

E.C.A. Bolsius

Med. No. 364

B. van der Ploeg

**FASEN IN DE ONTWIKKELING VAN  
AGRIBUSINESSCOMPLEXEN EN DE  
ROL VAN DE AGRARISCHE PRODUCENT**

**Augustus 1987**



SIGN: L27-364  
EX. NO: C  
MLV:

**Landbouw-Economisch Instituut  
Afdeling Structuuronderzoek**

## REFERAAT/ABSTRACT

### FASEN IN DE ONTWIKKELING VAN AGRIBUSINESSCOMPLEXEN EN DE ROL VAN DE AGRARISCHE PRODUCENT

Bolsius, E.C.A. en B. v.d. Ploeg

Den Haag, Landbouw-Economisch Instituut, 1987

27 p., 3 fig.

In de ontwikkeling van agribusinesscomplexen kan een aantal fasen worden onderscheiden. Behandeld worden de incubatiefase, de ontstaansfase, de stabilisatiefase en de destabilisatiefase. Schijnbaar neemt de invloed van de individuele actoren af naarmate het complex zich verder ontwikkelt. In het verleden en ook nu proberen boeren echter gezamenlijk hun invloed te vergroten. De mogelijke rol van de agrarische producent wordt geïllustreerd aan de hand van de ontwikkelingen in twee tuinbouwgebieden, de "oude bollenstreek" en het Westland. Betoogd wordt dat naarmate het productieproces meer vakkennis vereist, boeren meer invloed kunnen hebben en houden op de gang van zaken.

Agribusiness/Zeggenschap/Tuinbouw/Nederland/Westland

### PHASES IN THE DEVELOPMENT OF AGRIBUSINESS COMPLEXES AND THE ROLE OF THE AGRICULTURAL PRODUCER

Various phases can be distinguished in the development of agribusiness complexes. In this publication, a Dutch version of an originally English congress paper, an incubation phase, an inception phase, a stabilization phase and a destabilization phase are dealt with. Apparently the influence of the individual actors decreases proportionate to the evolution of the complex. However, both in the past and at present, farmers attempt individually as well as collectively to increase their influence. The possible role of the agricultural producer within a complex is illustrated on the basis of developments in two horticultural regions near The Hague: the "old bulb area" and the Westland greenhouse district.

The authors conclude that the more professional expertise is called for in the production process, the greater the influence the entrepreneurs can exert on the course of affairs, and the more stable is the lead which such a centre obtains on other centres.

Agribusiness/Influence/Horticulture/Netherlands

Overname van de inhoud toegestaan, mits met duidelijke bronvermelding.

# Inhoud

Blz.

TEN GELEIDE	5
1. INLEIDING	6
2. DE INVLOED VAN BOEREN OP DE VERSCHILLENDE FASEN DIE TE IDENTIFICEREN ZIJN IN DE ONTWIKKELING VAN AGRIBUSINESSCOMPLEXEN	9
2.1 Invloed	9
2.2 Fasen in de ontwikkeling van abc's	11
2.2.1 Incubatie of innovatiefase	11
2.2.2 Ontstaansfase	12
2.2.3 Stabilisatiefase	13
2.2.4 Déstabilisatiefase	14
2.3 Invloed van boeren in verschillende fasen	14
3. DE ROL VAN DE AGRARISCHE PRODUCENT	17
3.1 Theoretische overwegingen en praktijkmodel	17
3.1.1 Actor georiënteerde benadering	17
3.1.2 Professionalisering	18
3.1.3 Praktijkmodel: het Westland	19
3.2 Ondernemers met glastuinbouw in de oude bollenstreek	20
3.2.1 Inleiding	20
3.2.2 Uitgangssituatie	20
3.2.3 Opkomst bloementeelt onder glas	21
3.2.4 Snelle uitbreiding bolbloemen onder glas	21
3.2.5 Periode zonder verdere uitbreiding	22
3.2.6 Periode met enige toeneming	22
3.3 Voorzichtige conclusies	23
LITERATUUR	25
BIJLAGEN	26

## Ten geleide

Deze Mededeling bevat de Nederlandse versie van een Engels-talig paper voor het dertiende Europese Congres voor Rurale Sociologie, april 1986 in Braga, Portugal.

Het paper is een voortvloeisel van het onderzoek naar agribusinesscomplexen dat sinds 1985 op het Landbouw-Economisch Instituut wordt verricht. De opdracht tot dit onderzoek werd verleend door de Rijksplanologische Dienst.

Het paper is een co-productie van RPD-medewerkster E.C.A. Bolsius (hoofdstuk 2) en LEI-onderzoeker B. van der Ploeg (hoofdstuk 3).

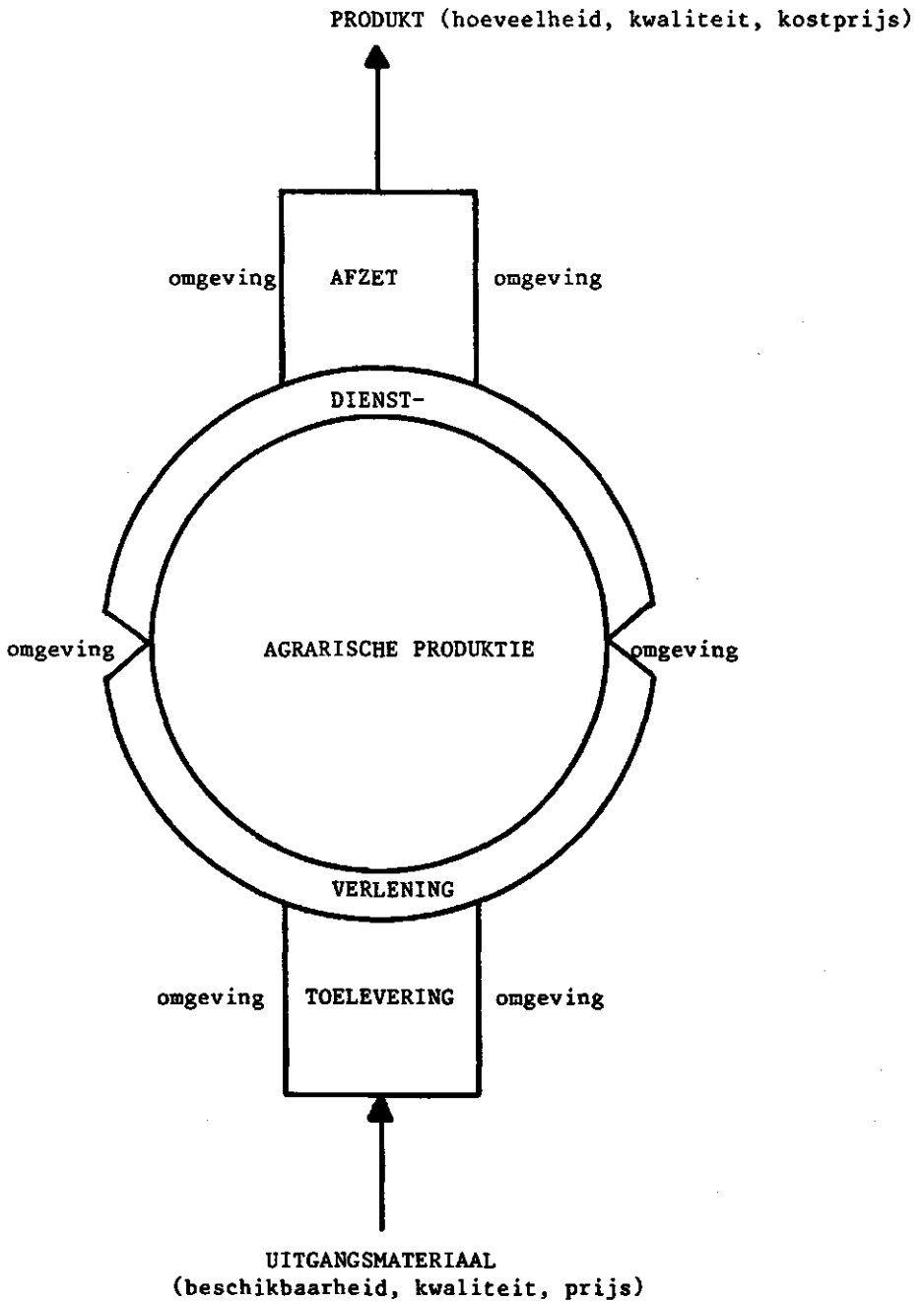
De directeur,



J. de Veer

Den Haag, augustus 1987

Figuur 1.1 MODEL FUNCTIONEEL AGRIBUSINESSCOMPLEX



## 1. Inleiding

Ontwikkelingen in de landbouw wijzen op een toenemende ver-  
vlechting van het primaire productieproces met toeleverende en  
verwerkende bedrijven. De vervlechting kan zodanige vormen aanne-  
men dat van "agribusinesscomplexen" kan worden gesproken.

Maas en Cardoi (1982) definiëren agribusiness als: "De ver-  
zameling van activiteiten die gericht is op het produceren en  
distribueren van inputs voor agrarische bedrijven, op het produk-  
tieproces van de agrarische bedrijven zelf en op het distribueren  
van de agrarische output, al of niet nadat deze is be- of ver-  
werkt".

Agribusinesscomplexen (abc's) zijn, volgens dezelfde  
auteurs, "een groep van agribusinesselementen die te zamen een  
(groot deel van een) verticale produktiekolom vormen en zich als  
eenheid van andere elementen onderscheiden door het houden van  
zeer intense interne relaties". Naar inhoud is dit een allesom-  
vattende definitie, maar het is niet mogelijk om in een onderzoek  
met behulp van deze definitie abc's af te grenzen van hun omge-  
ving. Daarom is bij de RPD de werkdefinitie als volgt gaan lui-  
den: "Een agribusinesscomplex is een verzameling van materiële en  
immateriële activiteiten gericht op het gezamenlijk maken van een  
eindprodukt, waarbij het aandeel dat het produceren en distribu-  
eren van input voor en output van agrarische bedrijven uitmaakt  
van de totale omzet van de afzonderlijke bedrijven aanzienlijk  
is".

De onderzoekers van het LEI hebben aan deze definitie nog  
een element toegevoegd nl. dat van "zichzelf in standhoudende of  
zichzelf versterkende activiteiten".

Hun definitie luidt:

"de verzameling activiteiten die gericht is op het produceren en  
distribueren van toeleveringen aan agrarische bedrijven, op het  
agrarisch productieproces zelf en op het verwerken en distribu-  
eren van de agrarische producten, voor zover deze activiteiten een  
aanzienlijk deel van het totale activiteitenscala van de betrok-  
ken bedrijven uitmaken, en voor zover de locatie van de verzame-  
ling activiteiten mede door de vervlechting van die activiteiten  
in stand gehouden wordt of zou kunnen worden". (Strijker 1985).

De positie die de primaire landbouw binnen het geheel van  
het agribusinesscomplex inneemt, wordt hier nader aan de orde  
gesteld. Daarbij gaat het in het bijzonder om de vraag of boeren  
een overwegende invloed kunnen uitoefenen op de ontwikkeling van  
het agribusinesscomplex waar zij deel van uitmaken. Hangt deze  
invloed wellicht af van de fase waarin het complex verkeert?

Het model hiernaast stelt een agrarische produktiekolom of  
functioneel agribusinesscomplex voor. Gelijksortige en ongelijk-  
soortige actoren dragen bij aan het tot stand komen van het uit-

eindelijke agrarische produkt. Belangrijke kenmerken van het uiteindelijk produkt zijn kwaliteit en kostprijs. Het realiseren van een hoge kwaliteit tegen relatief lage kosten kan niet alleen een intensieve interactie tussen ongelijksortige actoren - bijvoorbeeld boer en voorlichter - vereisen maar ook tussen gelijksoortige actoren. Regionale concentratie kan gunstig zijn voor een dergelijke interactie. De intrinsieke (interactie) voordelen van regionale concentratie kunnen leiden tot "selfsustaining growth", terwijl wellicht de aanvankelijke externe voordelen zoals een gunstig klimaat of vruchtbare grond niet meer van belang zijn. Juist het in Nederland voor komen of in opbouw zijn van complexen die geografisch geconcentreerd zijn is voor de RPD de reden geweest om het onderzoek hiernaar te gaan starten. De ruimtelijke omstandigheden waaronder deze complexen functioneren en de ruimtelijke effecten die met dit functioneren gepaard gaan, lijken aanknopingspunten te bieden voor het ruimtelijk beleid.

Vooralsnog is het onduidelijk of dit beleid het karakter van bevorderen (met name vanuit het oogpunt van het benutten van regionaal-economische potenties en het versterken van maatschappelijke verbanden) dan wel van afremmen (bijvoorbeeld vanuit het oogpunt van natuur en landschap) zou moeten aannemen.

In hoofdstuk 2 zal geprobeerd worden een aantal fasen te identificeren waarin complexen verkeren en zal tevens een algemene benadering gegeven worden van het begrip invloed. In het tweede deel van het paper wordt de rol van de agrarische producent aan de hand van een specifiek voorbeeld nl. dat van de "oude bollenstreek" ten noorden van Leiden toegelicht en de theorie hierover verder uitgewerkt.

## 2. De invloed van boeren op de verschillende fasen die te identificeren zijn in de ontwikkeling van agribusinesscomplexen

### 2.1 Invloed

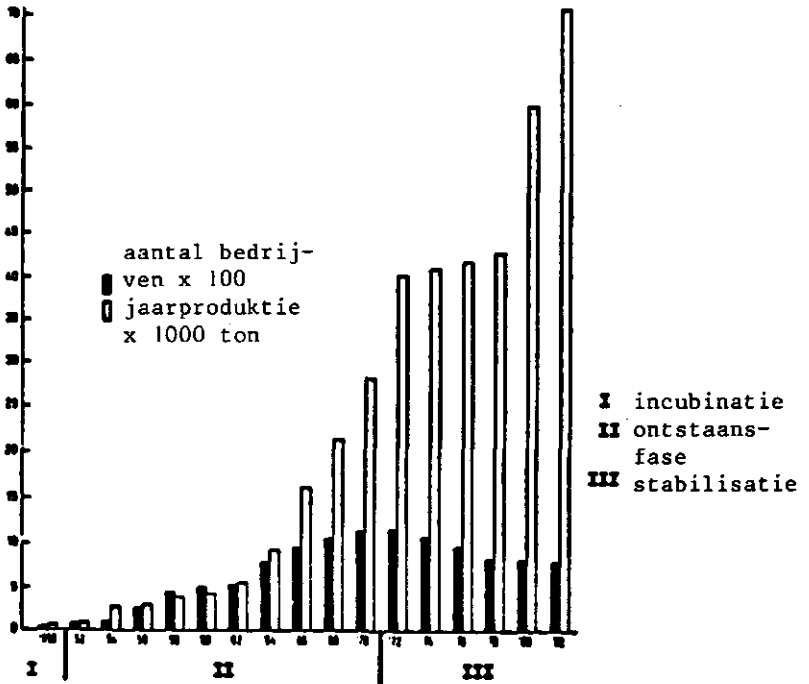
Invloed van boeren op de gang van zaken in abc's zou ik willen omschrijven als de mogelijkheid om bedrijfsbeslissingen, inclusief het aangaan van contracten, in vrijheid te nemen, ten einde daardoor invloed uit te oefenen op volume, kwaliteit en prijs van de produktie. Op korte termijn hebben boeren veelal nog heel wat vrijheid om beslissingen te nemen waarmee hun positie valt te verbeteren. Daarbij kan het gaan om het doen van investeringen in intensivering, schaalvergroting, modernisering of specialisatie van het bedrijf. Op wat langere termijn hebben boeren in het algemeen weinig keus; om de continuïteit van het bedrijf te waarborgen, zullen zij het bedrijf moeten ontwikkelen. Stilstand betekent vaak achteruitgang. Voor de ondernemers die investeren zal blijken dat daardoor hun positie slechts tijdelijk verbetert. Naarmate de betreffende mogelijkheden meer algemeen worden benut, zullen de marges voor de boer in het algemeen smaller worden. Bovendien is de boer veelal afhankelijk van anderen geworden omdat bij de bedrijfsomschakeling meer financiële en andersoortige banden (bijvoorbeeld contracten) met het omringende bedrijfsleven werden omgegaan. In dit opzicht is de feitelijke speelruimte van veel boeren in de loop van de ontwikkeling wel degelijk kleiner geworden. Dit geldt ook voor andere actoren uit het abc.

De vraag is in dit verband of boeren strategieën kunnen ontwikkelen waarmee zij een tegenwicht kunnen bieden tegen bovenstaande tendentie van versmallende marges en verminderde zeggenschap. Voor individuele boeren is de meest voor de hand liggende mogelijkheid om voortdurend door te gaan met het ontwikkelen van het bedrijf en zo vooraan te blijven lopen in de zogeheten ratrace. Dit laatste is echter per definitie niet voor iedereen weggelegd. Een andere mogelijkheid is dat boeren er voor zorgen dat zij de eigen vakbekwaamheid zodanig ontwikkelen dat zij blijvend een schaarse produktiefactor vormen, aan wie dan een ruimere marge kan toevallen. Ook hierbij is duidelijk dat dit niet voor iedereen mogelijk kan zijn. In het tweede deel van deze publikatie wordt nader ingegaan op de voorwaarden waaraan de boeren in een bepaald produktiecentrum zouden moeten voldoen, willen zij een betrekkelijk sterke positie blijven innemen.

Een collectieve strategie die van ouds veel is toegepast om de eigen positie te versterken, is het opzetten van coöperatieve instellingen die toelevering, dienstverlening of afzet verzorgen. Ook deze coöperaties zijn echter onderhevig aan concurrentie, onderling en met particuliere bedrijven. Mede daardoor reageren



Figuur 2.1 Ontwikkeling van het aantal champignonbedrijven en de jaarproductie in de periode 1950-1982



Bron: (3) Ministerie van Landbouw en visserij 1978, Produktschap voor Groente en Fruit, mondelinge mededeling  
CBS, mondelinge mededeling

deze coöperaties in de praktijk veelal niet veel anders dan andere bedrijven. "De zeggenschap van de individuele boer in aankoop-, verkoop- en verwerkingscoöperaties is echter afgenomen door de toegenomen schaalvergroting en verscherpte concurrentie. Niet zelden weten particuliere bedrijven boeren met lucratieve contracten weg te lokken bij coöperaties. Ging het aanvankelijk om belangenbehartiging van de leden, gaandeweg is het voortbestaan van de coöperatie een zelfstandig belang geworden van bestuur, directie en werknemers. De zeggenschap van de leden raakt steeds meer op de tweede plaats". (Van der Weijden, 1984).

## 2.2 Fasen in de ontwikkeling van abc's

In de volgende vier paragrafen zullen de incubatiefase, de ontstaansfase, de stabilisatiefase en de destabilisatiefase worden behandeld. Steeds zal er aandacht geschonken worden aan kwantitatieve aspecten en aan kwalitatieve aspecten gevolgd door samenvattende typering van de fase. Als voorbeeld is de gang van zaken in de champignonteelt gebruikt (bijlage 1).

Eigenlijk moet er voorafgaand aan de incubatie of innovatiefase nog een uitgangssituatie worden beschreven. Een voorbeeld van een beschrijving van een uitgangssituatie staat in bijlage 1 en komt ook in paragraaf 3.2.2 voor. Deze beschrijving komt neer op: "Er zijn altijd wel hobbyisten geweest sinds het gewas in Nederland is geïntroduceerd, die gelten hebben gehouden, oesterzwammen hebben geteeld, bolbloemen hebben getrokken of champignons hebben gebroeid. De opbrengst bereikte vrienden en bekenden".

Niet elk complex ontstaat vanuit hobbyïsme, noch is per definitie de agrarische producent de initiator, het kan ook bijvoorbeeld vanuit de activiteiten van een leverancier zijn ontstaan die een nieuwe markt zoekt, of van andere aanstaande actoren uit het complex-in-spé.

### 2.2.1 Incubatie of innovatiefase

Objectief gezien is er in deze fase geen sprake van een complex of van zelfs maar complexvorming. Terugkijkend bij de bestudering van de ontwikkeling van een bestaand complex valt dit gedeelte als een eerste fase in de ontwikkeling te onderkennen.

#### Kwantitatieve aspecten

Er is maar een beperkt aantal producenten. Er is sprake van een zekere groei in dit aantal. De produktie groeit eveneens langzaam. Mogelijke voorbeelden van deze fase zijn: champignons tot 1950 (bijlage 1), meervallen tot 1985 (bijlage 2) en herten tot heden (bijlage 3).

Nieuwe producenten proberen er een inkomen uit te halen, de oude doen het nog als hobby er naast. In termen van de innovatiediffusie kan men de groep aanduiden als de innovators, de ontwikkelaars van het produktieproces.

#### Kwalitatieve aspecten

De producenten kennen elkaar persoonlijk. Een eerste artikel verschijnt in een vaktijdschrift.

Samengevat: In de incubatiefase houden enkele hobbyisten en een paar trendsetters zich bezig met de teelt. Het produktieproces is nog in ontwikkeling. Ze wisselen hun kennis en ervaringen onderling uit. Een afzetanalyse of een marktverkenning is nooit gemaakt. Er is geen gespecialiseerde afzet of toelevering. Het produkt gaat rechtstreeks naar de consument zonder tussenschakels. De produktiekolom is nog ongecompliceerd.

#### 2.2.2 Ontstaansfase

In de ontstaansfase maakt het complex in wording zijn meest opvallende ontwikkeling door. Eigenlijk is de ontstaansfase nog onder te verdelen in a) de adaptersfase: dit is het eerste deel van de ontstaansfase: de producenten vinden gezamenlijk het produktieproces uit en b) de adoptersfase: de producenten die er nu bijkomen nemen het produktieproces in zijn geheel over.

#### Kwantitatieve aspecten

Het aantal producenten groeit flink, maar wat meer opvalt is de groei van het produktievolume doordat er schaalvergroting optreedt. Als voorbeeld hiervan geldt de champignonteelt.

Investerings zijn in deze periode vooral diepte-investeringen in kapitaalgoederen, noodzakelijk voor het opzetten van een nieuw produktieproces op een bedrijf.

#### Kwalitatieve aspecten

De produktie raakt nu definitief uit de hobbysfeer. De ondernemers, de meesten met een modern opgezette bedrijfsvoering, kennen elkaar niet meer. Er worden studiedagen georganiseerd voor de uitwisseling van kennis en er blijkt een markt te zijn voor een eigen vaktijdschrift. Het Ministerie van Landbouw en Visserij maakt de eerste takvisie, het LEI en het Produktschap gezamenlijk de eerste marktverkenning. De producenten onderling gaan kwaliteitseisen formuleren. Toeleveranciers gaan voldoen aan de steeds meer gespecialiseerde vraag van hun afnemers. Speciaal toegesneden dienstverlening komt tot ontwikkeling. In deze fase komen georganiseerde inkoop en verkoop tot ontwikkeling. De produktiekolom gaat uit steeds meer stappen bestaan; producent en

consumenten benaderen elkaar nauwelijks meer rechtstreeks, maar via tussenschakels bereikt het al dan niet bewerkte produkt de finale consument.

Met deze ontwikkelingen gaan de eerste echte kenmerken van complexen ontstaan. Het geheel wordt meer dan de som der delen. Localisatie-effecten treden op: nabijheid van gelijksoortige producenten biedt voordelen zoals gezamenlijke inkoop, verkoop en transport. Urbanisatie-effecten gaan een rol spelen, dat wil zeggen; de nabijheid van ongelijksoortige producenten biedt voordelen zoals korte toeleverlijnen en face-to-face-contacten. Infrastructuurle urbanisatie-effecten gaan optreden, want ook de infrastructuur raakt afgestemd op de gespecialiseerde vraagstructuur.

Samengevat: Aan het begin van de ontstaansfase is er sprake van een groeiende bedrijfstak, aan het einde van een complex. De groei is vooral gaan zitten in het aantal horizontale en verticale actoren (werkgelegenheid), in het produktievolume en het investeringsvolume. Het produktieproces raakt uitgekristalliseerd, er is sprake van professionalisering (zie paragraaf 3.1.2), veranderingen zijn efficiency-verbeteringen van bestaande technieken. Centrumvoordelen gaan ontstaan.

### 2.2.3 Stabilisatiefase

In de stabilisatiefase heeft het complex een volwassen omvang bereikt.

#### Kwantitatieve aspecten

De omvang van de bedrijvigheid en de omvang van de werkgelegenheid kennen een optimum. De investeringen hebben zoals wel op het einde van de groeifase zagen, een ander karakter gekregen: van diepte-investeringen zijn het aanpassingsinvesteringen geworden. Er zit geen grote verandering meer in het aantal actoren. De schaalvergroting kan evenwel nog doorgaan en het produktievolume groeit dus nog. De toelevering en de afzet zijn stabiel georganiseerd.

#### Kwalitatieve aspecten

De groei gaat niet oneindig door. Het complex raakt in een dynamisch evenwicht. Zolang het complex zich op dit niveau weet te handhaven en zich kan aanpassen aan nieuwe technologische, sociale en economische ontwikkelingen zal het de samenstellende delen voordeel brengen. Maar juist de aanzienlijke diepte-investeringen in het recente verleden en de inertie die daarvan uitgaat - vernieuwing gaat sprongsgewijze - dragen de kiem in zich van zijn eigen ondergang. Localisatievoordelen kunnen omslaan in nadelen, bijvoorbeeld oogstverminderingen bij champignons door

besmetting met virussen en plagen die bij een bepaalde dichtheid van de bedrijvigheid gaat optreden; urbanisatienadelen bij bijvoorbeeld onvoldoende hygiëne van toeleveranciers of afnemers die ziekten overbrengen. Elke dag opnieuw zijn er invloeden die inwerken op het complex waardoor het tijdelijk uit zijn evenwicht wordt gebracht en een nieuw moet worden gevonden. Dit noemt men de dynamiek van het complex.

Samengevat: Een volwassen complex wordt in deze fase gekenmerkt door een dynamisch evenwicht. Er is sprake van een stabiele werkgelegenheid en bedrijvigheid. Investerings- en aanpassingsinvesteringen.

#### 2.2.4 Déstabilisatiefase

Vroeg of laat zullen er veranderingen in de omgeving, of zelfs van binnenuit het complex, het evenwicht zodanig verstoren dat het niet meer te herstellen is bijvoorbeeld door de uitvinding van nieuwe gewassen of technieken, door verandering van locatievoordelen, door wijzigingen in de economische conjunctuur, door milieumaatregelen, ziekten en plagen.

##### Kwantitatieve aspecten

Deze fase kenmerkt zich door een laag investeringsniveau, afnemende bedrijvigheid en afstoting van werkgelegenheid, eventueel zelfs door kapitaalsvernietiging, verkopen van bedrijven, bedrijfsverplaatsingen en het wegvallen van actoren.

##### Kwalitatieve aspecten

De vorm die de verstoring van het evenwicht aanneemt is afhankelijk van de oorzaak ervan. Voorbeelden hiervan zijn al gegeven bij de beschrijving van de stabilisatiefase. Pogingen om het evenwicht te herstellen kunnen evenzeer variëren. Ten behoeve van beleid is het noodzakelijk dat de kwalitatieve aspecten van het verstoren van het evenwicht nader worden onderzocht.

Samengevat: Alleen grondige herstructurering eventueel met behulp van buitenaf (neem bijvoorbeeld de regeling herstructurering oude glastuinbouwgebieden) kan de neergaande spiraal waarin het complex terecht is gekomen veranderen in een opgaande lijn zodat het complex een nieuw leven is beschoren.

#### 2.3 Invloed van boeren in verschillende fasen

Als een eerste benadering zou de invloed van boeren in verschillende fasen op de gang van zaken in abc's, als volgt worden omschreven:

### Fase 1: Incubatie- of innovatiefase

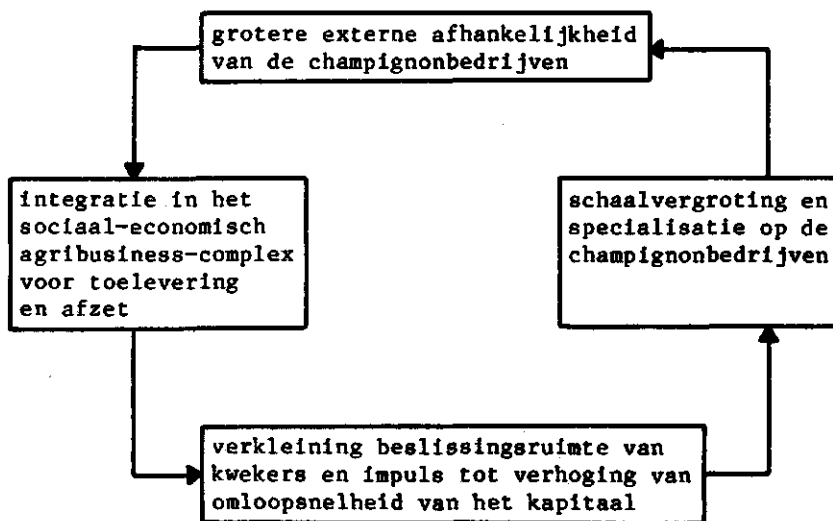
De boeren hebben het voor het zeggen: zij bepalen de omvang van de produktie. Ze doen het voor de lol, de prijszetting is niet zo erg belangrijk en komt tot stand in rechtstreeks overleg met de finale consument.

### Fase 2: Ontstaansfase

In het begin van deze fase zijn de boeren de belangrijkste actoren in het geheel. Op het einde van deze fase is dit niet meer het geval. Er is dan sprake van een wijd vertakt complex met vele actoren van allerlei pluimage. Boeren worden genoodzaakt zich te organiseren om tegenwicht te bieden en zoveel mogelijk schakels uit de produktiekolom in eigen beheer te houden. Zodoende proberen ze ervoor te zorgen dat de produktievoorwaarden voor hen zo voordelig mogelijk blijven.

Figuur 2.2 geeft een indicatie van de verandering van de speelruimte van champignonkwekers.

Figuur 2.2 Circulair proces van voortgaande integratie in het sociaal-economisch agribusiness-complex en verkleining van de beslissingsruimte van de champignonkwekers



Bron: Cardol (1983).

### Fase 3: Stabilisatiefase

Het resultaat van het dynamisch evenwicht kan voor individuele boeren en voor hele regio's uiteenlopen. De efficiency-verbeteringen waar eerder op is gewezen, kunnen aanleiding hebben gegeven tot verschillen in aanpassingen tussen bedrijven uit hetzelfde complex en tussen gelijksoortige bedrijven uit verschillend gelocaliseerde complexen. Het evenwicht kan dan ook voor twee gelijksoortige complexen verschillend komen te liggen en een eigen dynamiek kennen waardoor wat voor de ene een groeimogelijkheid blijkt te zijn voor het andere complex juist nadelig is.

Met het verder uitkristalliseren van het complex wordt de handelingsruimte steeds smaller, doordat de produktiekolom ingewikkelder wordt en de afzonderlijke actoren nog maar weinig vooruitgang kunnen boeken. Daarmee vermindert hun macht om invloed uit te oefenen op de gang van zaken binnen het geheel. Dit neemt niet weg dat de actoren er voordeel bij hebben om binnen het complex te blijven. De marges voor elk van de actoren worden kleiner omdat het productieproces meer beheersbaar wordt (zie paragraaf 3.1.2). Vergt de beheersbaarheid van het proces een hoge mate van professionaliteit, bijvoorbeeld omdat eisen van kwantiteit en kwaliteit moeilijk met elkaar te combineren zijn, dan zullen sommige boeren en sommige productiecentra blijvend goede resultaten kunnen boeken.

### Fase 4: Déstabilisatiefase

Door aanzienlijke veranderingen door te voeren in de primaire bedrijvigheid kunnen boeren opnieuw invloed aan zich trekken, bijvoorbeeld door veranderingen in het productieproces, die andere toeleveringen vraagt, andere wijzen van verwerking en afzet en eventueel lagere produktiekosten zodat de winstmarge van de boeren (tijdelijk) wat groter is.

Wellicht kunnen vier reactiepatronen van boeren worden onderscheiden:

- ze kunnen berusten en niet reageren,
- ze kunnen zich individueel aanpassen door uit het abc te stappen (bedrijfsbeëindiging, omschakeling naar een andere produktietak),
- ze kunnen zich individueel aanpassen binnen het complex (efficiency-verbetering, verlagen van de kostprijs per eenheid produkt of verhogen van de kwaliteit),
- ze kunnen gezamenlijk aanpassingen doorvoeren in het abc of in de productieomstandigheden.

### 3. De rol van de agrarische producent

#### 3.1 Theoretische overwegingen en praktijkmodel

##### 3.1.1 Actor geöriënteerde benadering

Hiervoor werden de opkomst en ontwikkeling van agribusinesscomplexen geschetst. Kenmerkend is de toenemende betekenis van activiteiten rondom de directe agrarische produktie in de sfeer van toelevering, dienstverlening en afzet.

Ook de organisatie van de agrarische produktie verandert tijdens de ontwikkeling van het agribusinesscomplex. Er ontstaan nieuwe bedrijfssystemen, gekenmerkt door een meer grootschalige aanpak van de produktie en door een meer specifieke bedrijfsuitrusting dan de oude systemen. De veranderingen beperken zich niet tot de materiële kant van het systeem, de "hardware". Om het bedrijfssysteem goed te laten functioneren is deskundigheid bij de boer nodig. In computertermen: de ontwikkeling van een aangepast "softwarepakket" is nodig.

De veranderingen in de organisatie van de agrarische produktie worden door boeren doorgevoerd. Dit hoeft echter niet te betekenen dat de boer functioneert als een onafhankelijke variabele. De constructie van het nieuwe bedrijfssysteem kan in hoofdzaak elders plaatsvinden. We onderscheiden de volgende mogelijkheden:

- een elders ontwikkeld model wordt ongewijzigd overgenomen (passieve rol van de boer),
- een systeem wordt elders ontwikkeld maar door boeren aangepast aan de plaatselijke situatie (reactieve rol),
- nieuwe bedrijfssystemen worden in de praktijk ontwikkeld (actieve rol).

Het lijkt in een bepaalde regio in het belang te zijn van boeren dat zij een actieve rol spelen in het herstructureren van de agrarische produktie. Het biedt de mogelijkheid om een voor-sprong op te bouwen in vergelijking met andere produktiegebieden, wat het niveau van de bedrijfsinkomsten betreft. Het duidelijkst ligt dit waar het gaat over de ontwikkeling van "het softwarepakket". Bedrijven met een overeenkomstige structuur (hardware) blijken in de praktijk sterk verschillende resultaten op te leveren. Boeren zijn niet allemaal even succesvol in het ontwikkelen of aanpassen van de vereiste "software". Het verschil in resultaat dat hieruit voortvloeit kan gemakkelijk gevolgen hebben voor de mogelijkheden tot verdere bedrijfsontwikkeling. Gunstige resultaten vergroten de capaciteit tot het aangaan van nieuwe investeringen. Bovendien kan succes in het verleden, door de boer worden gegeneraliseerd naar de toekomst: hij ontleent hieraan een gevoel van "internal control". Het risico van nieuwe investerin-



gen wordt laag geschat omdat hij het succes in het verleden toeschrijft aan zijn eigen bekwaamheid en inspanning.

Het verschil in ontwikkeling tussen verschillende agrarische produktiegebieden kan waarschijnlijk veelal slechts voor een deel worden verklaard door uiteenlopende bedrijfsomstandigheden of een verschil in kwaliteit van het omringende bedrijfsleven. Voor het zoeken naar een verklaring kan een benadering met de boer als actor nodig zijn (Van der Ploeg 1985). We veronderstellen dat dit niet alleen geldt in het prille stadium van de ontwikkeling van een agribusinesscomplex, maar ook later. De indruk is dat de boer alleen een actieve rol kan blijven spelen wanneer hij zijn beroep op een andere wijze gaat uitoefenen dan in de beginfase van het agribusinesscomplex. Een voorstelling van de richting waarin de boer zich zal moeten ontwikkelen, wil hij een actieve rol blijven spelen, is ontleend aan het begrip "professionalisering" en aan indrukken uit de praktijk. Als praktijkmodel heeft gefungeerd het toonaangevend glastuinbouwgebied het Westland.

In het hiernavolgende zal kort worden ingegaan op het begrip "professionalisering". Vervolgens wordt dit globaal toegepast op het praktijkmodel, nl. het glastuinbouwgebied het Westland. In de volgende paragraaf wordt meer uitgebreid ingegaan op een geval waarin de "vereiste" professionalisering zich in onvoldoende mate heeft voltrokken.

### 3.1.2 Professionalisering

Als typering van de wijze waarop de heroepsrol wordt vervuld wordt het sociologische begrip "professionalisering" meestal toegepast op de beoefenaren van de vrije beroepen (b.v. artsen). Het begrip wordt hier in een andere context toegepast en niet alle elementen van het begrip zullen derhalve relevant zijn. Het belangrijkste verschil is in dit verband dat het in de oorspronkelijke context gaat om dienstverlenende beroepen terwijl boeren in de sfeer van het produceren van goederen werkzaam zijn. Het cultiveren van een vertrouwenwekkende beroepsstijl is daarom voor boeren van minder direct belang dan in de vrije beroepen. Toch zijn ook boeren in belangrijke mate afhankelijk van het oordeel dat de buitenwereld over hen heeft. Ook voor boeren zou derhalve een systematisch georganiseerde reputatiebehartiging kunnen worden gezien als een uitging van professionalisering. Essentiëler lijkt echter het volgende:

- systematisering en objectivering van het zoeken naar de best mogelijke produktietechniek, waarbij ondermeer gebruik wordt gemaakt van wetenschappelijke kennis.

Meer indirect werkzaam, maar wel essentieel is het volgende:

- systematisch werken aan het op peil houden en verbeteren van de eigen vakbekwaamheid.

Nog indirecter, maar eveneens essentieel:

- systematisch opleiden van opvolgers.

In een proces van professionalisering zouden deze eigenschappen institutionaliseren op het niveau van de individuele ondernemer (beroepshouding) en sociale organisaties (bijvoorbeeld studieclubs).

### 3.1.3 Praktijkmodel: het Westland

Het Westland is een toonaangevend glastuinbouwgebied ten zuiden van Den Haag. Rond de eeuwwisseling was het een overwegend opengrondstuinbouwgebied. Een grote meerderheid van de kinderen, uit de doorgaans grote gezinnen, trachtte een bestaan te vinden in de tuinbouw. Ook kleine bedrijven werden overgenomen en er werden veel bedrijven gesticht. Door hard te werken en sober te leven werden bedrijven opgebouwd. Dit was voor zovelen alleen mogelijk door het grondgebruik voortdurend te intensiveren. Voor de afzet van de sterk stijgende produktie waren de coöperatieve veilingen van groot belang. De aanstaande tuinders verlieten in het algemeen al omstreeks de leeftijd van twaalf jaar de schoolbanken. Het vak werd in de praktijk geleerd. Eerst werd vooral ervaring opgedaan op het ouderlijk bedrijf. Velen starten echter reeds omstreeks de leeftijd van twintig jaar een eigen (kleine) onderneming. In dit dichtbevolkte gebied ondervonden, met name de jonge tuinders, een belangrijke "social support". De intensieve uitwisseling van kennis en ervaring vond vooral plaats via informele contacten. In het gebied was sprake van een sterke wedijver om het beste teeltresultaat (dat op de veiling zichtbaar werd). Vooral binnen de uitgebreide tuindersfamilies ging deze sterke onderlinge wedijver samen met een betrekkelijk grote openheid over het eigen bedrijf.

De tendens tot intensivering van het grondgebruik ging door nadat een volledige omschakeling naar de glastuinbouw had plaats gevonden. Van teelten in koude kassen werd omgeschakeld naar teelten in verwarmde kassen. In het recente verleden is de beheersing van het teeltproces verder toegenomen, ondermeer door het toepassen van computers voor het regelen van het klimaat en door het vervangen van aarde door een kunstmatige wortelomgeving (substraat). Het gaat nu niet meer uitsluitend om kleine gezinsbedrijven maar veelal om betrekkelijk grote ondernemingen. Op het doorsneebedrijf werken drie à vier vaste arbeidskrachten en verder los personeel.

Niet alleen de bedrijven maar ook de tuinders in het gebied hebben een ingrijpende ontwikkeling doorgemaakt. Veel meer dan in het verleden, gaan de tuinders niet uitsluitend af op intuïtie ("het tuindersoog" en "de groene vingers van de tuinder") maar baseren zij hun handelen mede op de registratie van bedrijfsgegevens. In het gebied wordt veel aan bedrijfsregistratie gedaan. Het duidelijkst blijkt de professionalisering van het beroep uit de studieclubs die veel deelnemers tellen. Een actieve minderheid is georganiseerd in werkgroepen van studieclubs waarin technische en economische gegevens van het eigen bedrijf worden ingebracht

en worden vergeleken met die van andere tuinders. Dit kan worden gezien als een formalisering van wat vroeger via de spontane contacten met familieleden en burens gebeurde.

Uit onderzoek blijkt dat de resultaten van glasbedrijven in grote centra als het Westland in het algemeen beter zijn dan die van overeenkomstige glasbedrijven (dat wil zeggen met een vergelijkbare "hardware") in andere delen van Nederland (Verhaegh, 1982). Hierbij moet worden bedacht dat het een sector is met een snelle ontwikkeling van de teelttechniek. De fysieke opbrengsten van een zelfde oppervlakte glas nemen jaarlijks met ongeveer drie procent toe. Het benutten van de mogelijkheden is afhankelijk van veel kleine beslissingen die in de loop van het teeltproces moeten worden genomen. Het technisch niveau van de tuinders in de grote centra wordt door de tuinders elders gemiddeld enkele jaren later bereikt.

De tuinders in het Westland hebben niet alle kenmerken van een professionele beroepsgroep. Het aspiratieniveau met betrekking tot de schoolopleiding van aanstaande tuinders is lager dan in de meeste delen van Nederland. Er is echter veel belangstelling voor participerend leren (bijvoorbeeld deeltijdonderwijs, cursussen en studieclubs). Ook de waardering voor een meer uitgebreide schoolopleiding lijkt momenteel snel toe te nemen.

## 3.2 Ondernemers met glastuinbouw in de oude bollenstreek

### 3.2.1 Inleiding

De oude bollenstreek ligt ten noorden van Den Haag. In dit gebied waren veel bedrijven met een te kleine oppervlakte om het tuindersgezin een voldoende basis van bestaan te bieden. Intensivering door het introduceren van bloementeelt onder glas is een mogelijkheid. Hiervan is door veel ondernemers gebruik gemaakt, maar veelal in onvoldoende mate om het voortbestaan van het bedrijf veilig te stellen. In het hiernavolgende wordt dit in verband gebracht met een geringe professionalisering van de beroepsuitoefening.

### 3.2.2 Uitgangssituatie

De oude bollenstreek tussen Den Haag en Haarlem kampt met een groot tekort aan geschikte bollengrond. In een nieuw productiecentrum, ongeveer vijftig kilometer naar het noorden, is nog wel voldoende grond beschikbaar. Na ongeveer 1920 komt het echter nauwelijks voor dat ondernemers met een te klein bedrijf zich in het noorden vestigen.

De oude bollenstreek telde in de uitgangssituatie (+ 1960) een groot aantal kleine bedrijven en ongeveer 150 grotere bedrijven. De afzet van de bollen, vooral export, werd verzorgd door de telers met een groot bedrijf. Ook de afzet van de nieuwe gebieden

liep grotendeels over de oude bollenstreek. De grote kwekers-handelaren namen binnen het gebied een dominerende positie in. Zij stonden in het algemeen het sterkst in de concurrentiestrijd om de schaarse grond. In materieel en in cultureel opzicht waren de verschillen tussen beide groepen groot. Kenmerken van een professionele beroepsgroep werden vrijwel uitsluitend aangetroffen bij de grote kwekers-handelaren. Zij hadden in het algemeen betrekkelijk veel schoolopleiding, onderhielden de contacten met de buitenwereld en bezetten de bestuursfuncties in organisaties. De kleine kwekers waren in het algemeen vroeg van school gegaan en werden nadien sterk in beslag genomen door het werk op het bollenbedrijf. Vooruitkomen betekende voor hen waarschijnlijk het verwerven van een groter bollenbedrijf en dan tevens gaan handelen. In de praktijk was deze weg in het algemeen afgesloten.

### 3.2.3 Opkomst bloemeteelt onder glas

Tot omstreeks 1960 werd het overgrote deel van de bloembollen geëxporteerd. Van het gedeelte dat in het binnenland bleef ging een belangrijke hoeveelheid naar glastuinders in de directe omgeving van de oude bollenstreek (Rijnsburg en Roelofarendsveen). De glastuinders brachten in de winter en het vroege voorjaar bolbloemen op de markt. Bollentelers hadden zelf niet de mogelijkheid om te beginnen met het telen van bolbloemen onder glas omdat dit aan een vergunning was gebonden. Met het begin van de EG werd deze beperking afgeschaft. Juist in deze periode (+ 1965) zorgde een begin van mechanisering in de bollenteelt voor een tendens tot schaalvergroting. Het probleem van het grote aantal kleine bedrijven deed zich verscherpt voor. Veel bollentelers begonnen op kleine schaal met het telen van bolbloemen onder glas. Dit vereiste betrekkelijk kleine investeringen in kassen omdat de omzet per oppervlakte-eenheid veel groter is dan in de meeste bloemeteelten. De productiecycclus is namelijk bijzonder kort in de bolbloemeteelt.

Voor de afzet waren verschillende kanalen voorhanden. Het nabij gelegen Rijnsburg is een belangrijk centrum van bloemenhandel. Bovendien is in deze plaats een veiling gevestigd. Op enige afstand bevindt zich de belangrijke veiling van het bloemen-centrum Aalsmeer.

### 3.2.4 Snelle uitbreiding bolbloemeteelt onder glas

De bolbloemeteelt onder glas nam tot omstreeks 1975 toe. Het aantal bollenbedrijven met enig glas steeg snel. Bovendien breidde de produktie op bedrijven die eerder waren gestart zich uit. Dit gebeurde ondermeer door het aantal produktieronden op te voeren. De teelt werd hierdoor moeilijker, met name wat betreft het vroeg in het seizoen opleveren van een goed produkt (met kerstmis). De moeilijkheid is niet alleen de teelt als zodanig maar ook de kunstmatige koudebehandeling van de bol die noodzake-

lijk is bij een vroege produktie. Dit laatste kan overigens worden uitbesteed aan bedrijven die zich hier speciaal op toeleggen (preparatiebedrijven).

In (het midden van) de jaren zeventig is een enquête in de oude bollenstreek gehouden naar de opvattingen van bollentelers over de ontwikkeling van hun bedrijven (Van der Ploeg, 1978). Veel ondernemers verwachten voor het eigen bedrijf een verdere ontwikkeling naar de bloementeel onder glas. Een derde van deze bollentelers verwachtte zelfs een volledige omschakeling naar de glastuinbouw. Het verwerven van meer grond voor de bollenteelt werd door de meeste ondernemers volstrekt onhaalbaar geacht.

### 3.2.5 Periode zonder verdere uitbreiding

De werkelijke ontwikkeling vanaf + 1975 was heel anders dan op grond van het resultaat van de vraagg gesprekken met bollentelers mocht worden verwacht. De produktie in de bolbloementeel steeg in de periode 1975-'80 nauwelijks. Ook een volledige omschakeling van bollenbedrijven naar de glastuinbouw, eventueel zonder bolbloementeel, kwam weinig voor. In andere gebieden breidde de bloementeel onder glas (niet-bolbloementeel) wel belangrijk uit. Opmerkelijk is dat de prijzen voor bolbloemen in deze periode op een betrekkelijk gunstig peil lagen.

De belangrijkste achtergrond van het niet doorzetten van de ontwikkeling naar de glastuinbouw is waarschijnlijk dat deze richting door de bollentelers eerder als een noodzaak dan als een positieve mogelijkheid werd ervaren. Dit uitte zich toen in de periode vanaf + 1975 een alternatief binnen de opengrondstuinbouw (namelijk de teelt van zomerbloemen) meer betekenis kreeg. Veel ondernemers vonden hierin een inkomen als aanvulling op het inkomen uit de bollenteelt en de bolbloementeel onder glas. Van belang is dat de teelt van zomerbloemen bijzonder weinig investeringen vereiste en dat de teelttechniek zich in een primitief stadium van ontwikkeling bevond.

### 3.2.6 Periode met enige toeneming (vanaf + 1980)

Vanaf + 1980 neemt de produktie in de bolbloementeel opnieuw toe, zij het naar verhouding minder sterk dan voor 1975. In de oude bollenstreek daalt het aantal bedrijven met bolbloementeel onder glas, maar de produktie per bedrijf stijgt. Het aantal bedrijven zonder glas neemt veel sneller af dan het aantal bedrijven met glas. In 1984 was op ruim 60% van het totaal aantal bedrijven glastuinbouw. In vergelijking met andere gebieden blijft het totaal aantal bedrijven in de oude bollenstreek snel verminderen.

De uitbreiding van de glastuinbouw heeft voor de oude bollenstreek géén oplossing opgeleverd voor het grote aantal te kleine bedrijven. Het ziet er naar uit dat de ondernemers in de oude bollenstreek, in veel gevallen, binnen de bolbloementeel

onder glas evenmin kunnen concurreren met tuinders in andere gebieden dan binnen de bollenteelt. Nieuwe ontwikkelingen binnen de bolbloemeteelt onder glas worden in andere gebieden in het algemeen eerder toegepast dan door de ondernemers met een klein bollenbedrijf in de oude bollenstreek. Dit is bij voorbeeld het geval in het nabij gelegen glastuinbouwcentrum Roelofarendsveen, waar vanouds veel bollen worden "gebroeid". Hetzelfde geldt voor de categorieën ondernemers die later met de bolbloemeteelt onder glas zijn begonnen dan de bollentelers met een klein bedrijf in de oude bollenstreek. Bij dit laatste betreft het met name bollentelers met grotere bedrijven in de oude en in de nieuwe bollenstreek. Wanneer op bedrijven uit deze categorie bolbloemeteelt onder glas wordt geïntroduceerd, gebeurt dit in het algemeen op grotere schaal en op een meer moderne wijze dan op de kleine bollenbedrijven.

Op de bedrijven met minder dan twee hectare bollenteelt wordt momenteel slechts 15% van de Nederlandse bolbloemen voortgebracht. In de oude bollenstreek en directe omgeving (dus inclusief kleine glaskernen) is echter nog bijna twee derde van de Nederlandse bolbloemeteelt geconcentreerd. Dit heeft er echter niet toegeleid dat kleine bollentelers in doorslaggevende mate hebben geprofiteerd van de centrumfunctie. Sociaal-culturele factoren lijken hierbij een rol te spelen. Er lijkt met name relatief weinig belangstelling te zijn voor zaken buiten het eigen bedrijf.

### 3.3 Voorzichtige conclusies

Het voorgaande berust op algemene indrukken uit de praktijk, statistische gegevens en oud onderzoek. De hierna volgende samenvattende indrukken hebben dan ook eerder het karakter van hypothese dan van conclusies.

Samenvattende indrukken:

1. De groep bollentelers met een klein bedrijf in de oude bollenstreek heeft een belangrijke aanvullende inkomensbron gevonden in de bolbloemeteelt onder glas.
2. Deze groep bollentelers heeft nauwelijks een actieve rol gespeeld bij het tot ontwikkeling komen van deze agrarische produktietak. De produktietechniek werd grotendeels overgenomen van glastuinders in de directe omgeving. Verder werd gebruik gemaakt van reeds bestaande instituties zoals de veilingen in de omgeving.
3. De instelling tegenover het beroep is bij de betreffende bollentelers met een klein bedrijf in de loop van de tijd waarin de bolbloemeteelt onder glas tot ontwikkeling kwam, betrekkelijk weinig veranderd. Van een duidelijk proces van professionalisering was geen sprake.
4. Dit is vooral een gevolg van sociaal-culturele factoren. De glastuinbouw werd hierdoor eerder als een noodzaak dan als een positieve mogelijkheid ervaren.

5. Door het achterwege blijven van een proces van professionalisering werd de potentiële centrumfunctie van dit concentratiegebied voor de bolbloemeteelt onder glas, door de tuinders onvoldoende gerealiseerd.
6. Veel kleine bollentelers zullen het binnen de bolbloemeteelt in de toekomst niet kunnen bolwerken in concurrentie met meer professioneel ingestelde tuinders elders.

Bovenstaande "conclusies" zijn mede ingegeven door de overweging dat de bolbloemeteelt onder glas, evenals andere vormen van glastuinbouw, veel vakkennis vereist. Alleen in de relatief moeilijke agrarische produktierichtingen zouden boeren een actieve rol kunnen blijven spelen in de ontwikkeling. Voorwaarde is dan wel een professionalisering van de wijze van beroepsuitoefening.

## Literatuur

Cardol, G. en J.H.M. Maas, Agribusinesscomplexen.  
KNAG XVI - 3 (1982) p. 236 - 244.

Cardol, G., De Nederlandse Champignonkwekerijen in het agribusinesscomplex. Nijmegen. Vakgroep Economische Geografie van de Katholieke Universiteit 1983. Publikatie No. 32.

Ploeg, B. van der, De veranderende bedrijfsstructuur in de Zuidhollandse bollenstreek.  
Den Haag, LEI 1978, Publikatie 2.105.

Ploeg, J.D. van der, Patterns of farming logic, structuration of labour and impact of externalization.  
Sociologia Ruralis XXV - 1 (1985).

Strijker, D. Interne notitie (LEI) dd. 24-10-1985, p. 4.

Verhaegh, A.P., Verschillen in uitkomsten in de glastuinbouw tussen bedrijven gelegen in de grote centra in het westen van het land en de bedrijven daarbuiten.  
Lezing, 1982, niet-gepubliceerd.

Weijden, W.J. van der e.a., Bouwstenen voor een geïntegreerde landbouw, Den Haag, Staatsuitgeverij, 1984.  
WRR Voorstudies en achtergronden, V44.



## Bijlagen

### Bijlage 1. Historische achets van de champignonteelt

Algemeen wordt aangenomen dat de teelt van champignons in Frankrijk is begonnen. Ruim drie eeuwen geleden ontdekten meloenkwekers in de buurt van Parijs dat champignons groeiden op afgewerkte broeimest nadat de mest was overgoten met het waswater van te consumeren champignons. Meer dan een eeuw later ging men nabij de Franse hoofdstad over tot de teelt van champignons in grotten.

Geleidelijk verspreidde de commerciële produktie van champignons zich over Europa. In 1825 wordt de teelt ook in Nederland geïntroduceerd op een landgoed in Haarlem. Tegen het eind van de negentiende eeuw heeft de Nederlandse champignonteelt zich geconcentreerd in de mergelgroeve van de St. Pietersberg en in de Fluwelen Grot (nabij Valkenburg). Deze lokaties bieden een constante temperatuur en luchtvochtigheid. De slechte hygiënische omstandigheden echter leidde uiteindelijk tot de teruggang van de champignonteelt in grotten. Het verdwijnen van grottenkwekers is mede gestimuleerd door een vergelijkende studie van de resultaten van grottenkwekers en bovengrondse kwekers. De conclusie daarvan was dat de bovengrondse teelt meer perspectieven bood, aangezien deze gemiddeld ongeveer twee keer zoveel champignons leverde als de grottenteelt. In 1954 zijn er nog slechts enkele grottentelers over van de tientallen die er op het hoogtepunt waren.

Vanaf 1932 proberen Westlandse tuinders om met de teelt van champignons in kassen de rentabiliteit van hun bedrijven te verbeteren. Dit loopt op een mislukking uit. Door de gebrekkige kennis, mede aanleiding gevend tot onvoldoende bestrijding van ziekten en dergelijke, liggen de opbrengsten per m<sup>2</sup> laag. Bovendien zijn de prijzen voor champignons in de crisistijd erg laag.

Vooraf in de jaren '50 neemt de champignonteelt een grote vlucht. In 1950 worden in Noord-Limburg (eerst in Mook en later in Horst en Grubbenvorst) speciaal ingerichte champignonhuizen gebouwd. De grote animators van deze ontwikkeling zijn de heren Ambrosius, Broekmans en Christiaans. Ondanks de aanvankelijke tegenslagen (zoals sterk wisselende afzetprijzen) wint de teelt snel veld, onder andere vanwege scholingscursussen, voorlichting en het coöperatieve karakter van de inkoop.

Ook in andere regio's komt de champignonteelt tot ontwikkeling: Bommelerwaard, Oost-Brabant, Noordwest-Brabant en Zuid-Beveland.

In vijf jaar tijd neemt het aantal bovengrondse telers toe van 30 in 1950 tot 180 in 1955. Tot 1972 zien we een toeneming van het aantal kwekerijen, daarna volgt een inkrimping. De jaarlijkse produktieomvang daarentegen blijft groeien (zie figuur 1).

Bron: Drs. G. Cardol, De Nederlandse champignonkwekerijen in het agribusiness-complex, Publikatie No. 32, 1983, Vakgroep Economische Geografie, Nijmegen.

Bijlage 2. Meervallen (W.P. Davidse, LEI, 3-3-1986, mondelinge mededeling)

De meerval werd tot voor kort alleen door de fam. Van der Schaft (vader en dochter) en enkele boeren in hun directe omgeving als neventak geteeld. Door hen is het produktieproces ontwikkeld. In 1985 treedt er een versnelling van de ontwikkelingen op vooral als gevolg van een televisieprogramma Brandpunt (actualiteitenprogramma). In juni is er in Wageningen de Meervaldag gehouden waar 700 mensen aan deel hebben genomen. Sindsdien zijn er vele "nevenbedrijven" met meervallenteelt opgezet. Voor zover bekend nauwelijks hoofdbedrijven. Er heerst enige angst over de vraag of er voldoende afzetmogelijkheden voor de vis zal zijn.

Bijlage 3. Herten (Drs. A.H. Visser, Instituut voor Veevoedingsonderzoek, 6-3-1986, mondelinge mededeling)

Sinds de invoering van de superheffing in 1984 is er een verschuiving in de belangstelling voor het houden van herten ontstaan. Voordien bestond de bedrijvigheid voornamelijk uit de handel in fokdieren, nadien is de nadruk meer op de vleesproduktie komen te liggen.

In 1977/'78 is er door Van der Meer bij het I.V.O. een studie naar de kansen en mogelijkheden van het houden van herten gemaakt. Een echte marktverkenning is nooit gehouden. De grootste vraag is geconcentreerd in West-Duitsland. Vanuit Engeland en Nieuw Zeeland wordt het vlees ingevoerd. In Nieuw Zeeland is het een flink ontwikkelde bedrijfstak. Ze kennen daar mobiele slachthuizen voor de verwerking van het vlees.