

# **Ervaringen van melkveehouders bij vestiging in de Veenkoloniën**

Ir. P.J. Rijk  
Ir. F.J. Munneke

Projectcode 20213

Augustus 2004

Rapport 4.04.05

LEI, Den Haag

Het LEI beweegt zich op een breed terrein van onderzoek dat in diverse domeinen kan worden opgedeeld. Dit rapport valt binnen het domein:

- Wettelijke en dienstverlenende taken
- Bedrijfsontwikkeling en concurrentiepositie
- Natuurlijke hulpbronnen en milieu
- Ruimte en Economie
- Ketens
- Beleid
- Gamma, instituties, mens en beleving
- Modellen en Data

Ervaringen van melkveehouders bij vestiging in de Veenkoloniën  
Rijk, P.J. en F.J. Munneke  
Den Haag, LEI, 2004  
Rapport 4.04.05; ISBN 90-5242-925-1; Prijs €12,25 (inclusief 6% BTW)  
49 p., fig., tab., bijl.

Dit rapport geeft inzicht in de motieven waarom melkveehouders van elders zich gevestigd hebben in Noord-Nederland met het accent op vestiging in De Veenkoloniën.

Enkele tientallen recent gevestigde melkveehouders zijn bezocht of telefonische geïnterviewd. Ook enkele gebiedsmakelaars zijn geïnterviewd.

Ingegaan is onder meer op de redenen van vestiging, de omvang van de bedrijven, de afstand tot het vertrekgebied en de gezinssituatie. Ook is ingegaan op de mate van tevredenheid, voor- en nadelen, tekortkomingen en verbeterpunten bij hervestiging.

**Bestellingen:**

Telefoon: 070-3358330

Telefax: 070-3615624

E-mail: [publicatie.lei@wur.nl](mailto:publicatie.lei@wur.nl)

**Informatie:**

Telefoon: 070-3358330

Telefax: 070-3615624

E-mail: [informatie.lei@wur.nl](mailto:informatie.lei@wur.nl)

© LEI, 2004

Vermenigvuldiging of overname van gegevens:

- toegestaan mits met duidelijke bronvermelding
- niet toegestaan



Op al onze onderzoeksopdrachten zijn de Algemene Voorwaarden van de Dienst Landbouwkundig Onderzoek (DLO-NL) van toepassing. Deze zijn gedeponereerd bij de Kamer van Koophandel Midden-Gelderland te Arnhem.



# Inhoud

	Blz.
<b>Woord vooraf</b>	7
<b>Samenvatting</b>	9
<b>1. Inleiding</b>	15
<b>2. Bedrijfs- en gezinskenmerken</b>	17
2.1 Ligging van de bedrijven	17
2.2 Plaats van eerdere vestiging, grootte toen en nu en reden van vertrek	17
2.3 Juridische vertreksituatie, type verwerving en bemiddeling	19
2.4 Gezinskenmerken	19
<b>3. Gebiedskeuzeproces</b>	21
3.1 Inleiding	21
3.2 Oriëntering op elders en de Veenkoloniën	21
3.3 Specifieke locatie	22
<b>4. Mate van tevredenheid</b>	24
4.1 Inleiding	24
4.2 Mentaliteitsverschillen	24
4.3 Voordelen	25
4.4 Nadelen	26
4.5 Tekortkomingen en verbeterpunten	26
4.5.1 Directe bedrijfssfeer	26
4.5.2 Andere tekortkomingen en verbeterpunten	27
<b>5. Aanvullende items en opmerkingen</b>	28
5.1 Vestigingen van nieuwe melkveehouders	28
5.2 Wenselijkheid meer melkveehouders	28
5.3 Begeleiding proces van inplaatsing	28
5.4 Bereidheid als informatiepunt	29
5.5 Stimuleren inplaatsing van melkveehouders	29
<b>6. Enkele conclusies</b>	31

Blz.

**Bijlagen**

1	Items/vragen rondom de interviews bij de nieuw gevestigde melkveehouders in de Veenkoloniën (en bij enkele in het Oldambt)	35
2	Vragen voor agrarisch makelaars rondom nieuwe melkveehouders	37
3	Nieuwe melkveebedrijven in het Oldambt	39
4	Meningen van gebiedsmakelaars	41
5	Uitwerking telefonische interviews	45

## Woord vooraf

Het noorden van het land en meer in het bijzonder de Veenkoloniën wordt gezien als een potentieel inplaatsingsgebied van melkveebedrijven. Hierbij gaat het vooral om uitplaatsingen van melkveebedrijven uit andere delen van het land met kwetsbare milieus. Door deze bedrijven uit deze kwetsbare omgeving te verplaatsen kunnen lokale milieuwinsten worden geboekt. Ook vanuit de Veenkoloniën zelf ('Agenda voor de Veenkoloniën') wordt 'Inplaatsing melkveehouderij Veenkoloniën' als een belangrijk project beschouwd.

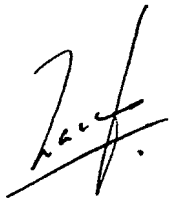
Bij de inplaatsing spelen naast bedrijfseconomische en milieukundige aspecten ook sociaal-economische en culturele aspecten een rol. Het belangrijkste doel van dit onderzoek is om meer inzicht in deze laatste aspecten te krijgen.

Opdrachtgever voor dit onderzoek is de Directie Regionale Zaken, Vestiging Noord van het Ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit in Groningen. Gedelegeerd opdrachtgever is ing. Sjef van de Lubbe. Verder is het project begeleid door een begeleidingscommissie. De leden van deze begeleidingscommissie waren Karen Beukema (projectleider 'Project uitvoering Veenkoloniën'), Marjan Datema (Ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit, Directie Regionale Zaken, Vestiging Noord, afdeling Natuur), Jacqueline Dijksterhuis (Provincie Drenthe), Fedde Knijpstra (Dienst Landelijk Gebied, Noord), Jetty Koopman (Dienst Landelijk Gebied, Drenthe), Ko Munneke en Sipke Sikkes (beiden Ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit, Directie Regionale Zaken, Vestiging Noord) en Machiel Steenis (Provincie Groningen).

Het onderzoek is verricht door Piet Rijk, wetenschappelijk medewerker bij de sectie Regionaal en Ruimtelijk Beleid van de Afdeling Maatschappijvraagstukken van het LEI.

Verder heeft Ko Munneke, stagiair bij de Directie Regionale zaken, Vestiging Noord te Groningen, een telefonische enquête verricht onder nieuwe melkveehouders in het noorden van het land. In bijlage 5 doet hij hiervan verslag.

Graag wil ik de geïnterviewde melkveehouders en de kringbesturen die de adressen hebben geleverd bedanken voor hun welwillende medewerking. Hopelijk zal dit rapport een bijdrage leveren aan de vitaliteit van het platteland in het noorden van ons land.



Prof. Dr. Ir. L.C. Zachariasse  
Algemeen Directeur LEI B.V.





# Samenvatting

## *Algemeen*

Het noorden van het land en meer in het bijzonder de Veenkoloniën wordt gezien als een potentieel inplaatsingsgebied van melkveebedrijven. Hierbij gaat het om melkveebedrijven die elders in of nabij kwetsbare milieus liggen. Ook vanuit de Veenkoloniën zelf wordt inplaatsing van melkveebedrijven van elders als een kans voor het gebied beschouwt.

Door de Directie Regionale Zaken, vestiging Noord van het Ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit is de wens te kennen gegeven om een beter inzicht te krijgen in de motieven en voorwaarden waaronder melkveebedrijven naar het noorden van het land en meer in het bijzonder naar de Veenkoloniën zouden willen verhuizen. Eén van de belangrijkste doelen van dit onderzoek is om meer inzicht te krijgen in deze sociaal-economische en culturele aspecten: waar moet op gelet worden als men actief bedrijven gaat verplaatsen? Hierbij ligt het accent op een potentiële verplaatsing naar de Veenkoloniën. Daarnaast is ook gekeken naar andere verplaatsingen naar het noorden van het land.

## *Werkwijze*

Om in deze aspecten meer inzicht te krijgen is besloten om melkveehouders die nog niet zo lang geleden (tot 10 jaar geleden) naar de Veenkoloniën verhuisd zijn, te bezoeken en te interviewen. Daarnaast zijn enkele gebiedsmakelaars en enige nieuwe melkveehouders in het Oldambt bezocht en geïnterviewd. Telefonisch zijn interviews gehouden met nieuwe melkveehouders die zich recent elders in het noorden van het land hebben gevestigd.

## *Bedrijfskenmerken verplaatsers*

De verplaatste melkveebedrijven in de Veenkoloniën blijken voor het overgrote deel feitelijk op eigen initiatief weggegaan te zijn vanuit hun oorspronggebied. Hierbij waren vooral belemmeringen voor bedrijfsontwikkeling de belangrijkste redenen. Zo werden als redenen opgegeven: wateroverlast, slechte verkavelingsituaties, natuurontwikkelingen en slechte infrastructuur. Slechts een vijfde van de geïnterviewde nieuwe melkveebedrijven in de Veenkoloniën is weggegaan voor woningbouw en industrievestigingen. De mogelijkheid die de Veenkoloniën bood om het bedrijf duurzaam te kunnen blijven ontwikkelen is de doorslaggevende factor geweest voor vestiging. In het gebied van de oorspronkelijke vestiging bleek dit praktisch niet meer mogelijk te zijn. Daarbij speelt ook een belangrijke rol dat de grondprijzen in de Veenkoloniën doorgaans veel lager liggen dan in het oorspronggebied. Men kocht veelal veel meer grond terug dan men eerst in gebruik had.

Alle nieuwe melkveebedrijven in de Veenkoloniën wisten na de bedrijfsverplaatsing hun bedrijfsoppervlakte (van gemiddeld 28 ha vroeger tot 47 ha nu) en melkveestapel (van gemiddeld 48 tot 76 melkkoeien) flink te vergroten.

Ook bij de telefonische enquête onder de nieuwe melkveehouders met vestiging in het gehele noorden bleek ook het merendeel van de bedrijven, namelijk twee derde, op eigen initiatief vanwege de beperkte ontwikkelingsmogelijkheden of vroegere slechte externe productieomstandigheden verplaatst te zijn.

Volgens de gebiedsmakelaars is er een verschil in de reden van hervestiging met een paar jaar geleden. Destijds was voor ongeveer 70% van de verplaatste sprake van te weinig ontwikkelingsmogelijkheden op de oude locatie. Ongeveer 30% was uitgekocht voor woningbouw, bedrijfsvestiging of infrastructuur. De indruk is dat dit de afgelopen paar jaar veranderd is: nu is meer dan de helft van de nieuwkomers uitgekocht voor woningbouw of infrastructuur. Deze informatie heeft overigens wel betrekking op een groter gebied dan de Veenkoloniën.

Een kwart van de geïnterviewde nieuwe melkveehouders in de Veenkoloniën had vroeger een pachtbedrijf; het bedrijfshoofd had kans gezien zijn vroegere pachtrechten te gelde te maken en heeft nu een eigendomsbedrijf verworven.

Bij de ene helft van de bedrijven was sprake van oudere kinderen en van een meewerkende zoon die later het bedrijf wil overnemen. Soms bleven ook kinderen achter in het oorspronggebied. Bij de andere helft van de bedrijven was sprake van een jong gezin.

Twee derde van de nieuwe melkveebedrijven had vroeger zijn bedrijf op 60-100 km afstand van de Veenkoloniën. Relatief veel bedrijven kwamen uit Twente en Noordwest-Overijssel.

Een kwart kocht een bestaand melkveebedrijf. De anderen kochten een akkerbouwbedrijf of losse grond waarop gebouwd mocht worden.

In het Oldambt overigens waren de bezochte nieuwe melkveebedrijven allen vroeger uitgekocht. Ook hadden ze allen voormalige akkerbouwbedrijven gekocht, kwamen van veel verder weg en hadden veel grotere bedrijven dan de nieuwe melkveebedrijven in de Veenkoloniën.

### *Locatiekeuze*

De Veenkoloniën was voor de melkveehouders die dit gebied kozen een positieve keuze en mogelijkheid om het bedrijf duurzaam te kunnen blijven ontwikkelen. In het gebied van de oorspronkelijke vestiging bleek dit praktisch niet meer mogelijk te zijn. Naast een lagere grondprijs in de Veenkoloniën waren doorgaans de externe productieomstandigheden (verkaveling, ontsluiting, waterhuishouding) beter dan in het oorspronggebied. Als andere voordelen van nieuwvestiging in de Veenkoloniën worden genoemd: rust en ruimte, weinig moeilijkheden met milieu- en bouwvergunningen, grond prima geschikt voor grasland, maisteelt mogelijk, samenwerking met akkerbouwers mogelijk door middel van grondruilingen, mestafzet, bepaalde werkzaamheden en de mogelijkheid die er misschien is om op termijn grond van nabije akkerbouwers te kunnen kopen.

### *Specifieke locatiekeuze*

Bij de specifieke locatiekeuze van de bedrijven spelen de volgende zaken een rol:

- wat is er op dat moment te koop?
- hoeveel kan men investeren?
- wat is de onderhoudstoestand van de woning?

Verder wordt er gelet op de volgende sociaal-culturele zaken:

- nabijheid van basisscholen (tot 4 km). Dit speelt vooral een rol als men jonge kinderen heeft;
- de nabijheid van een kerkgenootschap waar men zich thuisvoelt. Bij de helft van de bedrijven speelt dit een rol;
- de nabijheid van voorzieningen. Dit zowel voor het bedrijf (loonwerk, voldoende elektriciteitscapaciteit), rioleringen als gezin (winkels en medische voorzieningen).

Bij de sociaal-culturele zaken is de stem van de echtgenote voor de uiteindelijke locatieplek van grote invloed.

### *Mate van tevredenheid*

Doorgaans is men tevreden met de in het verleden gedane beslissing om te gaan verhuizen. Het voorzieningenniveau en de mentaliteit van de mensen zijn doorgaans meegefallen. Wel wordt aangegeven dat sommige zaken toch ook echt minder zijn dan men gewend was (onderlinge contacten tussen dorpsbewoners en akkerbouwers en nieuwe veehouders, feesten).

Er zijn een ook een aantal belemmerende zaken die een rem kunnen betekenen voor nieuwe vestigende bedrijven. Het voorzieningenniveau in de dorpen staat onder druk (de vitaliteit van het platteland is lokaal in het geding). Rondom de melkveehouderij zijn er weinig mogelijkheden voor studieclubs en het netwerk van voorzieningen en collega's is aan de magere kant. De voorzieningen rondom de melkveehouderij (loonwerk, dierenarts, K.I.) zijn er wel maar zitten verder weg. Verder komt er veel administratieve rompslomp bij de hervestiging van een bedrijf kijken (Ook de uitvoerende diensten van het Ministerie van LNV, zoals LASER en het Bureau Heffingen in Assen werken hier niet in positieve zin aan mee).

### *Verbeter- en aandachtspunten*

Naast de hiervoor vermelde belemmerende zaken die mogelijk verbeterd zouden kunnen worden zijn er nog een aantal zaken voor verbetering vatbaar of kunnen als aandachtspunt vermeld worden:

- capaciteit van nutsvoorzieningen (elektriciteit) is soms onvoldoende voor melkveebedrijven (melkveebedrijven gebruiken meer elektriciteit dan akkerbouwbedrijven door melkinrichting en koeling);

- soms mag minder stikstof uitgereden worden omdat de grond volgens (oude) Stiboka-kaarten droger is. In werkelijkheid is nu soms volgens sommige geïnterviewden de grond natter geworden, zodat meer N uitgereden zou mogen worden;
- overgang van akkerbouwgrond naar grasland vergt voor de opbouw van een goede graszode meer stikstof dan volgens de Minas-regels mag;
- opvolgende zonen die op een AOC de richting veehouderij volgen lopen soms tegen afstemmingsproblemen van lesprogramma's op;
- vooraf goede afspraken met de fiscus maken over je bedrijfsverplaatsing voorkomt teleurstelling achteraf;
- op NLTO-avonden zou ook meer aandacht besteed kunnen worden aan de melkveehouderijsector.

#### *Meer melkveehouders gewenst?*

Onder de nieuwe melkveehouders zijn de *meningen verdeeld* of men al of niet meer melkveehouders in de buurt zou willen hebben. De *helft* vindt het *positief*, een kwart maakt het niet uit en een *kwart* zou dit liever niet willen. Degenen die dit niet willen denken dat men dan zelf voor zijn eigen bedrijf minder mogelijkheden zou hebben om op termijn te kunnen blijven ontwikkelen; dit vanwege de concurrentie van die andere melkveehouders (mestafzet, voederwinning, grondruil, grondaankopen).

Overigens geeft bijna twee derde van de geïnterviewden te kennen best wel informatie aan potentiële nieuwe melkveehouders te willen geven over hun directe omgeving en hoe ze hun verplaatsing hebben ervaren.

#### *Begeleiding nieuwe melkveehouders*

De *helft* van de nieuwe melkveehouders geeft te kennen dat bij het proces van inplaatsing het *wenselijk* zou zijn dat er iemand met veel kennis je met raad en daad bij zou kunnen staan. Dit geldt dan met name voor kennis van de streek, procedures van de hinderwet en bouwvergunningen en kennis van de regelgeving rondom de mestafzet.

#### *Hoe inplaatsing stimuleren?*

Zowel bij de geïnterviewde makelaars als bij de melkveehouders is lang niet iedereen ervan overtuigd dat je veel moet stimuleren: ook vanzelf gebeurt dit nu al.

Door de verplaatste melkveehouders en gebiedsmakelaars zijn er rondom een mogelijke stimulering van een daadwerkelijke verplaatsing de volgende mogelijkheden en adviezen gegeven:

- bijeenkomsten organiseren;
- aangeven dat het betaalbaar is (informatie over grondprijzen);
- aangeven dat maïsteelt mogelijk is (in Groningen niet);
- probeer het landelijk fiscaal voor elkaar te krijgen dat de overdrachtsbelasting (6%) afgeschaft wordt;

- richt stukken grond in speciaal voor melkveehouderijbedrijven. Zorg dat hiervoor alle vergunningen (milieu- en eventuele bouwvergunningen) in orde zijn. Zorg voor een goede afstemming tussen gemeenten en provincies (Groningen en Drenthe);
- gebieden zodanig planologisch bestemmen dat milieuvergunningen en bouwvergunningen goed geregeld zijn (bijvoorbeeld wegen op tweederde van lange kavels met daaraan melkveebedrijven met daartussendoor ook nog voldoende akkerbouwgronden). Melkveehouders zijn op zoek naar bedrijven waar de grond rondom het bedrijfsgebouw ligt of kan komen te liggen. Lange, smalle kavels zijn minder aantrekkelijk. Infrastructuur ten aanzien van gas, water, elektriciteit en telefoon dienen allemaal in orde te zijn;
- tijdelijke ontheffing van Minas-regels in verband met te schrale gronden voor grasland begeleidingsorganisatie of persoon die alles weet van de regio en de sector;
- nieuwe bedrijfsvestigingen niet te ver van de dorpen en de daar aanwezige voorzieningen (winkels, gezondheidszorg, scholen en kerk) plannen;
- bij planologische bestemming van locatiemogelijkheden voor melkveebedrijven erop letten dat er verschillende kerken voor de diverse religies in de buurt zijn;
- zorg voor een goede checklist die melkveehouders kunnen gebruiken zodat ze achteraf niet voor (onaangename) verrassingen komen te staan;
- melkveehouder moet zelf (eventueel met zijn gezin) de keuze maken. Hierbij is geen begeleiding nodig, maar wel een goede oriëntatie;
- zorg voor korte lijnen met betrekking tot gegevensuitwisseling met overheid (Bureau Heffingen);
- zorg dat de potentiële inplaatser een goed (financieel) plan heeft. Dit voorkomt problemen achteraf;
- laat potentiële inplaatsers van tevoren bedrijven bezoeken van mensen die al verplaatst zijn en uit dezelfde streek komen;
- verplaatsing moet voor het groeiseizoen plaatsvinden;
- een gids met toeleverende bedrijven (bijvoorbeeld mechanisatiebedrijven, installatiebureaus of bouwondernemingen) uit de omgeving;
- hou rekening met de emoties die vrijkomen bij een (gedwongen) verplaatsing. Vaak zijn de 'oude' bedrijven overgegaan van vader op zoon en dat al generaties lang. Om hier afstand van te doen is vaak erg moeilijk.



# 1. Inleiding

## *Algemeen*

In het kader van de herstructurering van de melkveehouderij (op basis van het rapport van de commissie Koopmans) zouden een aantal melkveebedrijven in gebieden waar het milieu kwetsbaar is moeten worden verplaatst naar minder kwetsbare locaties. de Veenkoloniën wordt gezien als een belangrijk inplaatsingsgebied. Dit past ook in het advies van de commissie Hoekstra gericht op economische versterking van de regio. Hierbij wordt het bevorderen van de inplaatsing van melkveebedrijven als een speerpunt in het beleid gezien.

Bij de inplaatsing van bedrijven spelen naast bedrijfseconomische en milieukundige aspecten ook sociaal-economische en culturele factoren een belangrijke rol. Door de Directie Regionale Zaken, vestiging Noord van het Ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit is de wens te kennen gegeven om een beter inzicht te krijgen in de motieven en voorwaarden waaronder melkveebedrijven naar bijvoorbeeld de Veenkoloniën zouden willen verhuizen. Eén van de belangrijkste doelen van dit onderzoek is om meer inzicht te krijgen in deze sociaal-economische en culturele aspecten: waar moet op gelet worden als men actief bedrijven gaat verplaatsen?

## *Uitwerking*

De afgelopen jaren hebben reeds vele tientallen melkveehouders hun bedrijven vanuit andere delen van het land verplaatst naar de Veenkoloniën (en naar andere delen van Noord-Nederland, zoals in het Oldambt). Dit gebeurde soms doordat men elders uitgekocht werd of doordat men zich te veel beperkt voelde door moeilijke externe productieomstandigheden of doordat men te weinig ontwikkelingsmogelijkheden zag voor het oude bedrijf. Bij de definitieve vestiging op een nieuwe locatie heeft men zich naast bedrijfseconomische zaken ook laten leiden door sociale en culturele zaken. Het doel van het onderzoek is om hierin meer inzicht te krijgen. Daartoe zijn een aantal interviews afgenomen onder nieuw gevestigde melkveehouders. De voor- en nadelen van vestiging zijn in kaart gebracht. Er kan hierbij geleerd worden van hun ervaringen. Bij de interviews is gebruikgemaakt van een itemlijst met aandachtspunten. In bijlage 1 zijn de diverse items/ behandelde vragen en aandachtspunten bij deze gesprekken benoemd.

Op verzoek van de opdrachtgever zijn naast de gesprekken met nieuwe melkveehouders in de Veenkoloniën ook enkele gesprekken gevoerd met nieuwe melkveehouders in het Oldambt en met enkele agrarische makelaars die de Veenkoloniën tot hun werkgebied rekenen.

In totaal zijn er in de Veenkoloniën elf gesprekken geweest met melkveehouders en hun vrouwen/partners. In het Oldambt zijn twee gesprekken geweest (één afspraak kon op het laatste moment niet doorgaan).

Verder zijn er twee agrarische makelaars geïnterviewd. In bijlage 2 zijn de vragen/onderwerpen vermeld die bij deze makelaars aan bod zijn geweest.

De adressen van de nieuwe melkveehouders zijn verkregen via de lokale kringbesturen van de Noordelijke Land- en Tuinbouw Organisatie (NLTO) en liggen zoveel mogelijk verspreid over de Veenkoloniën. Gevraagd is naar nieuwe melkveehouders die zich de afgelopen 12 jaar gevestigd hebben. De interviews/gesprekken hebben plaatsgevonden in het najaar van 2003. De gesprekken geven een goed beeld over de vestigingsmotieven en het wel en wee van de nieuw gevestigde melkveehouders.

In de praktijk blijkt dat bij de verplaatsing van een melkveebedrijf naar een ander gebied de bedrijfseconomische overwegingen om tot verplaatsing over te gaan erg verweven te zijn met de sociaal-culturele aspecten. In de gesprekken zijn ze dan ook beide meegenomen; van beide aspecten wordt dan ook verslag gedaan.

In dit rapport ligt het accent op de motieven van de nieuwe melkveehouders om zich in de Veenkoloniën te vestigen.

De bevindingen uit de (mondelijke) gesprekken met de nieuwe melkveehouders in het Oldambt zijn in bijlage 3 weergegeven. In bijlage 4 wordt verslag gedaan van de meningen van de gebiedsmakelaars.

In 2003 liep Ko Munneke in het kader van zijn studie aan de Wageningen Universiteit stage bij de Directie Regionale Zaken, Vestiging Noord van het Ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit. In het kader van deze stage is onder meer een literatuurstudie verricht naar de sociale aspecten van inplaatsing van melkveehouderijbedrijven in de Veenkoloniën (Ko Munneke, LNV Noord, juni 2003). Toen er al met het LEI-onderzoek begonnen was (de adressen voor te interviewen melkveehouders zijn gekregen van de lokale kringbestuurders van de NLTO, de Noordelijke Land en Tuinbouw Organisatie) werden er ook adressen geleverd door de vakgroep rundveehouderij van de NLTO. Dit adressenbestand bevatte niet alleen verplaatste melkveebedrijven naar de Veenkoloniën, maar van verplaatsters naar het gehele noorden van het land. Door Ko Munneke zijn uit dit bestand 15 verplaatste melkveehouders telefonisch benaderd en geïnterviewd. Het verslag hiervan is als bijlage 5 in dit rapport opgenomen.



## 2. Bedrijfs- en gezinskenmerken

### 2.1 Ligging van de bedrijven

Bij de verzameling van adressen van de bedrijven is ernaar gestreefd om zo veel mogelijk een beeld te krijgen van het vestigingsklimaat voor melkveehouders in de gehele Veenkoloniën. Daardoor is ernaar gestreefd om een goede spreiding te krijgen van de te interviewen melkveehouders over de gehele Veenkoloniën. Uiteindelijk zijn er gesprekken met melkveehouders en hun vrouwen/partners geweest in Nieuw-Schoonebeek, Valtherblokken, 2e Exloërmond, Nieuw Buinen (alle vier in Drenthe), Ter Apel, Mussel, Stadskanaal, Wedde, Onstwedde, Oude Pekela en Wildervank (alle zeven in Groningen).

Verder zijn twee bedrijven in het Oldambt bezocht (Nieuwolda en Woldendorp).

Daarnaast is van twee melkveehouders nog op een andere manier (beperkt) informatie verkregen (één telefonisch en één via anderen). Dit betrof één melkveehouder uit de Veenkoloniën en één uit het Oldambt.

### 2.2 Plaats van eerdere vestiging, grootte toen en nu en reden van vertrek

Het nieuwe bedrijf van de nieuw gevestigde melkveehouders in de Veenkoloniën bevindt zich voor het merendeel niet al te ver van de voorgaande locatie. Zo komt bijna de helft van de bedrijven uit Twente of uit een ander deel van Drenthe of Groningen (tot ongeveer 60 km). Uit NW-Overijssel komt ook een kwart van de bedrijven (circa 100 km). Een derde van de bedrijven komt van veel verder weg (200 km of meer).

In het Oldambt komen de bezochte bedrijven allemaal uit veel verder weg gelegen provincies.

Het overgrote deel van de nieuwe melkveehouders in de Veenkoloniën (meer dan 80%) is feitelijk op eigen initiatief weggegaan uit het herkomstgebied. Slechts twee van de twaalf bedrijven zijn voor woningbouw of voor een industrievestiging uitgekocht. (Dit beeld komt overeen met de LEI-studie van Gerda Louwes uit 1997 over; het verplaatsingsgedrag van agrarische ondernemers; in deze studie bleek 75% zich min of meer vrijwillig te verplaatsen.

In het Oldambt bleken alle in het onderzoek bezochte melkveehouders elders uitgekocht te zijn voor woningbouw.

In tabel 2.1 zijn een aantal bedrijfskenmerken van de melkveebedrijven en ontwikkelingsrichtingen toen en nu op een rijtje gezet.

Tabel 2.1 *Regio van afkomst, jaar van vestiging, grootte toen en nu, reden van vertrek en type bedrijf dat gekocht werd in de Veenkoloniën*

Regio van afkomst	Vestigingsjaar	Bedrijfsopp. (ha)		Aantal melkkoeien		Reden van weggaan	Type bedrijf dat gekocht werd
		Toen	Nu	Toen	Nu		
Twente	1991	17	35	30	50	waterwinning	alleen grond
Twente	1998	18	58	55	100	bedrijfsontwikkeling	bestaand melkv.bedr.
NW-Ov.	1999	37	42	40	75	wateroverlast	alleen grond
Drenthe	1992	50	62	55	70	uitgeplaatst uit ruilvk.	akkerbouwbedrijf
NW-Ov.	1992	33	42	50	60	uitgeplaatst uit ruilvk.	gemengd bedrijf
Twente	1995	18	35	40	85	bedrijfsontwikkeling	akkerbouwbedrijf
N-Brab.	2001	12	20	40	55	nabijheid drukke weg	melkveebedrijf
NW-Ov.	2002	34	47	90	90	dijkverhoging (20%)	akkerbouwbedrijf
Z-Holl.	1993	35	75	40	100	verkavelingssituatie	akkerbouwbedrijf
Gron.	2002	27	67	60	100	woningbouw	2: melkv.+akkerb.
Utrecht	2000	34	36	30	60	natuurbelemmering	akkerbouwbedrijf
N-Brab.	2000	21	47	50	65	industrievestiging	melkveebedrijf
Gemiddeld:		28	47	48	76		
In het Oldambt:							
N-Holl.	1998	45	104	45	110	woningbouw	akkerbouwbedrijf
Gelderl.	1995	73	105	90	170	woningbouw	akkerbouwbedrijf
N-Brab.	1995	70	100	80	240	woningbouw	akkerbouwbedrijf

De hoofdredenen om uit het oorspronkelijke gebied weg te gaan waren divers. Het praktisch onmogelijk zijn om op de oude locatie het bedrijf verder te ontwikkelen was bij bijna 20% de belangrijkste reden. Ook de mogelijkheid om uitgeplaatst te kunnen worden in het kader van een ruilverkaveling was voor hetzelfde percentage bedrijven de aanleiding om weg te gaan van de oude locatie. De andere bedrijven hadden allemaal een andere belangrijkste reden of aanleiding om nu de stap te zetten voor verplaatsing. In tabel 2.1 zijn deze redenen aangeduid.

De Veenkoloniën bood voor veel bedrijven de mogelijkheid om met hetzelfde geld veel meer grond aan te kopen dan op de oorspronkelijke locatie. De grondprijzen lagen en liggen doorgaans veel lager dan in andere gebieden. Sommige bedrijven hebben in het verleden zelfs twee keer zo veel grond in de Veenkoloniën kunnen kopen als op hun vroegere locatie het geval was (bedrijven uit Twente bijvoorbeeld; een voordeel bij vestiging uit Twente was ook dat als men daar stopte met de intensieve veehouderijtak men geen belasting over de stakingswinst hoefde te betalen omdat dit een concentratiegebied was). Dikwijls is ook de verkavelingssituatie een stuk beter: het merendeel van de grond ligt aan één stuk. In tabel 2.1 is van de bedrijven de bedrijfsoppervlakte en het aantal melkkoeien op zowel de vroegere als de huidige locatie weer gegeven.

Bij de interpretatie van tabel 2.1 dient wel bedacht te worden dat de weergegeven huidige bedrijfsoppervlakte en aantal melkkoeien bij de vestiging soms minder was. In de loop der tijd wist men soms grond te verwerven en werd er melkquotum aangekocht.

Er bestaan grote verschillen in de omvang tussen de diverse bedrijven. Dit zowel voor de verplaatsing als erna. De verplaatste bedrijven naar de Veenkoloniën hadden vroeger bedrijfsoppervlakten die varieerden van 12 tot 50 ha (met een gemiddelde van 28 ha) en een melkveestapel die varieerde van 30 tot 90 melkkoeien (met een gemiddelde van 48 melkkoeien). De gemiddelde bedrijfsoppervlakte (47 ha) van de nieuwe bedrijven is nu bijna 70% meer dan voorheen en de melkveestapel is gemiddeld met bijna 60% toegenomen (tot gemiddeld 76 melkkoeien).

### **2.3 Juridische vertreksituatie, type verwerving en bemiddeling**

In alle gevallen werd het merendeel van de grond in eigendom verworven. Daarna werd ook door vele bedrijven grond bijgehuurd van omliggende bedrijven. Drie bedrijven (25%) hadden eerder een pachtbedrijf en hebben nu een bedrijf in eigendom in de Veenkoloniën weten te verwerven. Alle drie deze bedrijven hoefden niet acuut weg maar besloten toch deze stap te nemen. Bij deze bedrijven zijn de pachtovereenkomsten overgenomen door anderen na betaling of onderlinge verrekeningen van de actuele waarde van de bijbehorende pachtcontracten. Deze waarde bood de vertrekkende bedrijven de basis om elders een bedrijf in eigendom te verwerven.

Van alle nieuw gevestigde bedrijven verwierf bijna de helft een voormalig akkerbouwbedrijf, een kwart een bestaand melkveebedrijf en bijna een vijfde een gemengd bedrijf. Twee bedrijven (bijna een vijfde) kochten een perceel grond zonder gebouwen, maar waar wel op gebouwd mocht worden. Als men een bestaand melkveebedrijf verwierf lette men doorgaans sterk op de onderhoudssituatie en moderniteit van de stal en de melkinrichting.

Bij de aankoop werd ook sterk gelet op de onderhoudssituatie van de woning die bij het bedrijf stond.

De nieuwe bedrijven werden het meest verworven via door makelaars gezette advertenties in *de Boerderij* en *Oogst* (bijna de helft van de bedrijven). Verder werd een derde van de bedrijven door een makelaar aangeboden door middel van een attendering op dat bedrijf. Eén bedrijf werd geworven middels een tip door kennissen uit de buurt en één bedrijf werd rechtstreeks verworven van de eigenaar via een advertentie. Slechts één bedrijf werd verworven middels bemiddeling van BBL.

### **2.4 Gezinskenmerken**

Alle bedrijven zijn gezinsbedrijven. Meestal werken man en vrouw beiden op het bedrijf, veelal in maatschapverband. Op de helft van de bedrijven is er sprake van een meewerkende zoon, die op termijn het bedrijf zal overnemen. Maar op een enkel bedrijf werkt de vrouw ook nog (in deeltijd) buitenshuis.

Toen men zich vestigde in het gebied gold voor de helft van de gezinnen dat men kleine kinderen had in de leeftijd tot en met 12 jaar. Eén paar had geen kinderen. De andere gezinnen zijn gekomen met een opvolgende zoon. Van degenen die met de opvolgende zoon kwamen, en waarbij er ook andere oudere kinderen waren, zijn dikwijls niet alle kin-

deren meeverhuisd: bij de helft van deze groep zijn er andere kinderen in het oorspronggebied blijven wonen of wonen sommige kinderen elders.

## 3. Gebiedskeuzeproces

### 3.1 Inleiding

Aan allen is gevraagd waarom men uiteindelijk voor de Veenkoloniën heeft gekozen. Hieraan ging veelal een zoekproces vooraf, waar men ook eerst dikwijls naar andere gebieden heeft gekeken. Uiteindelijk gaf de hoogte van de grondprijs meestal de doorslag. Ook de mogelijkheid van het kopen van een aaneengesloten bedrijfskavel was in veel gevallen aantrekkelijk. Voor enkelen was de gemakkelijker mestafzet een overweging. Voor sommigen was ook de overweging belangrijk dat de grondsoort niet zo veel verschilde van wat men gewend was. Voor degenen die uit Twente en Drenthe kwamen speelde soms mee dat men het gebied soms al kende, het dialect enigszins vertrouwd was en het niet zo ver weg lag. Daarna kwam het proces van de specifieke locatie. Hierbij werd ook naar andere aspecten gekeken. Dit waren zaken als moderniteit en onderhoudssituatie van de bedrijfsgebouwen en sociaal-culturele aspecten.

### 3.2 Oriëntering op elders en de Veenkoloniën

Bij de overweging om naar de Veenkoloniën te gaan ging bij de meeste bedrijven dikwijls een fase van oriëntering vooraf, waarbij men eerst ook elders heeft gekeken. Niettemin zegt ruim een derde dat ze al gelijk voor het gebied gekozen hebben. Men werd erop gewezen via anderen of kwam via een advertentie vrijwel gelijk in de Veenkoloniën terecht. De andere twee derde hebben zich, alvorens voor de Veenkoloniën gekozen te hebben, breder georiënteerd. Sommigen hebben zich alleen nog op een enkel ander gebied gericht, anderen oriënteerden zich op diverse gebieden:

Een derde van hen zegt ook nog overwogen te hebben om naar het buitenland te vertrekken. Hierbij werd vooral aan het nabijgelegen Duitsland gedacht. Eén bedrijfshoofd heeft aan Denemarken of de Verenigde Staten gedacht.

Ook een derde heeft zich in de rest van het land, buiten Noord-Nederland om, nog georiënteerd. Hierbij zijn bezoeken gebracht aan Zeeland en West-Brabant.

Ook heeft een derde van de verplaatsers zich georiënteerd in overig Noord-Nederland (buiten het Oldambt en de Veenkoloniën).

De helft van de bedrijven die zich uiteindelijk in de Veenkoloniën heeft gevestigd heeft ook bezoeken aan het Oldambt gebracht. Er waren uiteenlopende redenen dat dit gebied bij de vestigers in de Veenkoloniën afviel. Ze varieerden van: te afgelegen, te stugge bevolking, te ver weg, te kaal, geef toch voorkeur aan een ongeveer zelfde soort grond (kleigrond is wel productiever maar moeilijker te bewerken) tot te dure grond in vergelijking met de Veenkoloniën. Ook het feit dat men in de Veenkoloniën veel beter maïs kan telen dan in het Oldambt speelde soms een rol. De rol van de echtgenoten van de melkvee-

houders was in sommige gevallen beslissend. Ze vonden het Oldambt te ver weg liggen en te afgelegen: 'Hoe noordelijker we een bedrijf gingen zoeken hoe stiller mijn vrouw werd'.

### 3.3 Specifieke locatie

De grootste overweging bij vrijwel iedereen was dat toen men aan het zoeken was er een bedrijf te koop stond dat op dat moment paste bij wat men zocht. Men wilde er duidelijk op bedrijfs grootte op vooruitgaan. Maar het moest wel allemaal financieel te behappen zijn. Ook werd goed gelet op moderniteit en onderhoudssituatie van de bedrijfsgebouwen en bijbehorende woningen. Bij de overname van de bedrijfsgebouwen van akkerbouwbedrijven speelde dit minder een rol: men moest dan toch dikwijls een nieuwe stal met melkinrichting bouwen.

Van belang was verder de verkavelingsituatie. Hoe meer alles aan één stuk lag hoe beter men het vond. Veel kavels in de Veenkoloniën zijn relatief smal van voren (bijvoorbeeld 100 meter breed en vrij diep tot soms wel 1.700 meter toe). Soms vond men de breedte eigenlijk wat te smal.

Bij de bedrijven die een bestaand akkerbouwbedrijf of alleen maar grond kochten was ook van cruciaal belang het feit of men 100% zekerheid had of dat het goed zat met de bouwvergunning voor de nieuwe stal en eventuele woning en de milieuvergunning voor het gehele bedrijf.

Ook het veiligstellen van de afzet van de melk was een punt van aandacht. Het is momenteel niet meer vanzelfsprekend als je bijvoorbeeld bij Campina weggaat dat je ook bij Friesland Coberco Dairy Foods (FCDF) kan komen. Het entreegeld bedraagt sinds een jaar of vijf ongeveer 4,5 eurocent per kg melk. De helft van de nieuwe bedrijven levert aan FCDF en een derde levert aan de particuliere groothandelaar in melk Hoogwegt International (hoofdkantoor in Arnhem). De rest levert aan de DOC (Drentse Onderlinge Coöperatie) te Hoogeveen.

- Naast de bedrijfseconomische zaken speelden vooral de volgende zaken een rol:
- nabijheid van de basisschool: als men kleine kinderen had lette men doorgaans goed of de basisschool enigszins nabij lag. Hoe dichterbij deze lag, hoe liever men dit had. Soms wordt evenwel met burens gepoold en werden afstanden tot 4 km als aanvaardbaar beschouwd. Hierbij speelde ook mee wat men zelf vroeger gewend was geweest of hoe de vroegere situatie eruitzag. Voor de middelbare school speelde dit minder. Hierbij worden soms wel grote afstanden afgelegd (tot circa 25 km). Soms fietst men of maakt men gebruik van het openbaar vervoer. Over de kwaliteit van het openbaar vervoer was men het niet eenduidig eens. De reacties varieerden van prima tot zeer slecht. Een en ander zal wel te maken hebben met de specifieke locatie van het bedrijf en de afstand tot de bushalte;
  - de nabijheid van een kerkgenootschap waar men zich thuisvoelt heeft bij de helft van de bedrijven een rol gespeeld. Opgetekend tijdens de gesprekken zijn de volgende locaties van de diverse kerken (overzicht is niet volledig). R.K: Nieuw Schoonebeek, Ter Apel, Kopstukken, Zandberg; S.O.W.: Nieuw Buinen; Christelijk Gereformeerd: Mussel; Streng Gereformeerd: Onstwedde; Gereformeerde Bond: Stadskanaal; in

Oude Pekela staan allerlei kerken. Doorgaans en gemiddeld genomen is men in het zuiden van de Veenkoloniën meer R.K., in het midden meer hervormd of gereformeerd en in het noorden van de Veenkoloniën meer niet-religieus. Een en ander heeft te maken met de ontginningsgeschiedenis van het gebied. Deze vond vanuit het zuiden plaats door en onder leiding van het klooster van Ter Apel en vanuit het noorden door de stad Groningen;

- ook andere zaken speelden bij de definitieve vestigingsplek een rol. Door verschillende mensen werden de volgende zaken genoemd: de nabijheid van voldoende winkels voor de dagelijkse levensbehoeften, het aanwezig zijn van een goed rioeringsstelsel, voldoende elektrisch vermogen tot op het erf (van belang voor de melkinrichting), maar ook het aanwezig zijn van bepaalde medische voorzieningen (bijvoorbeeld een homeopathisch arts). Bij navraag over ziekenhuisvoorzieningen bleek dat deze dikwijls relatief nabij waren.

## 4. Mate van tevredenheid

### 4.1 Inleiding

Vrijwel iedereen is erg tevreden met de stap die men in het recente verleden heeft genomen. Het is hen allemaal erg meegevallen. Bijna niemand heeft echt spijt van de gezette stap.

Alleen een enkeling zegt: 'Als ik alles van tevoren geweten had wat op de afgelopen jaren op je afgekomen is op het gebied van regelgeving samen met de toename van de kosten in Nederland dan was ik toch naar het buitenland gegaan.' Dit heeft nog meer te maken met de algehele regelgeving in ons land dan met de specifieke omstandigheden in de Veenkoloniën.

Dat betekent niet dat alle aspecten meegevallen zijn. In de volgende paragrafen zullen enige verschillen tussen de oorspronggebieden en de Veenkoloniën aan bod komen. De verschillen worden evenwel soms als een voordeel en soms als een nadeel gezien. Dit ligt voor iedereen anders. Na een schets van de verschillen in mentaliteit die door sommigen zijn weergegeven zal gepoogd worden om de voor- en nadelen toch enigszins te rubriceren.

### 4.2 Mentaliteitsverschillen

Door sommige veehouders en hun partners worden duidelijke mentaliteitsverschillen in de Veenkoloniën waargenomen en gevoeld in vergelijking met hun oorspronggebied. Deze verschillen zullen door iedereen anders ervaren worden. En de ene plek in de veenkoloniën is de andere niet.

*Positief:* het is hier 'wat gemakkelijker', 'wat directer', 'men draait er minder omheen', 'wat minder op luxe en pronkerigheid ingesteld', 'de stugheid valt erg mee', 'de mensen zijn erg vriendelijk', 'de service van de supermarkten is prima', 'ik vind de mentaliteit hier positief', 'men is hier gemoedelijker', 'het is hier wat gewoner', 'men is het wat sneller tevreden-dit kan overigens ook een nadeel zijn' 'men is hier wat afwachtender, maar dan wordt je wel geaccepteerd', 'door in het begin een open dag op je bedrijf te houden bereik je een hoop goodwill', 'we hebben het prima getroffen met onze burens', 'de invloed van de religie is me 100% meegevallen' en 'het verenigingsleven is wel goed hier'.

*Negatief:* 'je kunt er minder van op aan - zijn een beetje laks soms', 'afspraken moet je met een korreltje zout nemen', 'stugger', 'minder precies', 'minder saamhorigheid', 'er zijn hier minder feesten', 'feesten kan men niet', 'de grotere akkerbouwers van boven de 60 voelen zich toch wat meer; bij de jongeren zie je dit niet meer', 'onderlinge feesten tussen boeren en burgers zijn hier niet', 'de akkerbouwers hier bemoeien zich weinig met de burgers in het dorp', 'sociaal is het hier minder', 'het dialect is echt een probleem -ze kunnen echt geen Nederlands', de relatie akkerbouw-dorpelingen speelt echt nog wel een rol', 'ze



leven wel meer op zichzelf- ze laten weinig los', 'helaas kon ik mijn vroegere avondje zaalvoetbal hier niet uitoefenen; ik doe nu een andere sport'.

### 4.3 Voordelen

Er zijn een aantal voordelen waar iedereen het over eens is:

- er is veel rust en ruimte. Het is minder druk dan op andere plekken. De grondprijzen zijn lager dan elders en je hebt hier de mogelijkheid om op een goed verkaveld bedrijf vee te gaan houden. De ligging van de grond in één kavel achter het huis is meestal te realiseren wat een vrij optimale bedrijfsvoering tot gevolg heeft. Verschillende melkveehouders hebben aangegeven dat de grond uitstekend geschikt is voor grasland. Men is doorgaans erg tevreden over de grond. Het vochthoudend vermogen van de grond is meestal goed. Bij regen is het wel snel nat, maar het is ook weer snel droog genoeg (lokaal worden er wel verbeterpunten op het gebied van de waterhuishouding aangegeven; soms zijn er op korte afstand ook vrij grote verschillen in grondsoort; een en ander heeft dikwijls te maken met de manier en de diepgang van de veenontginning). De veenkoloniale grond wordt ook als veel geschikter gezien voor grasland dan voor bouwland vanwege de vrij hoge onkruiddruk op deze grond;
- op het gebied van milieuvergunning en hinderwetgeving is door niemand van de melkveehouders aangegeven dat er grote problemen zijn geweest (tot 100 grootveeenheden krijg je vrijwel altijd zonder problemen standaard een milieuvergunning). De diverse gemeenten stellen zich coöperatief op ten aanzien van de nieuwe vestigingen van melkveebedrijven (voor intensieve veehouderijbedrijven zijn slechts zeer beperkt nog mogelijkheden in sommige gemeenten). Nu speelt hierbij wel een rol mee dat men zich van tevoren ook goed heeft vergewist of er problemen te verwachten waren. Bij het aanvragen van de uiteindelijke bouwvergunning voor de nieuwe stal of bijbehorende woning zijn soms wel problemen. Dit gaat meestal over zaken rondom de inpassing aan de omgeving (schoonheidscommissiezaken). Slechts een minderheid van de bedrijven geeft aan dat de termijn van indiening voor een vergunning tot besluit toch wel erg lang heeft geduurd. (N.B.: Dit is waarschijnlijk niet iets wat specifiek voor de Veenkoloniën geldt; dit is evenwel wel een aandachtspunt bij eventuele stimulering om meer melkveebedrijven naar de Veenkoloniën te halen). Dat de milieu- en bouwvergunning op orde moet zijn voor men zich vestigt wordt wel door velen als een zeer belangrijk aandachtspunt gezien en is cruciaal voor een nieuwvestiging: 'Je moet goed weten waar je aan toe bent. Er gaat te veel geld in om';
- een groot voordeel vinden sommigen het aanwezig zijn van akkerbouwers in de directe nabijheid. Vooral bij degenen die er langer zitten zijn er veel samenwerkingsvormen. Men huurt soms over en weer land. De akkerbouwer huurt fabrieksaardappelland en de melkveehouder huurt maïsland op akkerbouwbedrijven. Ook doen sommige akkerbouwers bepaalde grondbewerkingen (ploegen) voor melkveehouders.

#### 4.4 Nadelen

- De voorzieningen voor de melkveehouderijsector zijn wel allemaal veel verder weg. Zo zit een veearts soms op 25 km afstand, wat voor noodgevallen best een grote afstand is; over de kwaliteit van de veearts(en) overigens alle lof. Ook voor apparatuur en mechanisatie moet je verder weg. Dit geldt ook voor het meedoen aan studieclubs. Je moet veel meer reizen om ergens aan deel te nemen. Ook de K.I. zit veel verder weg.
- Ook zijn er geen loonwerkers die specifiek op de melkveehouderij gespecialiseerd zijn. Wel kan alle loonwerk doorgaans verricht worden, maar dan bij allerlei verschillende loonwerkers. Sommige melkveehouders vinden dit totaal geen bezwaar; anderen vinden dit niet prettig. De ervaring is dat de loonwerktarieven overigens doorgaans lager liggen dan in het oorspronggebied.
- De capaciteit (het vermogen) van de nutsvoorzieningen laat hier en daar te wensen over. Verschillende bedrijven geven aan dat hiervoor enige aanpassingen noodzakelijk waren: een melkveebedrijf gebruikt doorgaans meer elektriciteit dan een akkerbouwbedrijf (onder meer voor het melken en de koeling van melk). Een enkel bedrijf heeft zeer veel kosten moeten maken om de elektriciteitsvoorzieningen op een zodanig peil te brengen dat er voldoende stroom geleverd kon worden voor de woning en het bedrijf (incidenteel tot 90.000 euro!).
- De voorzieningen ter attentie van basisscholen zijn goed; binnen niet al te verre afstand zijn er voldoende basisscholen. Ter attentie van middelbare scholen en bijvoorbeeld een middelbare agrarische school moeten er soms grote afstanden worden afgelegd. Het openbaar vervoer is niet overal goed geregeld.
- Het aantal voorzieningen bij veel dorpen in de Veenkoloniën is de afgelopen jaren flink teruggelopen: minder banken, pinautomaten, veel minder winkels, laatste supermarkt soms dichtgegaan, minder mensen om sportclubs draaiende te houden. Dit werd door sommige geïnterviewden aangegeven. (N.B. deze tekortkoming is geen specifiek Veenkoloniaal probleem, maar een algemeen probleem in sommige regio's in het land. De hoofdoorzaak is gelegen in een lagere bezetting per woning, te weinig of geen nieuwbouw bij kleinere dorpen en toegenomen mobiliteit; een en ander zet de wenselijke schaal voor een aantal voorzieningen onder druk).

#### 4.5 Tekortkomingen en verbeterpunten

Hierna worden enkele specifieke problemen belicht die direct met de verhuizing en bedrijfsverplaatsing te maken hebben die hiervoor nog niet belicht zijn.

##### 4.5.1 Directe bedrijfsfeer

- Er mag in de Veenkoloniën soms minder N worden uitgereden dan bijvoorbeeld op kleigrond of nattere zandgrond (droge zandgrond, Grondwatertrap GT 7 en 8: tot 140 kg N/ha tot 1 september; klei en andere grond met GT 6: tot 180 kg/ha tot 15 september). In de Veenkoloniën komt soms droge zandgrond GT 7/8 voor; soms GT 6.

Deze gegevens zijn gebaseerd op oude Stiboka-bodemkaarten. Inmiddels is soms de grond wat waterhuishouding betreft beter geworden: nattere zandgrond GT 6. Dit zou eigenlijk veranderd moeten worden. Als er bedrijven van elders komen of willen komen en hun bedrijf hebben gebaseerd op 180 kg N/ha en die hier tegen een maximum van 140 kg stikstof/ha oplopen, dan kan dit voor dergelijke bedrijven een behoorlijke belemmering zijn voor een optimale bedrijfsvoering. (Hier staat tegenover dat bedrijven die van een droge zandgrond komen, wat overigens maar bij een beperkt aantal bedrijven het geval was, op sommige nattere gronden in de Veenkoloniën de Minas-regels voordelig uitpakken dan voorheen).

- Ook kunnen de Minas-regels belemmerend werken op het gebied van samenwerken tussen melkveehouders en akkerbouwers. Een voorbeeld: een goede deal tussen een akkerbouwer en een melkveehouder zou bijvoorbeeld zijn een 1 op 4 of 1 op 5 wisselteelt van fabrieksaardappelen met grasland. Dat wil zeggen bijvoorbeeld 12 ha fabrieksaardappelen en 48 ha grasland. Elk jaar wordt een vijfde van het grasland gescheurd voor fabrieksaardappelen en daarna wordt weer opnieuw gras ingezaaid. Als je evenwel grasland opnieuw inzaait, dan heb je meer N nodig voor een goede opbouw van de zode. Je doet dit ook in de praktijk. Als je evenwel voor je gehele bedrijf al aan het maximum zit, dan kom je op de andere oudere graslandpercelen onder je optimum terecht. In verband met gebrek aan voer is dit dan weer een reden om je koeien binnen te houden, wat weer nadelig is voor het landschap.
- Het is vrij gemakkelijk voor de melkveehouderijsector om grond te huren van akkerbouwers. Een jaarlijkse grondgebruikersverklaring (registratie bij de pachtkamer en aan te vragen bij bureau heffingen) is hierbij nodig. Tot nu toe was er elk jaar een ander formulier. Dit was erg lastig (N.B. dit najaar heeft het Ministerie van LNV de procedure vereenvoudigd).

#### 4.5.2 Andere tekortkomingen en verbeterpunten

- Specifiek voor opvolgende zonen die op een middelbare landbouwschool zitten en halverwege deze opleiding gaan verhuizen kan soms spelen dat de lesprogramma's niet parallel lopen. Het eindniveau van bijvoorbeeld de studierichting veehouderij is wel hetzelfde, maar er zijn soms verschillen in de manier van lesgeven (blokken of een bepaald aantal uren per week). Zo kent bijvoorbeeld de A.O.C. in Almelo een blokstage. Het A.O.C. in Emmen kent eendagsstages. Emmen sloot weer wel goed aan bij het A.O.C. in Boxtel.
- Met het bureau Heffingen in Assen zijn er soms grote problemen en veel miscommunicatie over de mestheffingen. De administratie is niet altijd op orde. Een kwart van de melkveehouders heeft grote moeite om zijn mestnummer op zijn oude bedrijf kwijt te raken. ('Je krijgt ze niet aan het verstand dat het oude bedrijf verkocht is', 'het is een zootje daar' en 'de papierstroom komt op verschillende punten terecht').
- 'Belangrijk is ook, zo hebben sommigen aangegeven dat je goede afspraken moet maken met de fiscus over de verplaatsing van je bedrijf. Zet zo veel mogelijk alles op papier'.
- 'De NLTO-avonden hier zijn wel meer gericht op de akkerbouwsector. Voor de melkveehouderij is slechts beperkt aandacht'.

## 5. Aanvullende items en opmerkingen

Hierna zal ingegaan worden op de aanvullende items en vragen die gesteld zijn aan de geïnterviewden en die hiervoor nog niet eerder aan bod gekomen zijn.

### 5.1 Vestigingen van nieuwe melkveehouders

De helft van de geïnterviewden geeft aan dat zij vrijwel de enige of vrijwel de enige zijn in de nabije omgeving met een melkveebedrijf. De andere helft geeft aan dat er enkele melkveebedrijven meer zijn bijgekomen in de buurt of al zaten. Op grond hiervan mag verwacht worden dat er zich alles bij elkaar de afgelopen 12 jaar toch wel enige tientallen nieuwe melkveebedrijven in de Veenkoloniën hebben gevestigd.

### 5.2 Wenselijkheid meer melkveehouders

De meningen over dit onderwerp zijn nogal verdeeld. Een aantal zijn uitgesproken positief, maar een aantal zijn ook uitgesproken negatief:

- bijna de helft geeft aan dat ze het leuk of wenselijk zouden vinden dat er meer melkveehouders zouden komen. Als argumenten worden gebruikt dat je hier toch collega's mist en dat er ruimte genoeg is;
- ruim een kwart van de melkveehouders maakt het niet uit of er meer melkveehouders komen;
- ook ruim een kwart wil juist niet meer melkveehouders in de buurt. Als argumenten worden de volgende zaken genoemd: grotere kans op insleep van dierziekten en je bent meer elkaars concurrenten ten opzichte van de akkerbouwsector. Je kunt dan minder makkelijk grond ruilen met akkerbouwers, wat nadelig is voor je mestafzet en voederwinning. Verder geven meer melkveehouders waarschijnlijk meer concurrentie op de grondmarkt, zodat er een prijsopdrijvend aspect ontstaat. De grondprijs gaat stijgen zodat dit op termijn je bedrijfsontwikkeling kan belemmeren.

### 5.3 Begeleiding proces van inplaatsing

- Iets meer dan de helft van de geïnterviewden geeft aan dat het wenselijk zou zijn als er iemand met veel kennis van zaken je met raad en daad bij zou kunnen staan. Sommige melkveehouders hebben hier een heel uitgesproken mening over: wenselijk is een deskundige begeleiding op het gebied van de regelgeving rondom de mestwetgeving, de procedures van de hinderwet en de benodigde bouwvergunningen en zaken die liggen op het gebied van de ruimtelijke ordening (plannen van de provincie

en de gemeente zijn erg belangrijk). Zeker als men wil stimuleren dat er meer melkveehouders naar de Veenkoloniën komen is dit nodig. Bij navraag wie dit zou moeten doen wordt gezegd dat instanties als DLG of DLV hier niet voor toegerust zijn (de ervaringen waren in het verleden soms niet zo goed). Men zag meer in particuliere organisatie en/of persoon, die goed de regio en de sector kent;

- Bijna de helft van de geïnterviewden geeft aan niets te zien in een begeleiding bij het inplaatsingsproces. Een aantal geeft aan dat ze het zelf veel te leuk hebben gevonden om alles zelf uit te zoeken. Anderen vonden de hulp van een makelaar of expert bij een boekhoudkantoor uitstekend om hen te behoeden voor misstappen. Ook werd gezegd dat elke vestiging toch weer zijn eigen specifieke problemen met zich meebrengt. Er is altijd maatwerk vereist.

#### **5.4 Bereidheid als informatiepunt**

- Bijna twee derde van de geïnterviewden geeft te kennen best wel informatie te willen geven over hun directe omgeving, hoe ze de inplaatsing ervaring hebben en waar men zoal rekening mee moet houden als men zijn bedrijf verplaatst. De meesten willen dit wel met mate doen en dan alleen over hun eigen directe omgeving. De meesten geven te kennen dat ze over de andere delen van de Veenkoloniën te weinig weten om als volwaardig informatiepunt te dienen. Vrijwel iedereen ziet dat als een stukje collegiale service naar potentiële vestigers;
- Ruim een derde van de geïnterviewden ziet het absoluut niet zitten om informatie te geven over hun bedrijf of over de streek. Hun motivatie hierbij is om dit niet te doen is dat elke inplaatsing toch weer specifiek is. Dit zowel wat de uitgangssituatie als de inplaatsing betreft (grootte, omvang, ligging, situatie gebouwen etc).

#### **5.5 Stimuleren inplaatsing van melkveehouders**

Door verschillende geïnterviewde melkveehouders is aangegeven op welke wijze men eventueel melkveehouders van elders zou kunnen stimuleren om naar de Veenkoloniën te gaan verplaatsen. Hier volgen een aantal aanbevelingen:

- bijeenkomsten organiseren;
- aangeven dat het betaalbaar is (informatie over grondprijzen);
- aangeven dat maïsteelt mogelijk is (in Groningen niet);
- probeer het landelijk fiscaal voor elkaar te krijgen dat de overdrachtsbelasting (6%) afgeschaft wordt;
- richt stukken grond in speciaal voor melkveehouderijbedrijven. Zorg dat hiervoor alle vergunningen (milieu- en eventuele bouwvergunningen) in orde zijn. Zorg voor een goede afstemming tussen gemeenten en provincies (Groningen en Drenthe).

Gezien de bevindingen en meningen die al eerder naar voren kwamen, kan hierbij nog opgemerkt worden dat als men ertoe zou overgaan meer planmatig vestigingslocaties te creëren het gewenst is om voldoende ruimte tussen de verschillende locatievestigingen

te hebben, zodat mogelijk toekomstige uitbreidingen mogelijk zullen kunnen blijven. Bovendien moet er op gelet worden dat de infrastructuur wat elektriciteit, water en dergelijke goed op orde is.

Verder moet er gelet op wat verder naar voren is gekomen uit het onderzoek: de vestigingmogelijkheden dienen niet al te ver van een dorp of stad te liggen (tot 4 km), het liefst moet een dorp een redelijk voorzieningenniveau hebben en er moeten voor alle kerkelijke gezindten mogelijkheden geboden worden.

## 6. Enkele conclusies

### *Tevredenheid*

- De overgrote meerderheid van de nieuwe melkveehouders is naar de Veenkoloniën gekomen vanwege de belemmeringen in de ontwikkelingssituatie en de externe productieomstandigheden van hun oorspronkelijke bedrijf. In de Veenkoloniën trof men zowel betere productieomstandigheden aan (grote kavels, veel aaneengesloten grond) en wist men ook zijn bedrijfsoppervlakte flink te vergroten (gemiddeld met bijna 70% na verloop van tijd). Ook het aantal melkkoeien per bedrijf wist men flink uit te breiden. Uit dit onderzoek kwam ook naar voren dat ook enkele voormalige pachtbedrijven de overstap maakten naar eigendomsbedrijven.
- Bijna alle melkveehouders zijn goed tevreden over de gemaakte stap: men heeft geen spijt over hun beslissing van toentertijd. De meestal verwachte nadelen in de sociale sfeer en mentaliteit bleken achteraf vrijwel altijd mee te vallen.
- Nieuwvestigers hebben voorkeur voor bedrijven die niet zo ver van een bebouwde kom liggen (scholen, voorzieningen, kerk). Hoe kleiner de kinderen hoe sterker dit aspect mee speelt.

### *Voordelen vestiging in de Veenkoloniën genoemd:*

- Aanwezigheid van rust en ruimte.
- Goede externe productieomstandigheden (grote kavel en bijna altijd achter de stal).
- Grond doorgaans prima geschikt voor grasland; ook maïsteelt doet het goed en is nog mogelijk (noordelijker wordt toch erg moeilijk).
- Weinig moeilijkheden met milieu- en bouwvergunningen.
- Akkerbouwbedrijven in de omgeving leveren voordelen op door grondruilingen, mestafzet en voederwinning. Samenwerken tussen melkveehouder en akkerbouwer is mogelijk. Op termijn vindt men akkerbouwgrond in de nabijheid ook van belang voor eventuele mogelijke aankopen hiervan in de toekomst, waardoor men het melkveebedrijf mogelijk verder kan ontwikkelen.

### *Nadelen voor melkveebedrijven*

- Verre afstanden voor de voorzieningen rondom de melkveehouderij (loonwerk, veearts, studieclubs, KI).
- Soms tekort schieten van de capaciteit van de elektriciteitsvoorzieningen.

Als *algemeen nadeel* wordt het teruglopen van de voorzieningen in de diverse dorpen genoemd in de afgelopen jaren.

### *Aandachtspunten en mogelijke verbeterpunten bij de vestiging zelf*

- Er mag op sommige gronden soms minder stikstof worden uitgereden dan men vroeger gewend was. Soms is de huidige grond in de Veenkoloniën al anders dan toen de Bodemkaart gemaakt is. De soms gedateerde grenzen in grondsoorten zijn evenwel richtlijn voor het huidige beleid inzake de Minas-mestregels.
- Bij grasinzaai op voormalige landbouwgrond (relatief arm met weinig humus in de bouwvoor) moet je eigenlijk meer stikstof in de grond hebben om het gras goed op gang te krijgen. Ook hier werken de Minas-mestregels beperkend. Ook bij ruilingen van akkerbouwgrond speelt dit een rol.
- Enkele bedrijven hebben er zeer veel moeite mee gehad om bij het Bureau Mestheffingen in Assen het mestnummer van het oude bedrijf kwijt te raken. Bij sommigen is dit nog steeds niet gelukt. Er zijn sowieso veel klachten over de administratieve afhandeling van dit bureau.
- De procedures rondom het verkrijgen van een grondgebruikersverklaring zouden vereenvoudigd moeten worden: deze regeling is in de loop van het najaar 2003 daadwerkelijk eenvoudiger geworden.
- Specifiek voor opvolgende zonen geldt als de verhuizing plaats vindt als men de AOC-opleiding veehouderij volgt, speelt soms het niet aansluiten van deze opleiding op de diverse scholen een rol.
- De NLTO in sommige regio's binnen de Veenkoloniën is erg gericht op de akkerbouwsector; de melkveehouderij verdient meer aandacht.
- Belangrijk bij een verplaatsing zijn ook goede afspraken met de fiscus.

### *Inplaatsingsproces*

Bijna de helft van de geïnterviewden geeft aan dat meer melkveehouders welkom zijn. Een kwart maakt het niet uit en de anderen willen juist niet meer melkveehouders. Deze laatste willen niet meer melkveehouders om redenen van concurrentieoverwegingen en insleep van dierziekten.

Ruim de helft geeft aan dat het wenselijk zou zijn dat er een vorm van begeleiding zou zijn bij de inplaatsing van een nieuw bedrijf. Een particuliere organisatie of persoon die goed de regio en de sector kent heeft de voorkeur. Bijna de helft geeft aan niets te zien in een vorm van begeleiding.

Twee derde geeft te kennen eventueel informatie te willen geven over hun directe omgeving en over hun eigen ervaringen in het gebied.

Uit het onderzoek zijn de volgende meningen/aanbevelingen naar voren gekomen ter bespoediging van een eventuele inplaatsing van nieuwe melkveebedrijven in de Veenkoloniën:

- bijeenkomsten organiseren;
- aangeven dat het betaalbaar is (informatie over grondprijzen);
- aangeven dat maïsteelt mogelijk is (in Groningen niet);
- probeer het landelijk fiscaal voor elkaar te krijgen dat de overdrachtsbelasting (6%) afgeschaft wordt;



- richt stukken grond in speciaal voor melkveehouderijbedrijven. Zorg dat hiervoor dat alle vergunningen (milieu- en eventuele bouwvergunningen) in orde zijn. Zorg voor een goede afstemming tussen gemeenten en provincies (Groningen en Drenthe);
- gebieden zodanig planologisch bestemmen dat milieuvergunningen en bouwvergunningen goed geregeld zijn (bijvoorbeeld wegen op twee derde van lange kavels met daaraan melkveebedrijven met daartussendoor ook nog voldoende akkerbouwgronden). Infrastructuur ten aanzien van gas, water, elektriciteit en telefoon dienen allemaal in orde te zijn;
- tijdelijke ontheffing van Minas-regels in verband met te schrale gronden voor grasland;
- begeleidingsorganisatie of persoon die alles weet van de regio en de sector is wenselijk;
- nieuwe bedrijfsvestigingen niet te ver van de dorpen en de daar aanwezige voorzieningen (winkels, gezondheidszorg, scholen en kerk) plannen;
- bij planologische bestemming van locatiemogelijkheden voor melkveebedrijven erop letten dat er verschillende kerken voor de diverse religies in de buurt zijn.



# Bijlage 1      Items/vragen rondom de interviews bij de nieuw gevestigde melkveehouders in de Veenkoloniën (en bij enkele in het Oldambt)

Algemeen:

- grootte bedrijf (ha, aantal melkkoeien);
- personele bezetting;
- gezinssituatie;
- hoe lang zit men er al;
- waar komt men vandaan, grootte daar, reden van weggaan.

Waarom heeft men toentertijd voor de Veenkoloniën gekozen? (zelf laten vertellen)

- bedrijfseconomische (aandachtspunten: goedkopere grond, grondsoort, waterhuishoudkundige situatie, verkavelingsituatie, aanwezigheid van akkerbouwbedrijven met oude bedrijfsgebouwen die afgebroken konden worden, mestafzet, samenwerking akkerbouw, melkafzet, infrastructuur melkveehouderij-agribusiness, goedkoop kunnen bouwen van nieuwe stallen?);
- sociaal-culturele aandachtspunten: school, kerk, religie, sportverenigingen en andere verenigingen, winkels, voorzieningen op het gebied van gezondheid en zorg, winkelvoorzieningen, het zich welkom voelen, streekmentaliteit;
- algemene omgevingsaspecten (rust, ruimte);
- dichtbij een dorp kunnen zitten of juist niet; afstand tot de omgeving waar men vandaan kwam (familie, vrienden, relaties);
- imago van de streek;
- medewerking van gemeenten met bouw- en milieuvergunningen;
- andere zaken die deze beslissing toen hebben gestimuleerd (voorlichting, gemeenten, bekenden/familie/ex-streekgenoten die er al zaten, andere redenen);
- heeft men ook nog overwogen om naar het buitenland te gaan?

Hebben zich er de afgelopen jaren veel melkveebedrijven in de buurt gevestigd?

Wat is meegevallen en wat tegengevallen?

Zou men weer voor de Veenkoloniën kiezen of mogelijk voor een ander gebied?

Tekortkomingen? Wat zou er beter kunnen?

Zou men graag meer melkveehouders in de Veenkoloniën of in de buurt willen hebben of juist niet?

Begeleiding van proces van inplaatsing wenselijk? Zo ja, hoe?

Bereidheid om voor potentiële verplaatsers als informatiepunt te fungeren

Aanvullend is gevraagd of dat de echtgenote/partner buitenshuis werkt.

## Bijlage 2      Vragen voor agrarisch makelaars rondom nieuwe melkveehouders

In welke regio bent U werkzaam?

Waar komen de mensen vandaan?

Hoe vindt u uw klanten?

Waarom gaan ze weg? (stad/dorpsontwikkeling, bedrijfsontwikkeling, andere redenen)

Wie heeft waar voorkeur voor?

Waar houden de nieuwvestigers zoal rekening mee? (bedrijfseconomische en sociaal- culturele zaken)

Tegen welke specifieke problemen loopt u of de nieuwe melkveehouders aan?

Tot in hoeverre doet u de gehele begeleiding rondom de koop/verkoop en eventueel verdere begeleiding?

In hoeverre hebt u na het inplaatsingsproces nog wel eens te maken met de nieuwe melkveehouders?



## Bijlage 3 Nieuwe melkveebedrijven in het Oldambt

### *Grote bedrijven*

In deze bijlage wordt verslag gedaan van de bezoeken aan twee nieuwe melkveebedrijven in het Oldambt. Van een derde melkveebedrijf is ook informatie verkregen. Deze nieuwe melkveebedrijven onderscheiden zich duidelijk van de nieuwe melkveebedrijven in de Veenkoloniën. Ze zijn veel groter. Dit zowel wat betreft de bedrijfsoppervlakte als de melkveestapel. Ze zijn meer dan twee keer zo groot.

Alle drie hebben ze een voormalig akkerbouwbedrijf aangekocht en vervolgens een nieuwe melkveestal gebouwd. Ze waren alle drie uitgekocht voor woningbouw/ infrastructuur en kwamen van redelijk ver (gemiddeld circa 200 km).

Bij het zoeken van een nieuwe bedrijfslocatie heeft men niet overwogen om naar de Veenkoloniën te gaan. Hierbij speelt een rol dat men echt op zoek was naar een voormalig akkerbouwbedrijf met een grote bedrijfsoppervlakte. In de Veenkoloniën zijn de stoppende akkerbouwbedrijven doorgaans kleiner dan in het Oldambt. Soms had men op de klei gezeten en wilde ook weer op de klei terug. Naar het buitenland gaan is door deze bedrijven niet overwogen.

### *Mate van tevredenheid*

De overstap naar het Oldambt wordt als positief ervaren: de rust en ruimte worden hogelijk gewaardeerd. Ook is men goed tevreden over de gemeente: de milieu- en bouwvergunningen werden vlot verleend.

Van tevoren had men meer op een stugge en weinig open bevolking gerekend. Dit is allemaal erg meegevallen ('Groningers zijn vaak wel wat afwachtend, maar daarna word je wel snel geaccepteerd').

### *Afstanden groter en teruglopende voorzieningen*

Scholen, winkels, kerken, artsen, en andere voorzieningen zijn wel veel meer op afstand, maar ze zijn van goede kwaliteit. Bij vergelijkbare bedrijven kiest men, zeker als men kleinere kinderen heeft, voor locaties die zo dicht mogelijk bij een dorp liggen. De middelbare scholen liggen soms wel heel erg ver weg (combinaties van fiets en bus zijn dikwijls nodig). Ook moeten er verre afstanden afgelegd worden voor jongeren om uit te gaan. Ook schuurfeesten en kermissen ontbreken. Wat oudere kinderen die geen opvolger waren zagen net zoals dat bij de bedrijven in de Veenkoloniën het geval was de verhuizing naar het noorden niet altijd zitten.

Het voorzieningenniveau in de dorpen is de afgelopen jaren minder geworden. Weinig nieuwbouw met een lager aantal mensen per woning zorgt voor een terugloop in bevolkingsaantal, wat de huidige voorzieningen onder druk zet. In dit verband wordt er

ook weinig van de ontwikkeling van de nabij gelegen 'Blauwe Stad' verwacht: 'Daardoor mogen er juist in de omliggende dorpen geen nieuwbouw komen en dit zal het voorzieningenniveau verder aantasten.'

#### *Voorzieningen melkveehouderij meer op afstand*

Met betrekking tot de infrastructuur rondom de melkveehouderij: hierbij speelt eigenlijk hetzelfde als in de Veenkoloniën. Het is er allemaal wel maar alles zit meer op afstand (veearts, loonwerker, bedrijfsverzorgingsdienst, en dergelijke; de kwaliteit wordt als goed aangeduid). De indruk is wel dat er mogelijk in het Oldambt al wel relatief meer melkveehouders op korte afstand bij elkaar zitten dan in de Veenkoloniën (zo'n acht à negen in een straal van zo'n 10 km).

De oriëntatie veehouderij van de middelbare landbouwschool (A.O.C.) in Groningen (op 30 km afstand!) sloot niet aan op die van Alkmaar. Ook in de Veenkoloniën is dit aspect van niet aansluitende lesstof al gebleken.

#### *Overgangsaspecten akkerbouw-melkveehouderij*

Bij de nieuwe vestiging speelde ook soms het probleem dat de capaciteit van het elektriciteitsnet niet voldoende was. Ook nu zijn er nog wel eens tekorten op het net.

Net als in de Veenkoloniën heeft men ook hier eerst de melkafzet veilig moeten stellen. (Men was welkom bij de D.O.C in Hogeveen; bij Friesland Dairy Foods ligt dit wat moeilijker.) Ook zijn er problemen met het Bureau Heffingen in Assen. Men werkt soms ook samen met akkerbouwers in de buurt.

Een specifiek aandachtspunt voor het Oldambt is dat de Minas-regels erg beperkend zijn voor een nieuw melkveebedrijf op voormalige akkerbouwgrond: er zit door de jarenlange graanteelt in het Oldambt te weinig N en P als voorraad in de grond om een goede graszode te krijgen. Dit duurt minimaal 5 jaar voor dat je dit op orde hebt. 'Die regels zouden eigenlijk opgerekt moeten worden. Er zijn hier ook boeren die gewoon veel meer bemesten.; dit omdat door een hogere bemesting de kwaliteit van bodem en graszode sterk verbeterd wordt. Ze betalen dan gewoon die heffing maar. Er zou eigenlijk een tijdelijke ontheffing moeten zijn.'

Als nadeel van het vestigen in het Oldambt wordt ook het beklemrecht genoemd (circa 6 euro/ha/jaar). Ook de waterschapslasten worden als hoog ervaren (circa 100 euro/ha). Ook over het peilbeheer in de waterlopen is men niet helemaal tevreden.

Op de vraag over de wenselijkheid van nog meer melkveehouders in het gebied antwoordde men dat dit juist nu ongeveer goed is: niet veel meer, want daardoor neemt de kans op de insleep van ziekten toe. Een enkeling zou er nog wel bij kunnen, maar ook weer niet te dichtbij. Hierbij speelt ook een rol dat je dan elkaars concurrenten wordt op de grondmarkt voor als er akkerbouwgrond vrijkomt.



## Bijlage 4      Meningen van gebiedsmakelaars

In deze bijlage wordt de mening rondom een aantal onderwerpen weergegeven van twee makelaars die geïnterviewd zijn. Voor de onderwerpen die aan bod gekomen zijn wordt verwezen naar bijlage 2.

Eerst ter informatie: er zijn in Nederland ongeveer 150 agrarische makelaars; zo'n 10 kantoren zijn waarschijnlijk verantwoordelijk voor de helft van de omzet.

### *Werkgebied en klantenwerving*

Beide bezochte makelaars hebben hun specifieke werkgebied in Groningen en Drenthe. De verkopende stoppende agrariër is bijna altijd degene die het eerste contact zoekt met een makelaar om zijn bedrijf te verkopen. Een bedrijf kan stoppen om diverse redenen: soms door ziekte/overlijden, geen opvolging, een bankkwestie (rente en aflossing niet meer kunnen voldoen) of gezinsproblemen. De wijkende veenkoloniale akkerbouwer vindt het meestal prima dat een nieuwe melkveehouder het bedrijf koopt. Voor de andere overblijvende akkerbouwers in de nabije omgeving is het een bedreiging: hij kan nauwelijks grond kopen voor zijn bedrijf. Althans niet tegen de prijzen die een nieuwe melkveehouder doorgaans kan betalen.

Om de verkoop te bespoedigen wordt meestal een advertentie gezet in één van de landbouwwakbladen. Hier reageren verschillende mensen op. Vervolgens kunnen ook andere bedrijven aan potentiële liefhebbers getoond worden. Ook spijtoptanten komen voor (er zijn mensen uit Drenthe bijvoorbeeld weer terug naar de Achterhoek gegaan): het bedrijf komt na een aantal jaren nogmaals in de verkoop.

In het verleden is er ook wel voor varkenshouders bemiddeld. Dit is nu niet meer mogelijk. In de gemeenten Stadskanaal, Veendam, Pekela's zijn toen veel nieuwe varkensbedrijven gekomen. In Musselkanaal zijn relatief de meeste varkensbedrijven gekomen.

De makelaars geven aan dat men ook in de toekomst zaken wil blijven doen met de nieuwe melkveehouders. Men wil de relatie zo goed mogelijk houden. Men hoopt bijvoorbeeld te kunnen bemiddelen met de aankoop van nieuwe gronden of het kopen van melkquotum.

### *Expertise makelaars*

Gebiedsmakelaars zijn meestal uitstekend op de hoogte van de diverse bestemmingsplannen buitengebied en van de provinciale omgevings- en streekplannen. Hierdoor is ook de richting van het toekomstige beleid op ruimtelijke ordeningsgebied al enigszins duidelijk. Verder heeft men een goed inzicht in de hoogte van de lokale grondprijzen (op dit moment circa 20.000 euro's per ha) en de trend daarin.

De makelaars in het gebied begeleiden bijna altijd de verkopende agrariërs. Hierbij wordt ook gekeken naar de beste manier om dit fiscaal zo gunstig mogelijk te laten verlo-

pen. Zo wordt bij bedrijven die zich elders vestigen bijvoorbeeld in het buitenland gekeken en geadviseerd hoe men zo fiscaal gunstig zijn bedrijf kan herplaatsen (soms wordt bijvoorbeeld met nog twee B.V.'s gewerkt).

Ook kunnen vestigers fiscaal beter uit zijn door hun nieuwe bedrijf en vroegere grond onderdeel uit te laten maken van een kavelruil in een bepaald gebied (bijvoorbeeld vijf boeren brengen grond in; vier ruilen met elkaar en nemen ook de grond over van de vertrekkende agrariër). Zo kan de 6% overdrachtsbelasting ontweken worden; tot voor kort speelde bij ongeveer de helft van de nieuwvestigers deze regeling een rol.

Verder wordt gekeken welk deel van de verkoopprijs van een geheel bedrijf cultuurgrond betreft of een betaling voor het bedrijfsgebouw of/en woning. Fiscaal gezien is zo veel mogelijk op de grond schrijven voordelig (zit een vrijstelling op).

### *Oorspronggebied nieuwe melkveehouders*

Een flink deel van de nieuwe melkveehouders die zich in de Veenkoloniën gaan vestigen is afkomstig uit het oosten van het land en dan meer specifiek uit Twente of de Achterhoek. De schatting loopt uiteen van ongeveer een derde tot 60%. Ook komen er nogal wat mensen uit de omgeving van Zwolle en uit Noord-Brabant. Uit het westen van het land (Utrecht, Zuid- en Noord-Holland) komt ongeveer 15%.

Melkveehouders uit de Veluwe (meestal wat kleinere bedrijven) die naar Drenthe komen, vestigen zich veel meer in het zandgebied van Drenthe.

Opgemerkt is ook nog dat in het algemeen Brabanders zich liever in Zeeland vestigen dan in Groningen; ook mensen uit Zuid-Holland gaan liever iets naar het zuiden.

### *Reden van vertrek van oorspronkelijk bedrijf*

Hier wordt een verschil opgemerkt tussen wat tot voor een paar jaar geleden gold en voor nu: tot voor een aantal jaren was de hoofdreden om naar een ander bedrijf te zoeken de onmogelijkheid om zijn bedrijf op de vroegere locatie te kunnen ontwikkelen (te klein in omvang, te versnipperd, te veel verkeershinder, te veel kans op wateroverlast, dreigende natuurontwikkeling kwam te dichtbij, enzovoort). Voor het merendeel van de bedrijven, naar schatting ongeveer 70% van de nieuwvestigers, was dit de hoofdreden om zich in de Veenkoloniën te vestigen. Ongeveer 30% vertrok omdat men uitgekocht werd voor woningbouw of andere zaken. (Uit dit onderzoek bleek dat 80% van de nieuwe geïnterviewde melkveehouders om redenen van bedrijfsontwikkeling vertrokken was van zijn oorspronkelijke locatie.) De indruk is dat dit de afgelopen paar jaar veranderd is: meer dan de helft van de nieuwkomers is uitgekocht voor woningbouw of infrastructuur.

### *Wanneer past een bedrijf; locatiekeuze?*

De grootte van het oorspronkelijke bedrijf is meestal richtinggevend voor het nieuwe bedrijf. Zo komen mensen uit de Veluwe terecht op de kleinere bedrijven in het Drentse Zandgebied. Zeer grote bedrijven die van elders komen gaan dikwijls naar gebieden als het Oldambt, waar de vrijgekomen te koop staande akkerbouwbedrijven doorgaans veel groter zijn dan in de Veenkoloniën. Het komt ook wel voor dat een groot akkerbouwbedrijf ge-

splitst wordt voor twee melkveebedrijven. Dit kan alleen als het bestemmingsplan buitengebied dit toelaat.

Verder wordt er door de bemiddelende makelaar gekeken naar de religie. Streng gereformeerden willen graag in een omgeving van gelijkgestemden zitten. Onstwedde en Vlagtwedde zijn bijvoorbeeld plaatsen waar deze kerken en bijbehorende scholen zich bevinden (liefst op fietsafstand van de kerk, zodat men daar zondags op de fiets naar toe kan gaan). Katholieke melkveehouders zijn hierin veel minder kritisch.

Verder willen vooral jonge gezinnen overal graag dicht bij alle voorzieningen zitten, maar er ook weer geen last van hebben.

Verder moet de invloed van de echtgenote op de definitieve aankoop/inplaatsing niet onderschat worden. Zij heeft een erg belangrijke stem in het geheel. Als je lang met hen naar het noorden in de auto zit dan weet je meestal hoe je bedrijfsbezoeking uitpakt ('Is het nog ver?').

Verder geven mensen uit Twente en de Achterhoek ook voorkeur aan een type landschap dat hen vertrouwd is: er mag best wel wat begroeiing en bosschages in het gebied of in de buurt zijn (mits men er zelf geen last van heeft tenminste).

### *Randvoorwaarden voor vestiging*

Eén van de belangrijkste zaken die een makelaar als verkopende partij en de potentiële nieuwe melkveehouders bij verkoop van tevoren dienen te weten is wat voor milieuvergunning er op het bedrijf zit en wat de mogelijkheden zijn om uit te breiden op het bouwblok dat in het gemeentelijke bestemmingsplan buitengebied aangegeven staat. Doorgaans levert dit echter weinig of geen problemen op. Van belang zijn ook de plannen op de wat langere termijn: zo heeft Drenthe een provinciaal omgevingsplan waarin de landbouw een ondergeschikte rol gaat spelen. Er is veel EHS-grond (Ecologische Hoofd Structuur), wat nu al zijn invloed heeft op de verkoopbaarheid van een boerderij. Ook al is dit provinciaal plan nog niet geregeld in het bestemmingsplan.

Ook het onderscheid tussen uitspoelingsgevoelige en niet-uitspoelingsgevoelige gronden speelt een rol. Op niet-uitspoelingsgevoelige gronden kun je meer mest afzetten.

Bijna iedereen van de aspirant nieuwe melkveehouders wil het liefst een bedrijf waarvan de huiskavel 80% van de totale oppervlakte uitmaakt.

### *Stimuleringsmogelijkheden*

Op zich vinden de makelaars het een goede zaak dat er meer melkveehouders naar de Veenkoloniën komen. Alleen vragen ze zich af of je inplaatsing sowieso moet stimuleren: het gebeurt vanzelf ook wel.

Als je het krachtiger wilt stimuleren dan nu al gebeurt, dan zouden wellicht specifieke gebieden ingericht kunnen worden: de huidige vestigingen vinden vrijwel altijd plaats in de bestaande lintbebouwing (soms te maken met stankcirkels voor omwonenden). Te overwegen valt specifieke gebieden in te richten voor de melkveehouderij: een weg op twee derde van de huidige lange kavels met daarlangs bouwblokken voor melkveehouderijbedrijven.

Alle vergunningen zouden hiervoor in orde moeten zijn en planologisch moet dit goed geregeld zijn in het bestemmingsplan (b.v in Eerste en Tweede Exloërmond). Hier schijnt ook bedrijfsvestiging toegestaan te zijn. In Valthermond ligt dit weer wat moeilijker.

In deze specifieke gebieden dient ook de infrastructuur met betrekking tot elektriciteit, gas, water, telefoon in orde te zijn; specifieke subsidies zijn wenselijk.

Met betrekking tot de melkafzet: Friesland Coberco Dairy Foods (FCDF) zou misschien met Campina melkquota kunnen ruilen, zodat het gemakkelijker wordt voor nieuwe melkveehouders om melk te leveren aan FCDF. (Noot van auteur: Hoogwegt en D.O.C bieden ook een oplossing).

## Bijlage 5      Uitwerking telefonische interviews

In deze bijlage is het verslag opgenomen van de telefonische interviews die gedaan zijn door Ko Munneke in het najaar van 2003. Dit was een onderdeel van de stage op het Ministerie van Landbouw Natuur en Voedselkwaliteit bij de Directie Regionale Zaken, Vestiging Noord in Groningen.

### *Inleiding*

Om de eenzijdigheid van de Veenkoloniën te doorbreken en maatregelen te nemen die gericht zijn op verbetering van het imago van dit gebied, is er in het voorjaar van 2002 de zogenaamde 'Agenda voor de Veenkoloniën' vastgesteld. In deze Agenda worden 10 projecten voorgedragen die in het komende decennia moeten worden uitgevoerd. Eén van deze zogenaamde TOP-10-projecten is het project 'Inplaatsing melkveehouderij Veenkoloniën'.

De hoofddoelen van het project 'Inplaatsing melkveehouderij in de Veenkoloniën' zijn:

- de agrarische structuur van de Veenkoloniën versterken door in het nu overwegende akkerbouwgebied een aantal grondgebonden melkveehouderijbedrijven te plaatsen;
- perspectief bieden aan bedrijven die vanwege milieuhygiënische overwegingen moeten wijken in kwetsbare gebieden.

Om de doelstellingen te verwezenlijken wordt er op diverse manieren getracht om de inplaatsing van melkveehouderijbedrijven zo goed mogelijk te begeleiden. Kennis over verwachtingen en wensen van potentiële inplaatsers is daarbij van groot belang. Daartoe is door LNV een onderzoek geïnitieerd dat de sociaal-maatschappelijke aspecten van de bedrijfsverplaatsers dient te achterhalen. Het LEI voert dit onderzoek uit door middel van het houden van diepte-interviews bij melkveehouders die in het verleden verplaatst zijn naar de Veenkoloniën. In dit rapport is hiervan verslag gedaan. Het LEI heeft de adressen van nieuwe melkveehouders in de Veenkoloniën en het Oldambt gekregen via de lokale kringbesturen van de Noordelijke Land- en Tuinbouw Organisatie (NLTO) in deze twee gebieden.

Naast de verkregen adressen van deze lokale kringbesturen zijn ook adressen van nieuwe melkveehouders aangeleverd door de vakgroep rundveehouderij van de NLTO.

Deze adressen bevatten echter niet alleen verplaatsingen naar de Veenkoloniën, maar ook verplaatsingen naar andere (melkveehouderij)gebieden in het noorden van het land. Omdat dit buiten het LEI-onderzoek valt, heeft het ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit (LNV) besloten deze 'verplaatsers' telefonisch te benaderen en hen een korte vragenlijst voor te leggen die onder andere inzicht zou verschaffen in de drijfveren, knelpunten en overige keuzes die bij de verplaatsing aan de orde zijn geweest. In deze bij-

lage wordt hiervan verslag gedaan. Hopelijk draagt dit werk bij aan het slagen van dit TOP-10-project!

### *Resultaten*

Er zijn in totaal 20 adressen verkregen van de vakgroep Rundveehouderij van de NLTO. Van deze 20 bedrijven zijn in totaal 15 verplaatste melkveehouders geïnterviewd. De overige adressen waren niet bereikbaar/telefoonnummer onbekend (2) óf hadden geen melkveehouderijbedrijf (meer) (3).

Aan de geïnterviewde melkveehouders zijn vijf vragen gesteld. Deze vragen vroegen naar diverse aspecten rond de verplaatsing zoals de reden van verplaatsing, de keuze voor de vestigingsplaats, knelpunten tijdens de verplaatsing en een advies voor (begeleiding van de) verplaatsing. De antwoorden op deze vragen zullen hieronder achtereenvolgens worden uitgewerkt.

### *Reden van verplaatsing*

De 15 geïnterviewde melkveehouders geven de volgende redenen voor verplaatsing:

- geen toekomstmogelijkheden/uitbreidingsmogelijkheden in het 'oude' gebied 10x;
- oude bedrijf opgekocht door overheid/investeerder 4x;
- opzegging van pacht door verpachter 1x.

### *Keuze vestigingsplaats*

Dertien van de vijftien geïnterviewde melkveehouders hebben hun bedrijf niet naar de Veenkoloniën verplaatst. De reden die men hiervoor geeft zijn onder andere:

- de grondsoort van de Veenkoloniën trekt niet. Deze reden wordt vaak aangedragen door melkveehouders die oorspronkelijk uit 'klei' gebieden komen. Ook wordt vaak verondersteld dat men problemen krijgt met milieuregelingen 5x;
- er waren op het moment dat er een nieuw bedrijf werd aangekocht geen geschikte (bestaande) bedrijven in de Veenkoloniën 2x;
- de situering van de Veenkoloniën trekt niet. Als voorbeelden worden hiervoor de lage bevolkingsgraad en de (overwegende) lintbebouwing genoemd. Vooral dit laatste aspect wordt door een aantal melkveehouders als nadeel gezien in verband met de bedrijfsvoering 2x;
- veenkoloniën spreekt gewoon niet aan (negatief imago) 2x;
- overig 2x.

### *Knelpunten*

Wat erg opvalt bij de geïnterviewde melkveehouders is dat zij (bijna) allemaal erg positief zijn over de verplaatsing (12 van de 15). Heel veel geïnterviewden geven dan in eerste instantie ook aan géén knelpunten te hebben ervaren tijdens de verplaatsing. Als er echter wordt doorgevraagd naar bijvoorbeeld de administratieve lasten óf de verplaatsing van de

koeien komen er toch wel een aantal dingen naar voren die men als 'onprettig' hebben ervaren. De belangrijkste hiervan waren:

- problemen met het overschrijven van mestnummers 4x;
- problemen met overschrijven UBN-nummer 3x;
- kinderen moesten wennen aan nieuwe omgeving (bijvoorbeeld nieuwe school) 3x;
- geen informatie te verkrijgen omtrent bedrijfsverplaatsingen (bijvoorbeeld checklist opgesteld door LNV/overheid) 1x;
- omschakeling van een akkerbouwbedrijf naar een melkveehouderijbedrijf 1x;
- koeien moesten wennen aan het nieuwe bedrijf(systeem) 1x;
- duur van realisatie van de verplaatsing (van plannen tot uitvoeren) 1x.

Als meevaller werd meerdere malen de (sociale) omgeving genoemd. Noorderlingen blijken minder stug dan aanvankelijk verwacht en blijken zelfs erg hartelijk (nadat ze overigens eerste even de 'kat uit de boom' hebben gekeken).

### *Adviezen van verplaatsers*

Tijdens de vraaggesprekken is er ook gevraagd welk advies de veehouders aan de inplaatsingscommissie<sup>1</sup> zouden geven om het inplaatsingsproject succesvol te doen verlopen. Hieruit kwamen de volgende suggesties:

- zorg voor een goede checklist die melkveehouders kunnen gebruiken zodat ze achteraf niet voor (onaangename) verrassingen komen te staan;
- melkveehouder moet zelf (eventueel met zijn gezin) de keuze maken. Hierbij is geen begeleiding nodig, maar wel een goede oriëntatie;
- melkveehouders zijn op zoek naar bedrijven waar de grond rondom het bedrijfsgebouw ligt. Lange, smalle kavels zijn minder aantrekkelijk;
- let op de mogelijkheden voor het gezin: winkels, onderwijsinstellingen en andere voorzieningen moeten goed bereikbaar zijn;
- zorg voor korte lijnen met betrekking tot gegevensuitwisseling met overheid (Bureau Heffingen);
- zorg dat de potentiële inplaatser een goed (financieel) plan heeft. Dit voorkomt problemen achteraf;
- laat potentiële inplaatsers van tevoren bedrijven bezoeken van mensen die al verplaatst zijn en uit dezelfde streek komen;
- verplaatsing moet voor het groeiseizoen plaatsvinden;
- een gids met toeleverende bedrijven (bijvoorbeeld mechanisatiebedrijven, installatiebureaus of bouwondernemingen) uit de omgeving zou erg handig zijn;
- hou rekening met de emoties die vrijkomen bij een (gedwongen) verplaatsing. Vaak zijn de 'oude' bedrijven overgegaan van vader op zoon en dat al generaties lang. Om hier afstand van te doen is vaak erg moeilijk.

---

<sup>1</sup> Hierbij is er vooralsnog van uitgegaan dat er een soort bureau/steunpunt zal worden opgericht die het inplaatsingsproject begeleidt.

## *Slotopmerkingen*

In dit laatste hoofdstuk worden een aantal opmerkelijkheden vermeld die voortvloeien uit de gehouden gesprekken met geïnterviewde melkveehouders.

## *Conclusies*

Wat allereerst opvalt is dat het merendeel van de geïnterviewde melkveehouders 'vrijwillig' verplaatst is. Vrijwillig staat wel tussen aanhalingstekens omdat er natuurlijk drijvende aspecten achter deze verplaatsingen zitten. De meeste van deze melkveehouders geven daarvoor als belangrijkste reden de beperkte of niet aanwezige mogelijkheden om in de toekomst (verder) te groeien. Het oude bedrijf van deze groep boeren bestaat meestal ook vaak uit verschillende kavels die niet direct aan het bedrijf/de stal grenzen. Op de nieuwe bedrijven is dat in alle gevallen wel het geval.

Een ander deel van de geïnterviewde verplaatsters is op de plek van herkomst uitgekocht. Het valt op dat zij het minder hebben over de financiële aspecten die voortvloeien uit de verplaatsing. Voor deze groep lijkt de ligging en de groeimogelijkheden op het nieuwe bedrijf van groter belang.

De meest genoemde reden om het bedrijf niet naar de Veenkoloniën te verplaatsen is gelegen in de grondsoort van dit gebied. Veel van deze boeren zijn vaak al afkomstig van kleigronden en hebben niet de behoefte om zich te vestigen op de Veenkoloniale veen/zandgronden die doorgaans minder opbrengt. Wat opvalt is dat veel van deze boeren een overwegend negatief beeld hebben van de Veenkoloniën. Stuifgevoeligheid, zanderige grond en een woest gebied zijn (voor)oordelen die worden uitgesproken ten aanzien van de grondslag in de Veenkoloniën.

Ten aanzien van de bedrijfsinrichting wordt aan aantal keren genoemd dat de langgestrekte kavels (veroorzaakt door de lintbebouwingen) niet ideaal is.

Wat verder opvalt bij het maken van een keuze voor een nieuwe vestigingsplaats is dat de geïnterviewden vaak afgaan op bestaande bedrijven. Er wordt op basis van het aanbod van verschillende makelaars een bedrijf uitgezocht. Voordeel hiervan is dat de verplaatsing sneller een feit is (omschakelen van akkerbouwbedrijf naar melkveehouderijbedrijf kost de nodige tijd, energie en inspanningen) én aan een omschakeling zijn (vaak) hogere kosten verbonden.

De meest voorkomende problemen die worden genoemd door de geïnterviewde melkveehouders zijn gelegen in de administratieve rompslomp die een verplaatsing met zich meebrengt. Wat opvalt is dat er vooral ergernis wordt veroorzaakt door de miscommunicaties tussen de uitvoerende instanties van het ministerie van LNV. Vaak moeten dezelfde gegevens meerdere malen worden aangeleverd, is er telkens weer een andere (contact)persoon die hen te woord staat en duurt zo'n proces vaak meerdere jaren. Deze problemen ontstaan voornamelijk met het overschrijven van de UBN (Uniek Bedrijfs Nummer) en de mestnummers.

Overige knelpunten die worden genoemd liggen vooral op het sociale vlak. Het gezin moet wennen aan de nieuwe omgeving. Nieuwe contacten moeten worden gelegd, er moet een nieuwe school worden gezocht voor de kinderen en er moet een geheel nieuw sociaal netwerk worden opgebouwd.



De meeste veehouders die deze knelpunten aandragen, geven echter ook wel aan dat de noorderling minder stug is dan men van tevoren had gedacht en dat contacten makkelijker worden gelegd dan van tevoren gedacht.

### *Aanbevelingen*

Als afsluiting worden nog een aantal aanbevelingen meegegeven die meegenomen kunnen worden in de begeleiding van het inplaatsingsproces.

Allereerst is het goed om duidelijk te krijgen hoe het inplaatsingsproject uitgevoerd gaat worden en wie deze rol op zich gaat nemen. Tot op het moment van dit schrijven is het nog niet duidelijk hoe die begeleiding 'handen en voeten' gaat krijgen. Het is daarom goed om hierover discussie te voeren.

Eén van de rollen die lijkt te zijn weggelegd ten aanzien van de begeleiding van het inplaatsingsproject is gelegen in de communicatie. Communicatie tussen overheidsinstaties en de melkveehouders die hun bedrijf verplaatsen naar de Veenkoloniën lijkt veel problemen te kunnen voorkomen. Daarnaast zou het om de snelheid van de inburgering te bevorderen goed zijn om een gids uit te brengen met (bedrijfs)gegevens uit de omgeving.

De melkveehouders die in dit interview worden aangehaald, zijn alle op eigen kracht verplaatst naar het noorden van het land. Voor velen was hierbij oriëntatie op reeds verplaatste bedrijven een wezenlijk deel van het verplaatsingsproces. Er was zelfs 1 melkveehouder bij die circa 100(!) bedrijfsbezoeken had gemaakt voordat hij tot een beslissing was gekomen. Het beschikbaar stellen van adressen met reeds verplaatste ondernemers, zou erg handig zijn tijdens deze oriëntatie.

Veel melkveehouders geven aan dat wanneer je van plan bent om het bedrijf te verplaatsen, je allereerst voor de volle honderd procent, eventueel samen met het gezin, achter deze beslissing moet komen te staan. Een lijst met consequenties van een verplaatsing zou hierbij goed van pas komen om een weloverwogen beslissing te kunnen nemen. Denk hierbij ook aan de emoties die gepaard kunnen gaan bij zo'n verplaatsing in verband met het eventueel 'opgeven' van een familiebedrijf.

Het is goed om van tevoren te bepalen welke doelgroep je benadert voor het inplaatsingsproject. Uit de vraaggesprekken blijkt dat de melkveehouder met de minder 'grote portemonnee' op zoek is naar een bestaand bedrijf (in verband met de hoge kosten die verbonden zijn aan een omschakeling van akkerbouw- naar melkveehouderijbedrijf). Aan de andere kant zijn het veelal niet-uitgekochte boeren die verplaatsen omdat ze op de plaats van herkomst geen groei- en toekomstmogelijkheden meer zien. Kortom: wie ga je benaderen om mee te doen aan het inplaatsingsproject en hoe pak je dit aan?

Bij de geïnterviewde verplaatsers leven nogal wat vooroordelen ten aanzien van het gebied de Veenkoloniën. Op zich wekt dit verbazing op omdat de Veenkoloniën geschikt zijn voor vestiging en uitbreiding van een bedrijf. Goede reclame zou ertoe kunnen bijdragen dat het negatieve beeld van de Veenkoloniën wordt bijgesteld.

Melkveehouders zijn op zoek naar 'mooie' bedrijven. Bedrijven waar men efficiënt hun beroep kan uitoefenen. Kavelgrootte, ligging van de stal en andere (bedrijfstechnische) aspecten in combinatie met de financiële kant van het verhaal spelen een grote rol bij de keuze voor een nieuwe vestigingsplaats.