behalve een uitgebreid activiteitenaanbod zoeken ze ook 'beleving'. Voor benutting van het potentieel moeten de ondernemers hun bedrijf meer zichtbaar maken in de markt, kansen kunnen signaleren en daarop inspelen. De grootste marktpotentie ligt volgens het onderzoek uit 2009 bij de verkoop van **streekproducten en korte ketens**.

Potentieel zou 1,75 tot 7% van de omzet in supermarkten als streekproduct kunnen worden afgezet. Ook liggen er kansen in de horeca, zorginstellingen, scholen en bezorgservices. De groei wordt dan gerealiseerd via bedrijven waar de eindafnemer de streekproducten kan bestellen, zoals groothandels, webwinkels of intermediairs. De verwachting is dat het relatief lang zal duren – zo'n twintig jaar – om het potentieel te realiseren en dat de ontwikkeling langzaam op gang zal komen. Dit komt doordat er nieuwe samenwerkingsverbanden, logistieke oplossingen en een verandering van de markt moeten worden gerealiseerd om het doel te halen.

Om de potentie daadwerkelijk te benutten, moeten de bedrijven actief inspelen op de vraag. Dat vergt veel van de ondernemer. Hij moet over voldoende kapitaal beschikken en – niet minder belangrijk – over professionaliteit en ondernemerschap. Daarvoor moet hij zijn kennis en vaardigheden ontwikkelen. Ten slotte moet het ook mogelijk gemaakt worden om te ondernemen, bijvoorbeeld door passende wet- en regelgeving.



*De potentiële omzet wordt geschat op 1,5 tot wel 4,5 miljard euro*

## Regionaal belang

Er is weinig bekend over de economische betekenis van multifunctionele bedrijven voor de regio, maar het beseft groeit dat ze een belangrijke bijdrage leveren aan het behoud van specifieke plattelandskwaliteiten en regionale concurrentiekracht. Het ligt bijvoorbeeld voor de hand dat er multiplier effecten optreden, maar hierover zijn geen gegevens beschikbaar. Het multiplier effect – ook wel kettingreactie of sneeuwbaaleffect – ontstaat doordat multifunctionele ondernemers investeren, waardoor andere bedrijven in het gebied meer inkomsten hebben, die zij op hun beurt weer kunnen investeren. Ze kopen bijvoorbeeld producten in bij bakkers en slaggers, of maken gebruik van de diensten van lokale chauffeurs, schoonmakers of cateraars.

Ook zijn er aanwijzingen dat een bepaald niveau van multifunctionele bedrijvigheid in een gebied de aantrekkelijkheid voor bezoekers vergroot. Recreatie op de boerderij kan bijvoorbeeld het toeristisch-recreatief potentieel voor andere bedrijven vergroten, omdat zo een stroom van bezoekers naar het gebied komt. Ook gaat een concentratie van bedrijven met recreatie vaak samen met een concentratie aan huisverkoop.

Er kan dus synergie ontstaan tussen verschillende activiteiten zoals recreatie, eetgelegenheden en overnachtingsmogelijkheden. Het gebied als geheel krijgt daardoor een grotere aantrekkingskracht, waar alle ondernemers, zowel agrarische als niet-agrarische, van kunnen profiteren.

## Samenwerking op gebiedsniveau

Veel bedrijven werken onderling samen, of met anderen in hun regio. Uit onderzoek onder 125 multifunctionele ondernemers bleek dat 85% samenwerkt, vaak met nogal wat verschillende partijen – van dorpsvereniging tot school en natuurorganisatie.

Samenwerking maakt meer mogelijk. Zo kunnen zij producten en diensten op andere locaties aanbieden of kennis opdoen om hun producten en diensten beter bij de markt te laten aansluiten.

Er is bijvoorbeeld er een fruitteeltbedrijf dat appels verkoopt aan de plaatselijke bakker, die er appeltaart van bakt. De taart komt weer terug naar het fruitteeltbedrijf en wordt daar in de winkel verkocht. Ook zijn er bedrijven met een recreatieve tak die samenwerken met andere recreatie-



*Samenwerken  
leidt tot  
sterkere  
positie  
van het  
individuele  
bedrijf*

bedrijven om arrangementen te kunnen aanbieden. Verder biedt samenwerking mogelijkheden om elkaar te ondersteunen en samen de regio op de kaart te zetten. Op zo'n manier leidt samenwerking tot sterkere posities van de individuele bedrijven maar ook van het gebied als geheel. Coöperaties maken het makkelijker om op gebiedsniveau tot afspraken te komen, bijvoorbeeld over duurzaamheid en agrarisch natuurbeheer. Deze verbindingen zijn van wezenlijk belang voor het ontwikkelingsperspectief van de bedrijven, want ze kunnen het draagvlak voor de landbouw in de regio vergroten. Gebiedsgericht samenwerken kan daarom cruciaal zijn voor het succes van de onderneming. Overigens blijkt uit onderzoek dat bedrijven vaak veel meer samenwerken dan zij zelf in eerste instantie inschatten. Dit komt omdat sommige vormen van samenwerking gemeengoed zijn geworden. Andersom kan niet goed samenwerken leiden tot problemen. Het gebruik van streekproducten in ketenverband wordt bijvoorbeeld vaak belemmerd door onvoldoende afstemming tussen vraag en aanbod. Terwijl de vraag in potentie groot genoeg lijkt, kennen de partijen elkaar niet goed genoeg of

is er onvoldoende wil om samen te werken. Per regio is de dichtheid van multifunctionele activiteiten en de mate van samenwerking verschillend. Hierdoor is elk gebied weer anders. Zo is er in het Brabantse Groene Woud vooral agrotourisme, natuurbeheer en educatie op de boerderij. De drijfveer voor de nieuwe takken is hier vaak een besef van noodzaak en kansen van andere vormen van landbouw en een sterke binding met het gebied. In Walcheren is er vooral kust-georiënteerd agrotourisme en huisverkoop. In dit gebied is risicospreiding voor de meeste ondernemers een reden om te starten met deze activiteiten. Er zijn dus duidelijke verschillen tussen regio's. Maar de verschillen tussen bedrijven onderling zijn vaak groter dan die tussen gebieden.

### INZET VAN ARBEIDSKRACHTEN

Hoeveel arbeidskrachten heeft de multifunctionele ondernemer in dienst? Een enquête onder 430 ondernemers geeft een indicatie. Op de multifunctionele bedrijven zijn gemiddeld vijf mensen in dienst tegenover minder dan één op reguliere landbouwbedrijven. Bedrijven waar meer dan 50% van de omzet uit multifunctionele activiteiten komt hebben zelfs nog meer medewerkers in dienst: 6,5, die wel vaak parttime werken. Ook aanbieders van zorg en kinderopvang komen boven het gemiddelde uit.

