

HOE KOMEN BOEREN TOT VERBREIDING VAN HUN BEDRIJF?

A. van den Ham

Kunnen boeren bijdragen aan de droom van een multifunctioneel platteland? Belangrijke vraag daarbij is: *Wanneer willen* boeren bijdragen aan die droom? En: Wat zijn de effecten van stimulansen? Om daarvan een indruk te krijgen, heeft het LEI de afgelopen jaren in interactie met melkveehouders en samen met Alterra, Plant Research International en de natuur- en landschapsvereniging in de Alblasserwaard/Vijfheerenlanden 'Den Hâneker' een tool ontwikkeld. Hiermee is het mogelijk op gebieds- en bedrijfsniveau een prognose te maken van de effecten van stimulansen voor verbreding: hoeveel en welk type bedrijven gaan op verbreding inspelen en welke knelpunten spelen een rol? En wat ook belangrijk is: in hoeverre is het mogelijk om gebiedspotenties (bijvoorbeeld ecologisch en recreatief) te combineren met ondernemers- en bedrijfspotenties en wat zijn de economische effecten?

Houding en strategie

Boeren willen in het algemeen een bedrijfsontwikkelingsstrategie waarbij de continuïteit van het bedrijf waarborgd is. Hoe dat moet, daarover verschillen ze van inzicht. Volgens een door het LEI gehouden enquête kunnen boeren grofweg ingedeeld worden in 'groeiers' (1/3 van het aantal boeren) en potentiële 'verbreders' (2/3 van het aantal boeren). De groep 'verbreders' is ook weer in 2 groepen te verdelen: de geïnspireerde verbreders en de rationele verbreders.

De *groeiers* vinden een economisch efficiënte voedselproductie noodzaak. Daarvoor is in hun ogen schaalvergroting en intensivering nodig. Afbouw van de prijsondersteuning voor voedselproductie zoals in het Gemeenschappelijk Landbouw Beleid is voorzien, versterkt dat proces. Voor verbreding is weinig ruimte, dat staat efficiency in de weg. De *geïnspireerde verbreders* (een kwart van het totaal aantal potentiële verbreders) hebben een sterk verinnerlijkte visie dat verbreding de weg naar de toekomst is en richten hun bedrijf daarnaar in. Ze combineren veel verbredingactiviteiten: niet alleen diverse vormen van natuurbeheer, maar dat ook samen met zorglandbouw, recreatie of streekproducten, soms met een eigen afzetketen. Ze etaleren veel vaardigheden, onder meer creativiteit en vasthoudendheid om nieuwe uitdagingen voor verbreding aan te gaan. De *rationele verbreders*, tenslotte, hebben enkele jaren geleden een omslag in denken gemaakt van alleen schaalvergroting naar verbreding met een rustig tempo van schaalvergroting. Deze nieuwe bedrijfsvisie is echter nog onvoldoende verinnerlijkt in hun handelen. Dat komt deels door tegengesteld ervaren signalen. Als er bijvoorbeeld ineens onvoldoende geld blijkt te zijn voor agrarisch natuurbeheer krijgt het vertrouwen in de juistheid van die ontwikkelingsrichting een flinke knauw. Daar komt bij dat vaardigheden die nodig zijn voor het oplossen van knelpunten bij verbreding bij hen minder sterk ontwikkeld zijn dan bij de geïnspireerde verbreder. Qua verbreding richten ze zich vooral op agrarisch natuurbeheer zoals randenbeheer, nestbescherming van weidevogels, aanleg en beheer van landschapselementen, maar met het hoofdinkomen uit voedselproductie.

Stimuleren tot verbreding

Om te komen tot een multifunctioneel platteland kunnen de stimulansen tot verbreding het best gericht zijn op de rationele verbreders. Enerzijds omdat ze de grootste groep uitmaken en anderzijds omdat ze relatief veel in gebieden zitten waar overheid en samenleving graag verbreding zien. Het doel van de stimulans zou moeten zijn dat er vertrouwen of zekerheid wordt geschapen dat verbreding een goede ontwikkelingsrichting is voor de continuïteit van het bedrijf. Lukt dat niet, dan ebt de omslag in denken weer weg.

Welke stimulansen?

Een belangrijk actiepoint moet zijn dat praktische knelpunten in de regelgeving worden weggenomen. Overheden kunnen dat samen met natuurorganisaties en samenwerkingsverbanden van boeren oppakken. Een tweede stimulans is het vormen van een consistente en herkenbare lijn, die aangeeft dat financiële onder-

steuning van voedselproductie een lagere prioriteit heeft gekregen en ondersteuning van collectieve functies een hogere prioriteit. Als voorbeelden kunnen daartoe gelden:

- gebruik een deel van de compensatie van de afbouw van de prijsondersteuning voor het extra stimuleren van collectieve functies, bijvoorbeeld via cross compliance of modulatie;
- een groenfonds waarin overheden of marktpartijen voor een tegenprestatie (bijvoorbeeld op basis van erfdiensbaarheid) een bedrag storten ten behoeve van die collectieve functies;
- lange-termijnovereenkomsten tussen overheden, natuurorganisaties en samenwerkingsverbanden van boeren.

Een derde stimulans betreft ondersteuning op het gebied van kennisvermeerdering, vergroten van nieuwe vaardigheden, en visie- en strategievorming. Dit kan opgepakt worden door samenwerkingsverbanden en landbouworganisaties, waarbij overheden kunnen faciliteren en onderzoek ondersteunen.

Als laatste kan de samenwerking tussen gebiedsactoren gestimuleerd worden, waarbij de actoren elkaar faciliteren. Dit kan zowel met boeren onderling, als ook met andere partijen.

Effect van stimulansen

Voor de Alblasserwaard/Vijfheerenlanden (Z-H) is zowel op gebieds- als op bedrijfsniveau bekeken wat de effecten kunnen zijn van stimulansen. Vooral de gemakkelijk toepasbare activiteiten, zoals randenbeheer, nestbescherming en verzorgen van landschapselementen, blijken sterk toe te kunnen nemen. Voor activiteiten als recreatie, zorg of streekproducten zijn specifiekere vaardigheden en kennis noodzakelijk, waardoor dit vooral door de geïnspireerde verbreders, met een duidelijke strategie, wordt opgepakt.

Er vindt bij extra stimulansen bij de bedrijven een duidelijke verschuiving plaats naar meer verbredingsactiviteiten per bedrijf: er komen meer bedrijven met slechts weinig activiteiten, maar ook beduidend meer met veel activiteiten (tabel 1).

De 15% bedrijven die ook na extra stimulering geen verbredingactiviteiten ontplooiën, blijken vooral de grotere bedrijven te zijn, die ook in de toekomst sterk gericht zijn op groei. In de uitgangssituatie haalden deze bedrijven een inkomen uit het bedrijf van ongeveer 90.000 gulden. Onder Agenda 2000 (waarbij er wordt uitgegaan dat deze bedrijven geen bijdragen zullen ontvangen voor bijvoorbeeld cross compliance) zullen die inkomens door de afbouw van de prijsgaranties sterk dalen (tabel 2). Bij de ondernemers die juist voor veel verbredingsactiviteiten kiezen, gemiddeld de wat kleinere bedrijven met een lager inkomen in de uitgangssituatie, is het primaire effect van Agenda 2000 kleiner. Door de verbredingactiviteiten kan er nog 15.000 gulden per bedrijf aan het inkomen worden toegevoegd, waardoor de inkomens zelfs toe kunnen nemen.

Bij de grote groep (70%) die voorzichtig met verbreding begint, bedraagt de inkomensdaling ongeveer 16.000 gulden (-20%). Dit geeft tevens aan hoe belangrijk het is dat het vertrouwen in deze ontwikkelingsrichting toeneemt.

Zetten overheid en andere actoren niet in op het doel om het vertrouwen of de zekerheid te vergroten dat verbreding een goede bedrijfsontwikkelingsrichting is voor de continuïteit van het bedrijf dan ebt de omslag in denken weg. De eerste aanwijzingen dat het wat dit betreft mogelijk vijf voor twaalf is, zijn er. Vertrouwen kan bijdragen aan de verwezenlijking van een divers en multifunctioneel platteland.

<i>Tabel 1 Aantal melkveehouders (%) dat verbredingsactiviteiten in de bedrijfsvoering opneemt bij het huidige pakket stimulansen en na extra stimulansen</i>			<i>Tabel 2 Totaal inkomen uit het bedrijf (x 1.000 gulden) in 1998 en de effecten van het Gemeenschappelijk Landbouwbeleid en extra stimulansen</i>			
Aantal activiteiten	Huidig pakket	Na extra stimulansen	Aantal activiteiten na extra stimulering	Inkomenseffect ten opzichte van 1998		
				GLB excl. verbreding	GLB incl. verbreding	
Geen	50	15	Geen	90	-45	-45
Weinig	45	70	Weinig	90	-23	-16
Veel	5	15	Veel	70	-11	+4

Meer informatie:

Rapport 4.01.06 *Kansen voor tachtig procent verbreding. Een studie naar verbreding van de landbouw in de Alblasserwaard/Vijfheerenlanden.*