

BEDRIJFSTYPERING IN VERBREED PERSPECTIEF

Hennie van der Veen en Karel van Bommel

Steeds vaker komt de vraag naar voren wat nou eigenlijk nog de definitie is van een agrarisch bedrijf. Lang niet alle boeren beperken zich immers nog tot alleen maar de traditionele land- en tuinbouwproductie. En dat aantal wordt steeds groter. De term 'verbreder' is bijvoorbeeld van lieverlee al redelijk ingeburgerd. De agrarische productie alleen is daardoor niet meer voldoende om een agrarisch bedrijf te typeren. Ook de doelstelling en de strategie van de ondernemer zijn belangrijk. Niet iedere ondernemer streeft naar een optimalisering van de productie. Dit speelt niet alleen in Nederland, ook in de Verenigde Staten en Canada is men al bezig met nieuwe typeringen.

Nieuwe typering

Het LEI heeft enkele voorbeelden van die 'nieuwe' typen nader onderzocht en uitgewerkt. De volgende typen van ondernemers in de Nederlandse landbouw zijn daarbij onderscheiden:

- De grootschalige

Deze ondernemer streeft naar een optimale omvang van het bedrijf, waardoor de kosten per eenheid product geminimaliseerd worden. Door technologische ontwikkelingen blijft de optimale omvang toenemen;

- De milieuondernemer

Focus op verbreding naar agrarisch natuurbeheer of biologische productiemethoden kenmerkt deze ondernemer. Duurzaam gebruik van natuurlijke hulpbronnen is voor hem een belangrijke randvoorwaarde op de weg naar winst- of inkomensmaximalisatie;

- De plattelandsondernemer

Verbreding naar aan de landbouw gerelateerde markten is de strategie van deze ondernemer. De agrarische activiteiten zijn meestal te klein om voldoende inkomen te genereren. In plaats van de agrarische productie te vergroten, zetten zij nevenactiviteiten op, zoals huisverkoop van producten, recreatie (waaronder mini-campings en excursies), of zorgboerderijen. Het grondgebonden bedrijf leent zich beter voor dit type dan de niet-grondgebonden bedrijven;

- De lifestyle-boer

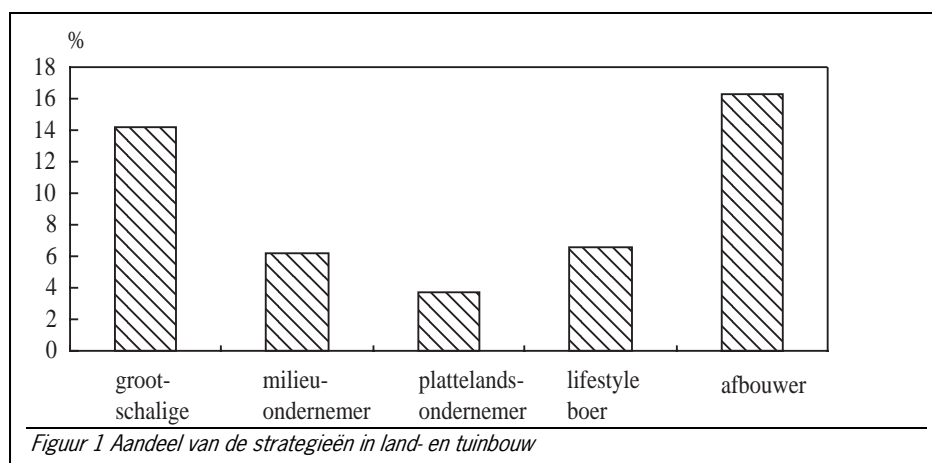
Een boerderij geeft hen de mogelijkheid om op het platteland te wonen. De ondernemer behaalt zijn inkomen vooral van buiten de landbouw. Het zijn dan ook vaak parttime bedrijven, omdat het gecombineerd moet worden met een baan 'in de stad';

- De afbouwer

Wanneer de ondernemer geen opvolger heeft, kan afbouwen een strategie zijn. De investeringen worden beperkt, soms worden delen van het bedrijf verkocht, zoals land dat verder weg ligt, of melkquotum. De meeste ondernemers blijven wel kleinschalig bezig, omdat boeren hun manier van leven is.

Verdeling van bedrijven over de typen

Van de hierboven genoemde typen is de afbouwer het meest voorkomende type ondernemer in de Nederlandse land- en tuinbouw, gevolgd door de grootschalige bedrijven. De overige drie types ondernemer komen op 4-6% van de bedrijven voor. Niet alle bedrijven hebben één strategie: er zijn bijvoorbeeld ook grootschalige milieuondernemers of afbouwende lifestyle-boeren. Daarnaast is het zo dat niet alle bedrijven in de genoemde typen kunnen worden ingedeeld, omdat ze bijvoorbeeld 'gewoon' continueren of een tweede agrarische tak opzetten. Die bedrijven zijn niet verder in beeld gebracht.



Verschillende structuren

Tussen deze vijf types zijn grote verschillen te zien in structuurkenmerken van de bedrijven. Wanneer naar de juridische vorm en het aantal ondernemers wordt gekeken, valt op dat BV's en bedrijven met meerdere huishoudens hoofdzakelijk bij de grootschalige bedrijven voorkomen. Bij de lifestyle-boeren zijn daarentegen de meeste eenmansbedrijven te vinden. Dit heeft in beide gevallen met de bedrijfsomvang te maken: de grootschalige bedrijven zijn drie keer groter dan gemiddeld, terwijl een lifestyleer meestal een klein bedrijf heeft, dat parttime gerund kan worden. De plattelandsondernemer heeft in bijna 80% van de gevallen een maatschap, meestal met de partner.

Invloed beleid

Het (Europese) landbouwbeleid heeft een grote invloed op de strategie van de bedrijven. De directe productondersteuning garandeerde boeren een min of meer voldoende inkomen, waardoor ze minder de neiging tot schaalvergroting hadden. De grootschalige bedrijven zijn dan ook vooral te vinden bij niet ondersteunde bedrijven, namelijk in de glastuinbouw en de intensieve veehouderij. Bij de sectoren met productondersteuning, zoals akkerbouw en rundveehouderij, komen veel bedrijven voor met een suboptimale bedrijfsomvang. Deels is dat ook te verklaren uit het feit dat groeien moeilijker is door de hoge grond- en quotumprijzen. Met de ontkoppeling en de plattelandsontwikkelingsplannen wil de EU de milieu- en de plattelandsondernemer ondersteunen. Hun aantal zal wel groeien, maar het blijven waarschijnlijk nichemarkten. Doordat veel bedrijven niet meer puur op agrarische productie gefocussed zijn, zullen zij op beleidswijzigingen wellicht anders reageren dan 'pure' boeren. Een afbouwer zal bijvoorbeeld nauwelijks op investeringsstimulansen reageren, terwijl deze voor een grootschalig bedrijf goed zullen werken. Wanneer een groot gedeelte van het inkomen buiten de landbouw wordt behaald, zijn prijsprikkels minder effectief. Het wordt in ieder geval duidelijk dat door de verschillende strategieën de groep Nederlandse agrarische ondernemers steeds heterogener wordt.