

# **Verbreding, wat vinden boeren ervan?**

Ing. A. van den Ham  
Drs. J.W. van der Schans

Mei 1999

Rapport 1.99.03

Landbouw-Economisch Instituut (LEI), Den Haag

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

- Bedrijfsontwikkeling en omgevingsfactoren
- Emissie- en milieuproblematiek
- Concurrentiepositie en de Nederlandse agribusiness; Industrie en handel
- Economie van het landelijk gebied
- Nationale en internationale beleidsvraagstukken
- Bedrijven-Informatienet; Statistische documentatie; Periodieke rapportages

Verbreding, wat vinden boeren er van?

Ham, A van den, J.W. van der Schans

Den Haag, Landbouw-Economisch Instituut (LEI), 1999

Rapport 1.99.03; ISBN 90-5242-505-1; Prijs f 27,- (inclusief 6% BTW)

47 p., fig., tab, bijl.

Bij melkveehouders waar natuur het beste in de bedrijfsstrategie past, zijn onzekerheidsbepalende factoren (risico van planologische schaduwwerking) belangrijker bij de afweging om natuur in de bedrijfsvoering op te nemen dan bedrijfstechnische en bedrijfsstructurele factoren (melk en vee per hectare, aspecten rond de graslandproductie). Als stimulans leggen ze meer de nadruk op zekerheid en continuïteit (geen planologische schaduwwerking, zekerheid voor de aangepaste bedrijfsvoering, continuïteit in de afspraken) en een brede mix van verschillende typen vergoedingen dan op vergoeding voor derving van de gewasopbrengst en -kwaliteit.

Boeren die het meest voor verbreding (dag- en verblijfsrecreatie, landbouwzorg) voelen, hebben een voorzichtige bedrijfsstrategie. Een sterke groei van de bedrijfsomvang heeft niet hun eerste prioriteit, het laag houden van de schulden is wel belangrijk. Daarom, en vanwege de onzeker geachte rentabiliteit van grote investeringen in verbreding, is de start van deze activiteiten laagdrempelig en aansluitend bij wat ze al hebben. Belangrijkste knelpunten zijn de arbeid en de bedrijfsomstandigheden.

Er is een breder palet aan stimulansen nodig om aan te sluiten op hetgeen melkveehouders beweegt bij wie natuur het beste in de bedrijfsvoering past. Bij oplossingen om verbreding te stimuleren moet worden aangesloten bij de bedrijfsstrategie van de inkomensverbreeders. Dat betekent dat oplossingen voor knelpunten moeten worden gezocht op het niveau van het samenwerkingsverband van boeren. Door eenduidigheid van signalen en onzekerheidsreductie kan de zekerheid van de ontwikkelingsrichting naar verbreding toenemen ten opzichte van die naar een grootschalige, efficiënte productie. Professionalisering van verbreding is eveneens nodig.

Bestellingen:

Telefoon: 070-3308330

Telefax: 070-3615624

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

Informatie:

Telefoon: 070-3308330

Telefax: 070-3615624

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

Vermenigvuldiging of overname van gegevens:

- toegestaan mits met duidelijke bronvermelding
- niet toegestaan

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



# Inhoud

	Blz.
<b>Woord vooraf</b>	7
<b>Samenvatting</b>	9
<b>1. Inleiding</b>	13
<b>2. Materiaal en methode</b>	15
<b>3. Interviews met betrokkenen</b>	17
3.1 Inleiding	17
3.2 Algemene indruk	17
3.3 Activiteiten en stimulansen	18
3.4 Aandachtspunten	19
<b>4. Bedrijfsstrategie</b>	21
4.1 Inleiding	21
4.2 Drie hoofdgroepen	21
4.3 Toekomstverwachtingen	24
<b>5. Wat zien boeren in bloemrijk grasland</b>	25
5.1 Inleiding	25
5.2 Invloedsfactoren voor bloemrijk grasland	26
5.3 Welke stimulansen spreken aan voor bloemrijk grasland	27
5.4 Welke stimulansen spreken aan voor randenbeheer?	29
<b>6. Hoe vullen boeren verbreding in?</b>	30
6.1 Inleiding	30
6.2 Algemeen beeld van de mogelijkheden en beperkingen	30
6.3 Activiteiten en hun inpasbaarheid	31
<b>7. Verbreding: kansen en aandachtspunten</b>	34
7.1 Inleiding	34
7.2 Zekerheid werd onzekerheid	34
7.3 Invloed van signalen	35

	Blz.
7.4 Bedrijfsstrategie	36
7.5 Er zijn kansen	37
<b>8. Conclusies</b>	41
<b>9. Aanbevelingen</b>	43
<b>Literatuur</b>	45
<b>Bijlagen</b>	
1. Bedrijfsstrategieën	47
2. Score per melkveehouder op elke van de 3 strategieën	48
<b>Lijst van geïnterviewden</b>	49

## Woord vooraf

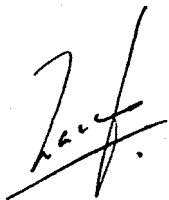
In het kader van het onderzoek naar de mogelijkheden voor Multifunctionele Landbouw en Agrarisch Natuurbeheer heeft het LEI een onderzoek gedaan naar de factoren die een rol spelen bij het al of niet opnemen van bloemrijk grasland in de bedrijfsvoering, de invloed die verschillende typen stimulansen kunnen hebben en de mogelijkheden en knelpunten die bij verbreding van de maatschappelijke functie van de landbouw optreden. Daarbij is gekeken naar dagrecreatie, verblijfsrecreatie en landbouwzorg. Het ministerie van LNV was de opdrachtgever van dit onderzoek.

Een enquête en twee interactieve bijeenkomsten met melkveehouders met een LEI-boekhouding vormen de basis van dit onderzoek. We willen deze melkveehouders dan ook bedanken voor hun bijdrage aan het onderzoek.

Een belangrijke bijdrage aan het onderzoek werd eveneens geleverd door de zes personen die hebben meegewerkt aan de interviews (zie bijlage 3). Ook hen willen we bedanken voor de beschikbaar gestelde tijd en informatie.

De inhoudelijke verantwoordelijkheid berust vooral bij de eerste auteur. De bijdrage van de tweede auteur bestond voornamelijk uit de voorbereiding van de bijeenkomsten middels het elektronisch vergadersysteem.

De directeur,



Prof.dr.ir. L.C. Zachariasse





# Samenvatting

## *Het onderzoek*

In een tweetal bijeenkomsten met melkveehouders in het westelijk veenweidegebied hebben we gevraagd naar de factoren die een rol spelen bij de beslissing om bloemrijk grasland al of niet in de bedrijfsvoering op te nemen. Tevens vroegen we naar de stimulansen die nodig zijn om bloemrijk grasland daadwerkelijk op het bedrijf binnen te halen. Die laatste vraag stelden we ook voor het randenbeheer. Daarnaast hebben we gevraagd naar de perspectieven die melkveehouders zien in dagrecreatie, verblijfsrecreatie en landbouwzorg. Voorafgaand aan de bijeenkomsten hadden we onder melkveehouders een enquête gehouden waarbij we inzicht kregen in de bedrijfsstrategie, dus wat melkveehouders beschouwen als de kritische succesfactoren voor een goed bedrijfsresultaat. De uitkomsten van die enquête hebben we naast de gegevens van de bijeenkomsten gelegd. Daarmee krijgen we inzicht in de rol die de bedrijfsstrategie speelt bij de factoren en de stimulansen die van belang zijn bij verbreding. Ook hebben we een zestal personen geïnterviewd die in hun (beleids- en bestuurs)werkzaamheden met natuur en verbreding van landbouw te maken hebben.

## *Interviews*

Het algemene beeld uit de interviews is, dat het in Zuid-Holland goed gaat met het oppakken van agrarisch natuurbeheer en verbreding. Er is een omslag in denken gekomen. Toch worden ook waarschuwendende woorden vernomen: er *is* sprake van een ontwikkeling naar verbreding, maar het proces is nog broos. Soms wordt het vermoeden geuit dat er bij boeren verwachtingen worden gewekt die niet zijn waar te maken. En dat er sprake kan zijn van tegengestelde signalen die het vertrouwen ondermijnen. Qua stimulansen wordt er van overheidswege tot nu toe vooral ingezet op geld. Het inzetten van andere stimulansen vindt plaats op experimentele basis en dan vooral in samenwerkingsverband van boeren.

## *Wat vinden boeren ervan?*

Bij de deelnemers aan de bijeenkomsten is globaal sprake van drie lijnen qua bedrijfsstrategie:

- *groeiers* opteren voor een sterke groei van de bedrijfsomvang en het verzorgen van veel dieren per persoon, dus een efficiënte en grootschalige productie;
- *inkomensverbreeders* zoeken het in, tegenstelling tot de groeiers, in het vergroten van het inkomen buiten de landbouw en het laag houden van schulden. Ze vinden een eenvoudig bedrijfssysteem van belang;

- *hoogproducenten* vinden hoge producties per koe en per hectare belangrijk, maar daarbij ook het laag houden van de schulden. Vergroten van de bedrijfsomvang heeft bij hen geen hoge prioriteit.

Groeiers en, in iets mindere mate, hoogproducenten zijn productiegericht ingesteld. Doordat de bij deze bijeenkomsten aanwezige hoogproducenten kiezen voor het laag houden van de schulden en het vergroten van de bedrijfsomvang bij hen geen hoge prioriteit heeft, zoeken ze vaker oplossingen in verbreding dan de groeiers. Inkomensverbreeders zijn vooral integratiegericht, maar inkomensverbreding is niet automatisch synoniem met functieverbreiding. Functieverbreiding komt dus niet 'vanzelf' tot stand, daarvoor zijn stimulansen nodig. Overigens kunnen boeren op meer dan één hoofdstrategie 'scoren' (bijvoorbeeld hoogproducent plus inkomensverbreder of hoogproducent plus groeier, zie bijlage 2). Bij de eerstgenoemde combinatie maakt verbreding een goede kans, bij de laatstgenoemde combinatie niet.

De factoren die voor het opnemen van bloemrijk grasland een rol spelen, kunnen globaal in twee groepen worden opgesplitst. Dat zijn bedrijfsstructurele en bedrijfstechnische factoren (hoeveelheid melk en vee per hectare, verkaveling, beschikbare hoeveelheid ruwvoer) en onzekerheidsbepalende factoren. De belangrijkste onzekerheidsbepalende factor die boeren genoemd hebben is het risico van blijvende verplichtingen, ook wel onder woorden gebracht als 'het risico van planologische schaduwwerking'. Daarmee bedoelen boeren dat ze eerst vrijwillig iets in stand houden en dat daarna de situatie planologisch wordt vastgelegd op een wijze die hen sterk hindert in hun bedrijfsvoering en tot vermindering van de waarde van hun grond leidt. Veehouders denken over het belang van die factoren niet gelijk. Productiegerichte melkveehouders (groeiers en hoogproducenten) noemen vooral bedrijfsstructurele en bedrijfstechnische factoren. Hun integratiegerichte collega's (inkomensverbreeders) noemen vooral de planologische schaduwwerking. Dat betekent dat boeren bij wie natuur het gemakkelijkst in de bedrijfsvoering past, het meest aanhikken tegen de risico's van planologische schaduwwerking. Die hebben daar wellicht de meeste ervaring mee. Dat kan er toe leiden dat, hoewel de bedrijfsstrategie zich leent voor opname van natuur, boeren daar toch terughoudend mee zijn.

Bij de stimulansen zien we een beeld dat sterk lijkt op hetgeen we bij de factoren zien. Er is globaal sprake van twee groepen stimulansen. De eerste groep is die van de vergoedingen (voor gedeelde productie en kwaliteit, maar ook extra grond, keuzemogelijkheid: een mix, certificering voor groenfinanciering). De andere groep heeft betrekking op zekerheid en continuïteit (garantie dat aanleggen van bloemrijk grasland niet leidt tot 'planologische schaduwwerking', zekerheid voor de bij bloemrijk grasland passende bedrijfsvoering, continuïteit in de afspraken). Beide groepen stimulansen scoren hoog, maar productiegerichte melkveehouders leggen vooral nadruk op de vergoedingen. Ze leggen daarbij bovendien een sterk verband met de derving van de gewasopbrengst en -kwaliteit. Als integratiegerichte melkveehouders het over vergoedingen hebben, geven ze een breder beeld: een mix van vergoedingen. Maar daarnaast scoort vooral bij hen de groep stimulansen die betrekking heeft op 'zekerheid en continuïteit' hoog. Dat betekent dat boeren *meer duidelijkheid* willen dat de keuze voor verbreding een juiste is (qua bedrijfsstrategie en financieel). Dat betekent *ook* het maken van lange termijn afspraken over hoogte en duur van vergoedingen, de doelstellingen en het voorkomen van 'planologische schaduwwerking'. Uit de verschillen tussen de twee groepen

deelnemers blijkt dat onvoldoende aandacht voor de categorie 'zekerheid en continuïteit' de opname van randenbeheer in de bedrijfsvoering kan remmen, juist bij die melkveehouders die van mening zijn dat randenbeheer goed in de bedrijfsvoering past en ook van mening zijn dat een vergoeding voor alle inspanningen op het gebied van randenbeheer het imago-effect te niet doet.

Qua maatregelen zijn het vooral het in het geheel niet bemesten van bloemrijk grasland, gevolgd door de late maaisneden die er voor zorgen dat melkveehouders, ook integratiegerichte, tegen bloemrijk grasland blijven aanhikken. Bij randenbeheer zien we een dergelijk beeld, zij het dat dit sneller in beeld komt dan bloemrijk grasland. Maar ook bij randenbeheer scoort de groep 'zekerheid en continuïteit' als stimulans hoog. Dat betekent dat de experimenten waarvan in de interviews sprake is, moeten worden voortgezet zodat een breed palet aan stimulansen ontstaat dat beter is toegesneden op *die* melkveehouders waar natuur het beste past.

Bij integratiegerichte melkveehouders wordt natuur relatief gemakkelijk een integraal onderdeel van de bedrijfsvoering. Dat sluit aan op de gedachten die organisaties als Natuurmonumenten hebben over de inschakeling van melkveehouders bij natuurbeheer. Dat moet ruimte kunnen bieden om, met de nodige creativiteit, te zoeken naar mogelijkheden om natuur meer kansen te geven via afspraken te maken met (samenwerkingsverbanden van) boeren in plaats van via planologisch vastgelegde, strak omliggende regels. Via convenanten wordt er, ook op dit gebied, reeds het nodige geëxperimenteerd. Deze experimenten verdienen uitbreiding en in de toekomst een vaste plaats in het pakket van stimulerende maatregelen.

Melkveehouders geven er de voorkeur aan voorzichtig te beginnen met verbredingsactiviteiten als dagrecreatie, verblijfsrecreatie en landbouwzorg. Voor grote investeringen op dit terrein voelen de meeste melkveehouders, die aan de bijeenkomsten hebben deelgenomen, weinig. Dat heeft enerzijds te maken met de als erg onzeker ervaren rentabiliteit van grote investeringen op dit terrein, anderzijds met de strategie van die melkveehouders die het meest voor verbreding voelen. Deze melkveehouders, die zowel bij de inkomensverbreders als bij de hoogproducenten zijn te vinden, voelen vaak niet veel voor een hoge schuldenlast. Groeiers, die met een hoge schuldenlast minder problemen hebben, voelen meestal niet voor verbreding. Zij hebben grote twijfels over de inpasbaarheid en kiezen dus vooralsnog voor de weg van een efficiënte grootschalige productie om daarmee de concurrentie aan te kunnen als de prijzen voor landbouwproducten gaan dalen. Knelpunten die de inpasbaarheid in de weg staan, zijn vooral de beschikbare arbeid, gevolgd door de bedrijfsomstandigheden. Daarnaast worden ook nog genoemd het gevaar van insleep van ziekten, de aansprakelijkheid gebrek aan kennis, de instelling van de ondernemer, de omgeving en de gezinsomstandigheden. Ook hoogproducenten en inkomensverbreders noemen deze knelpunten. Boeren zetten in op laagdrempelige activiteiten die aansluiten op wat al aanwezig is. Niet altijd is sprake van een professionele aanpak. Daardoor worden negatieve ervaringen opgedaan die de ontwikkeling naar verbreding geen goed doen.

De onzekerheid, de als tegengesteld ervaren signalen en de ervaring dat voorlopers tegen organisatorische, juridische en planologische obstakels aan lopen, leiden er toe dat productiegerichte melkveehouders hun strategie niet snel zullen ombuigen en dat integratiegerichte melkveehouders een afwachtende houding aannemen. Strategiewijziging wordt ervaren als een ingrijpende zaak die met voldoende zekerheid moet zijn omgeven. Onzekerheidsreductie voor

de ontwikkelingsrichting 'inkomensverbreding, gecombineerd met functieverbreiding' is nodig. Anders is het de vraag in hoeverre inkomensverbreding inderdaad gepaard gaat met functieverbreiding en of een strategie met een eenvoudig of goedkoop bedrijfssysteem inderdaad leidt tot meer natuur in de bedrijfsvoering. Een eenvoudig of goedkoop bedrijfssysteem zonder natuur leidt namelijk óók tot goede economische resultaten. Het broze proces heeft (nog) ondersteuning nodig. Signalen die enerzijds aangeven dat beleid en samenleving het belangrijk vinden dat melkveehouders hun bedrijfsvoering verbreden, maar anderzijds er op lijken te duiden dat daar onvoldoende tegenover zal staan, ondersteunen het proces naar verbreding niet. In het bovenstaande ligt mogelijk een verklaring voor een verschil dat we constateren: enerzijds de indruk dat het goed gaat met het oppakken van agrarisch natuurbeheer en verbreding, anderzijds het voorzichtige en risicomijdend begin en de knelpunten die boeren zien. Dat kan er toe leiden dat de snelheid uit het proces naar verbreding verdwijnt.

### *Aanbevelingen*

Het is nodig dat het proces naar verbreding een duidelijker lijn en een steviger basis krijgt. Inzetten op onzekerheidsreductie door het zeker stellen van de afzet, het maken van lange termijn afspraken met zowel marktpartijen als overheden zijn belangrijk. Het uitzetten van een duidelijke lijn richting verbreding door consistentie in de signalen en het ontwikkelen van een pakket stimulerende maatregelen waarvan niet alleen vergoeding op grond van gederfde gewasproductie de basis is maar andersoortige vergoedingen eveneens. Ook de maatregelen, gericht op 'zekerheid en continuïteit' zouden van het stimuleringsbeleid deel moeten uitmaken. Daardoor kan het proces van verbreding meer body krijgen. Dat geldt ook voor een meer professionele aanpak bij het opzetten van verbredingsactiviteiten. Die aanpak kan het beste aansluiten op de strategie van inkomensverbreders dus niet direct beginnen met grote investeringen. Daarbij is het onontkoombaar dat bepaalde knelpunten (arbeidsbehoefte) niet op bedrijfsniveau worden opgelost maar op een hoger niveau, bijvoorbeeld een samenwerkingsverband van boeren. In de eerste plaats valt te denken aan een goede organisatorische opzet van de verbredingsactiviteiten. Dat zijn namelijk activiteiten die, vanuit de functie van de voedselproductie bezien, het verst van de melkveehouder afstaan. Daarvoor is professionele ondersteuning op het niveau van een samenwerkingsverband noodzakelijk. Maar ook het vergroten van de kennis van verbreding bij ondernemers en bestuurders is nodig. Daarvan kunnen positieve effecten uitgaan op de vermindering van de onzekerheid en vergroting van de durf voor grotere investeringen.

# 1. Inleiding

## *Aanleiding*

In de groene ruimte is steeds meer sprake van concurrentie tussen verschillende functies. Landbouw is niet meer de enige die een beroep doet op het gebruik van het landelijk gebied en productie van voedsel is niet meer de meest voor de hand liggende functie. De rol van de landbouw in de groene ruimte staat daarmee ter discussie. De consument vraagt naar nieuwe producten en productiewijzen. De nationale en Europese overheid geven in hun beleid daaraan steeds meer invulling. Voedselzekerheid alleen is niet meer voldoende om de landbouw een gewaardeerde plaats binnen de samenleving te geven. Natuur en landschap en ook recreatie worden steeds meer als één van de producten beschouwd waaraan de groene ruimte moet bijdragen (MLNV, 1995; MLNV 1997; Commissie van Europese Gemeenschappen, 1998). Deze ontwikkeling is voor de Dienst Landbouwkundig Onderzoek reden geweest om een breed samengestelde projectgroep de opdracht te geven te verkennen hoe een vernieuwende inhoud, werkwijze en organisatie van het onderzoek voor multifunctionele landbouw er uit zou moeten zien (Vos et al., 1998). Ondertussen had het Ministerie van LNV opdracht gegeven tot onderzoek naar de mogelijkheden van natuur op landbouwbedrijven. Deze opdracht is inmiddels verbreed naar de mogelijkheden voor Multifunctionele Landbouw. In het kader van dit programma onderzoekt het LEI de mogelijkheden die boeren zien voor het inhoud geven aan meer functies dan voedselproductie, de effecten die beleidsinstrumenten daarop kunnen hebben en de economische gevolgen daarvan.

## *Probleemstelling*

Uit onderzoek is reeds gebleken dat boeren op verschillende wijze en op verschillend niveau inspelen op het opnemen van natuur in hun bedrijfsvoering. De bedrijfsstrategie of bedrijfsstijl die melkveehouders als de meest juiste zien om hun doelstellingen te bereiken alsmede ervaringen uit het verleden met maatschappelijke organisaties, beleidsinstanties en de politiek zijn daarbij belangrijke factoren (De Bruin en Van der Ploeg, 1991, Van den Ham et al., 1998a; 1998b, Oostindie en Van Broekhuizen, 1997; Renting et al., 1994). De bedrijfsstrategie zegt iets van wat de melkveehouder beschouwt als zijn kritische succesfactoren voor een goed bedrijfsresultaat. De mogelijkheden voor inpassing van andere activiteiten wordt bepaald door de factoren die boeren als belangrijk zien voor het strategisch besluitvormingsproces. De perspectieven voor verbreding zijn daarom divers, de effecten van beleidsinstrumenten (stimulansen) zijn dat daarmee ook.

Ook voor gebieden met een agrarische hoofdfunctie wil de overheid agrarisch natuurbeheer bevorderen. In hoeverre boeren daarop inspelen en op welke wijze hangt af van hun bedrijfsstrategie, de bedrijfskenmerken en van de stimulansen die worden ingezet. Een hoger ecologisch niveau zal naar verwachting ook een door de consument hoger gewaardeerd land-

schap tot gevolg hebben. Dat heeft weer gevolgen voor het succes dat mag worden verwacht van bijvoorbeeld recreatie en agrotourisme. Bovendien kunnen er ook (meer) perspectieven ontstaan voor andere functies. De mate waarin en de wijze waarop boeren inspelen op verbreding heeft daarom gevolgen voor de perspectieven voor werkgelegenheid en inkomen voor bedrijven en voor de economische en sociale vitaliteit van een geheel gebied. Dat bepaalt mede welke perspectieven Multifunctionele Landbouw heeft voor een gebied. Daarom hebben we boeren gevraagd op welke wijze en onder welke voorwaarden zij natuur en verbredingsactiviteiten (recreatie, landbouwzorg) in de bedrijfsvoering kunnen en willen opnemen. We hebben hen de volgende vragen voorgelegd:

- welke factoren maken natuur minder of juist beter inpasbaar in een bedrijf;
- welke stimulansen zijn nodig;
- welke verbredingsactiviteiten zou u in uw bedrijf willen opnemen, zijn die in te passen en welke stimulansen zijn nodig;
- welke knelpunten treden op?

#### *Doel van de publicatie*

Inzicht geven in de vraag welke boeren met welke bedrijfsstrategie voelen voor welke verbredingsactiviteiten. Welke factoren spelen een rol, welke stimulansen zijn nodig en welke knelpunten treden op. Daaruit volgen aanbevelingen om het proces naar verbreding te (blijven) stimuleren.

#### *Opzet van de publicatie*

In hoofdstuk 2 gaan we kort in op de toegepaste methode van onderzoek. Hoofdstuk 3 is een verkorte weergave van de gehouden interviews met medewerkers van het Ministerie van LNV, de provincie Zuid-Holland en vertegenwoordigers van de Vereniging voor agrarisch natuur- en landschapsbeheer in de Alblasserwaard/Vijfheerenlanden 'Den Hâneker'. In Hoofdstuk 4 beschrijven we de bedrijfsstrategie van de melkveehouders aan de hand van een korte enquête. In de hoofdstukken 5 en 6 wordt weergegeven hoe boeren denken over het opnemen van bloemrijk grasland in de bedrijfsvoering, respectievelijk het opnemen van dagrecreatie, verblijfsrecreatie en landbouwzorg en hoe zij zich dat qua opzet concreet voorstellen. In hoofdstuk 7 gaan we, aan de hand van de resultaten van dit onderzoek, in op de kansen voor verbreding en welke punten aandacht verdienen bij het uitbouwen van verbreding. De hoofdstukken 8 en 9 bevatten de conclusies respectievelijk de aanbevelingen.

## 2. Materiaal en methode

Eerst hebben we interviews gehouden met enkele medewerkers van het Ministerie van LNV en de provincie Zuid-Holland en vertegenwoordigers van de Vereniging voor agrarisch natuur- en landschapsbeheer in de Alblasserwaard/Vijfheerenlanden 'Den Hâneker'. Het doel daarvan was vooral om tot de juiste vraagstelling te komen voor interactieve bijeenkomsten met melkveehouders uit het veenweidegebied van Zuid-Holland en West-Utrecht. Voor de bijeenkomsten werden melkveehouders met een gespecialiseerd melkveebedrijf gevraagd. Aan hen werden vragen gesteld over de bedrijfs- en ondernemerskenmerken die bepalend zijn voor de inpasbaarheid van natuur, de volgens hen noodzakelijke stimulansen en de verbredingsactiviteiten die zij in hun bedrijf zouden willen opnemen. Het betreft melkveehouders met een LEI-boekhouding. Het materiaal werd op twee manieren verzameld:

1. een korte enquête, afgenomen door medewerkers van het LEI. Hiermee hebben we informatie verzameld over:
  - de bedrijfsstrategie van de melkveehouders, dus wat zij belangrijk vinden voor een goed bedrijfsresultaat (bedrijf vergroten, veel melk per koe, eenvoudige bedrijfsvoering, inkomen buiten de landbouw enzovoort);
  - mogelijke oplossingen voor knelpunten voor de toekomst (sterke uitbreiding van het bedrijf, verplaatsen, geen veranderingen, verbreding enzovoort);
2. workshops. Bij de workshops is gebruikgemaakt van een elektronisch vergadersysteem (*group decision support*). Een dergelijk systeem stelt onderzoekers en deelnemers in staat op gestructureerde wijze in directe interactie met elkaar vragen te beantwoorden, op- en aanmerkingen te verzamelen en resultaten te presenteren. De opzet van de workshop was zodanig dat men tegelijkertijd (parallel) en onafhankelijk van elkaar (anoniem) aan de interactie kon deelnemen. Voor deze opzet is gekozen met name vanwege de complexe vraagstelling. Het is niet op voorhand duidelijk welke bedrijfskenmerken of -omstandigheden en stimulansen in de praktijk relevant zijn bij de keuze voor een bepaald natuurpakket. Hierover is wel een en ander bekend vanuit onderzoeks- en beleidsperspectief maar de doelstelling van de workshops was juist de melkveehouders zelf, als praktijkdeskundigen, hierover aan het woord te laten. Er is voor een open vraagstelling gekozen, zodat de deelnemers zelf konden aangeven welke factoren ze van belang achten zonder dat hier vanuit de onderzoekers via meerkeuze antwoorden sturing aan gegeven wordt. De gegeven antwoorden werden vervolgens onder leiding van een onderzoeker besproken en gestructureerd om te komen tot een voor alle deelnemers vergelijkbare interpretatie van de omschrijvingen. Tenslotte werd elke melkveehouder de gelegenheid geboden de plenair besproken antwoorden te waarderen (scores per deelnemend bedrijf). Een dergelijke procedure gaat uit van de veelal impliciete praktijkkennis die leeft bij de individuele melkveehouders. Het doel is deze praktijkkennis te expliciteren en te bediscussiëren, waardoor de deelnemende melkveehouders uiteindelijk tot een beter geïnformeerde oordeelsvorming kunnen komen en de onderzoekers tot een beter

inzicht in het besluitvormingsproces van de boeren. In totaal deden twintig melkveehouders in twee bijeenkomsten mee aan het onderzoek.

### *Uitwerking*

De gegevens die betrekking hebben op de bedrijfsstrategie van de melkveehouders hebben we met een factoranalyse bewerkt. Het doel daarvan was om na te gaan van welke hoofdstrategieën bij de deelnemende melkveehouders sprake is en hoe die in elkaar zitten. Deze hoofdstrategieën hebben we, overeenkomstig eerder onderzoek, ingedeeld in integratiegericht en productiegericht (Van den Ham et al., 1998b). Vervolgens hebben we de antwoorden die tijdens de bijeenkomsten werden gegeven geclusterd in hoofdgroepen met antwoorden van gelijke strekking. Van deze clusters zijn we nagegaan of er een correlatie is met de bedrijfsstrategie van de deelnemende melkveehouders. Op deze wijze krijgen we inzicht wat bij melkveehouders met een bepaalde bedrijfsstrategie het zwaarst weegt. En in hoeverre dat overeenkomt met hun toekomstverwachting.



## 3. Interviews met betrokkenen

### 3.1 Inleiding

Voorafgaand aan de bijeenkomsten met de melkveehouders hebben we een zestal personen geïnterviewd. Dat zijn drie beleidsmedewerkers van het Ministerie van LNV (Directie Zuidwest, Directie Natuur en Directie Groene Ruimte en Recreatie), een medewerker van de provincie Zuid-Holland alsmede een bestuurslid en een medewerker van de Vereniging voor agrarisch natuur- en landschapsbeheer in de Alblasserwaard/Vijfheerenlanden 'Den Hâneker'. Onderstaand volgt een samenvatting van deze interviews. Daarin schetsen we dus het beeld zoals dat bij de geïnterviewde personen leeft.

### 3.2 Algemene indruk

De algemene indruk is dat het in Zuid-Holland goed gaat met het oppakken van agrarisch natuurbeheer en verbreding van de bedrijfsvoering. Vooral licht agrarisch natuurbeheer en agrotourisme komen goed van de grond. Landbouwzorg staat nog in de kinderschoenen.

Er is sinds 1 à 2 jaar een omslag in het denken gekomen. Dat geldt zowel de boeren als andere actoren (bijvoorbeeld natuurbeschermingsorganisaties en terreinbeheerders). De onderlinge spanningen nemen duidelijk af. Men wil meer dan ooit samen zaken oppakken. Ook bij boeren die aanvankelijk niets van verbreding wilden weten, begint die houding te veranderen. Maar in een kleinschalig gebied als de Vijfheerenlanden beginnen boeren wel eerder met verbreding dan in een grootschaliger gebied als de Alblasserwaard.

Waar komt die snelheid van veranderen vandaan?

1. De boodschap: geld uit Brussel voor prijsondersteuning wordt minder.
2. Een veranderende opstelling op andere terreinen van de economie. De algemene trend is: meer markt.
3. De nieuwe generatie landbouwvoormannen schetst een helder beeld: de toekomst zal er voor veel boeren anders uitzien.
4. Een wisseling van de wacht bij degenen die de voortrekkersrol vervullen. De nieuwe voorhoede heeft andere doelstellingen dan alleen efficiëntie.
5. De overheid is tot de overtuiging gekomen dat er een stevige beheerdersrol nodig is en dat je die heel goed bij boeren kunt neerleggen.

'In grote lijnen zijn er twee ontwikkelingsrichtingen. Een efficiënte groot-schalige productie of bondgenoot worden van de samenleving.'

De verenigingen voor agrarisch natuurbeheer spelen een stimulerende rol. Men oriënteert zich maatschappelijk en boeren vinden het leuk resultaat te zien en te constateren dat burgers het leuk vinden. Ze zijn gevoelig voor kritiek, dus ook voor waardering.

Of boeren omschakelen naar een andere bedrijfsvoering wordt ook beïnvloed door de acceptatie van die bedrijfsvoering. Verbreiding is cultureel geaccepteerd, ook door collega-boeren. Er wordt niet meer geringschattend over gedaan. De resultaten van een verbrede bedrijfsvoering worden geaccepteerd.

### 3.3 Activiteiten en stimulansen

Als het gesprek op dit onderdeel komt, blijkt ook de andere kant van de medaille. Boeren beginnen meestal met licht natuurbeheer. Ze krijgen een vergoeding voor iets waarvoor ze weinig hoeven te laten. Als dat goed gaat en de samenleving geeft eenduidige positieve signalen, dan bouwen ze het steeds meer uit.

'Als iemand roept dat iets belangrijk is, maar niet laat zien er iets voor over te hebben, is er sprake van tegengestelde signalen. Dat ondergraaft de betrouwbaarheid.'

Bij agrotourisme sluiten boeren vooral aan bij het eigene van de streek. Beleidsmedewerkers geven aan vooral de recreatieve openstelling van het agrarisch gebied een belangrijke doelstelling te vinden. En dan niet alleen door ontsluiting via openbare wegen, maar vooral ook door het aanleggen van wandelpaden door de weilanden. Burgers kunnen dan meer gebruik maken van het agrarisch gebied.

Agrotourisme is niet iets voor iedere boer. Als gewenste eigenschappen voor succes worden genoemd:

1. met mensen kunnen omgaan en dat leuk vinden;
2. creatief en flexibel zijn;
3. openstaan voor nieuwe ontwikkelingen;
4. steeds willen veranderen, dat is in deze branche nodig.

Of landbouwzorg vorm krijgt, hangt af van de persoonlijkheid van de boer. Hij moet het leuk vinden. Eigenlijk is er bij deze activiteiten sprake van mentale verstedelijking van de boer.

Boeren starten meestal niet graag met een grootse opzet. Enerzijds bestaat de vrees dat men dan ook de uitwassen binnenhaalt. Anderzijds zien boeren een opzet met een extra arbeidskracht voor de recreatieve tak (nog) niet zitten. Los van de vraag naar geschikte mensen zijn de loonkosten te hoog. Een voorzichtig begin is omkeerbaar. Bevalt het niet, dan kan men

weer afhaken. Hieruit blijkt het laagdrempelig karakter waarmee zulke activiteiten worden opgezet. Maak de start daarom niet bedreigend door boeren het idee te geven 'dat ze zich direct voor langere tijd ergens op vastleggen' Anders beginnen boeren niet. Geef boeren het vertrouwen dat er bijvoorbeeld bij uitwassen met de activiteiten wordt gestopt. Conclusie: er is sprake een ontwikkeling naar verbreding, maar het is het begin van een proces van jaren.

Bij het stimuleren van activiteiten zet de overheid hoofdzakelijk in op geld. Geld voor vergoedingen op basis van het behaalde resultaat zal wel blijven. Maar het is de vraag of dat ook voor de organisatorische kosten van samenwerkingsverbanden moet gelden. Het inzetten van andere stimulansen vindt meestal plaats op experimentele basis en dan vooral in een samenwerkingsverband van boeren. Deze experimenten zijn nog vrij beperkt van opzet. Voor experimenten is ruimte, maar die moeten gericht zijn op het oplossen van problemen met een breed karakter. Uit de gesprekken komt naar voren dat het creëren van stabiliteit en duidelijkheid en het niet te snel alles in juridische regeltjes willen persen belangrijk is. *Er is behoefte aan creativiteit.*

Uiteindelijk voelt een boer meer voor een marktgerichte benadering dan voor een systeem met subsidies. Een startsubsidie is akkoord, maar die mag gerust worden afgebouwd. Dat geldt vooral voor verbredingsactiviteiten als agrotourisme. Het gaat er om hoe hij vorm geeft aan zijn ondernemerschap.

'Als een boer aan agrotourisme begint om de subsidie is hij verloren.'

Voor natuurproductie ligt het anders. Dat zal moeilijk te vermarkten zijn. Daarvoor blijft een taak voor de overheid als betaler voor 'collectieve goederen'.

### 3.4 Aandachtspunten

Een belangrijk aandachtspunt is de betrouwbaarheid van de overheid. Wordt een eenmaal gegeven vergoeding gecontinueerd of niet? En wordt een door de boeren mooi gemaakt of mooi gehouden gebied later niet als natuurgebied aangewezen zodat er 'niets' meer is toegestaan? Daarover kunnen afspraken worden gemaakt, maar hoe gaat de rechter daarmee om als nieuwe initiatieven ondanks afspraken toch tot juridische procedures leiden?

Een tweede aandachtspunt is de onzekerheid voor de bedrijfsontwikkelingsrichting. Welke kant gaat het beleid op? Komt er inderdaad minder productondersteuning of zal dat politiek onhaalbaar blijken? Komt er inderdaad betaling voor landschapsonderhoud? Wat gebeurt er met de melkquotering?

'Ik zie boeren zo snel veranderen, het is niet bij te benen. Mij bekruipt het gevoel dat we bij boeren verwachtingen wekken die we niet kunnen waarmaken. Het proces naar verbreding is nog broos.'

Een derde aandachtspunt is de markt (afzet). De consument wil goede productiewijzen, gezond voedsel, lekker vlees en een mooie omgeving. Maar in hoeverre die daar extra voor wil betalen, is de vraag.

Het vierde aandachtspunt is het vergunningenstelsel. Dat zou integraler moeten. Lukt dat niet, dan blijft de dynamiek er niet in. Anderzijds: wat laat je toe in het gebied? Je zou niet te veel regels willen, maar wel willen ingrijpen als de ontwikkelingen uit de hand lopen. En wat zegt de reguliere horecasector van de ontwikkelingen in de agrotouristische sfeer?

## 4. Bedrijfsstrategie

### 4.1 Inleiding

Uit voorafgaand onderzoek blijkt dat de bedrijfsstrategie van boeren een belangrijke rol speelt bij de vraag welke activiteiten op zijn bedrijf inpasbaar zijn. De bedrijfsstrategie zegt iets van die onderdelen van de bedrijfsvoering die de boer als *de* kritische succesfactoren beschouwt voor een goed bedrijfsresultaat, wat hij daaronder ook moge verstaan. De melkveehouders beoordelen mogelijkheden en onmogelijkheden daardoor verschillend. Daarom hebben we de 20 melkveehouders, die aan de bijeenkomsten hebben deelgenomen, gevraagd naar hun bedrijfsstrategie.

### 4.2 Drie hoofdgroepen

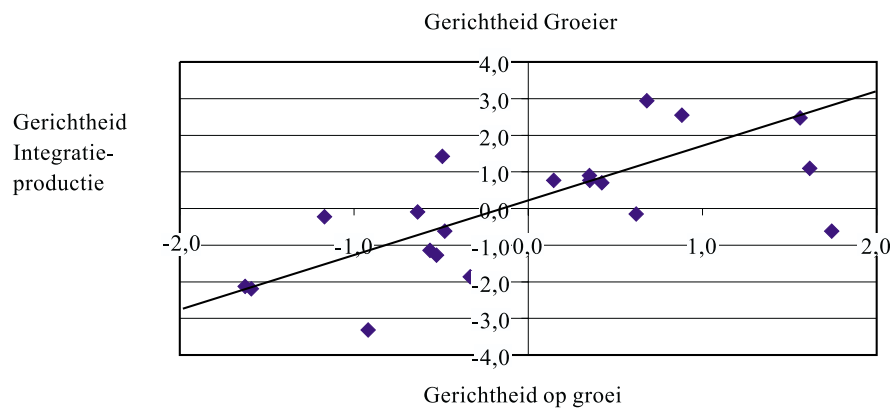
We legden de melkveehouders een 14-tal stellingen voor waarvan hen werd gevraagd het belang aan te geven. Het belang van een hoge voederwaarde van het ruwvoer, een gevarieerd voerrantsoen en veel koeien per hectare bleek een hoge correlatie te vertonen met het belang van een hoge melkproductie per koe, een hoge gewasopbrengst per hectare en het vergroten van de bedrijfsomvang. De factoranalyse voerden we daarom uit met 11 van de 14 factoren. Daaruit kwamen drie hoofdgroepen naar voren:

1. *de groeier*. Dat is een melkveehouder die vooral kiest voor het vergroten van de bedrijfsomvang en het verzorgen van veel dieren per persoon. Het verzorgen van natuur, het belang van een eenvoudige bedrijfsvoering en het belang van weinig schulden staan laag genoteerd;
2. *de inkomensverbreder*. Deze melkveehouder richten zich op het verwerven van meer inkomen buiten de landbouw en het laag houden van de schulden. Een eenvoudige bedrijfsvoering wordt hoger aangeslagen dan bij de groeier. Het verzorgen van veel dieren per persoon en vergroten van de bedrijfsomvang acht de inkomensverbreder van veel minder belang dan zijn collega - groeier;
3. *de hoogproducent*. Deze melkveehouder probeert een goed bedrijfsresultaat te realiseren door een hoge melkproductie per koe en een hoge gewasopbrengst per hectare. Vergroten van de bedrijfsomvang en het verwerven van inkomen buiten de landbouw hebben geen hoge prioriteit. Het laag houden van de schulden daarentegen wel.

De scores van iedere groep op de onderdelen van de bedrijfsvoering staat in bijlage 1. Groeiërs en inkomensverbreeders vormen in veel opzichten elkaars tegenpool. De hoogproducent zit daar ergens tussen in.

Bovengenoemde groepsindeling maakt een deel van de diversiteit in denken tussen lk-productie per koe, een hoge voederwaarde melkveehouders onzichtbaar. In werkelijkheid zijn er allerlei combinaties mogelijk. Hoe verschillend melkveehouders op bovengenoemde drie groepsvariabelen scoren, blijkt uit bijlage 2. Daaruit blijkt dat melkveehouders als groeier en als hoogproducent hoog kunnen scoren. Of als hoogproducent en als inkomensverbreder. Of op geen van de hoofdgroepen hoog scoren.

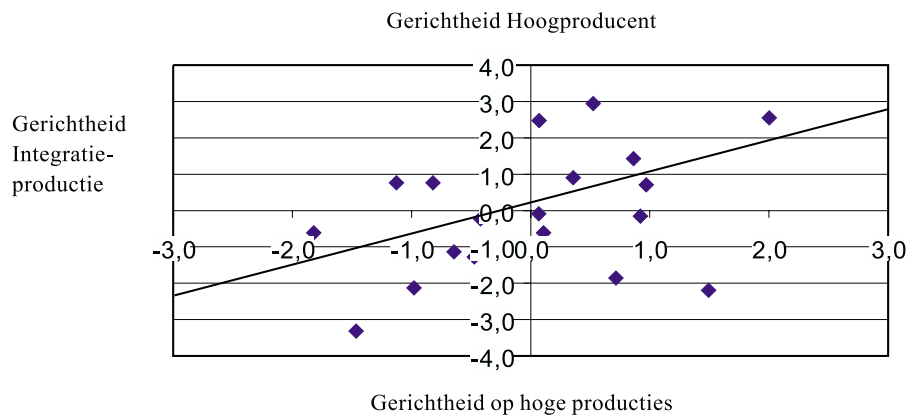
In voorgaand onderzoek hebben we de melkveehouders ingedeeld in integratiegericht en productiegericht (Van den Ham et al., 1998b). Integratiegerichte melkveehouders hebben we toen omschreven als melkveehouders die vooral gericht zijn op integratie van de onderdelen van de bedrijfsvoering in het geheel daarvan. Ze zijn ook meer geneigd signalen uit de samenleving in de bedrijfsvoering te integreren. Productiegerichte melkveehouders geven het belang van hoge producties een extra accent en voelen zich in hun mogelijkheden bedreigd als signalen uit de samenleving aangeven dat juist deze factoren onder druk komen te staan. De indeling integratiegericht - productiegericht kwam tot stand door na te gaan waarom boeren verschillend denken over de inpasbaarheid van natuur in hun bedrijf. Maar tevens bleek dat sommige onderdelen van de bedrijfsstrategie wijzen in de richting van integratiegerichtheid en andere in de richting van productiegerichtheid. Productiegerichte melkveehouders hechten bijvoorbeeld relatief veel belang aan een hoge mevan het ruwvoer en het vergroten van de bedrijfsomvang. Integratiegerichte melkveehouders hechten relatief veel belang aan een eenvoudige bedrijfsvoering en het realiseren van inkomen van buiten het bedrijf. Door deze gegevens is het mogelijk de melkveehouders een score te geven voor de mate waarin zij integratie- of productiegericht zijn. Deze score staat in bijlage 2. In de figuren 4.1 en 4.2 is het verband weergegeven tussen de bedrijfsstrategie van de groeier respectievelijk de hoogproducent en hun integratie- en productiegerichtheid. De relatie met productiegerichtheid is voor beiden positief: hoe meer gericht op groei of hoge producties, des te groter is de productiegerichtheid.



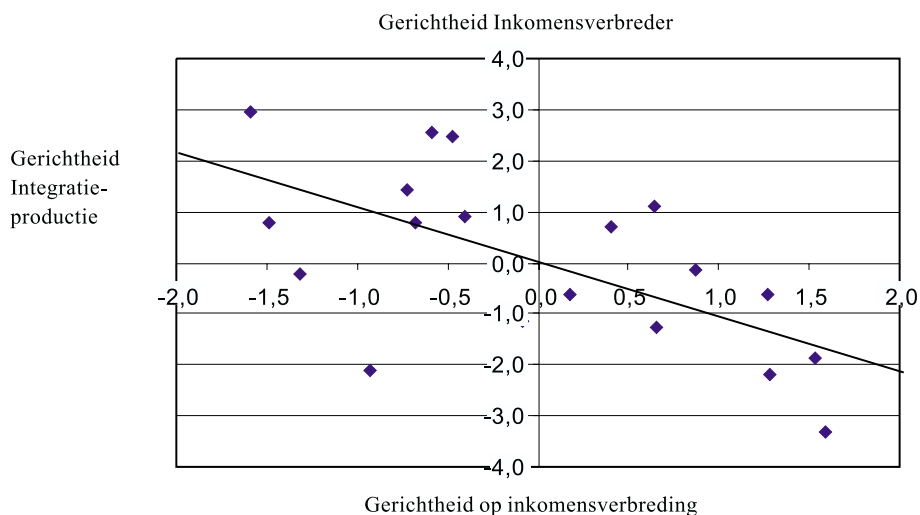
*Figuur 4.1 Het verband tussen integratie- en productiegerichtheid en de gerichtheid op groei van de bedrijfsomvang*

We kunnen twee productiegerichte groepen melkveehouders onderscheiden, de groeier en de hoogproducent. Maar er is wel verschil tussen beiden. Voor de groeier is het verband

met productiegerichtheid erg duidelijk. De hoogproducent heeft ook integratiegerichte trekken. Dat komt doordat hij hoge producties per dier en per hectare niet combineert met bedrijfsvergroting, maar met de wens de schulden laag te houden. In dat geval kiest een veehouder voor een ander type bedrijfsontwikkeling dan wanneer groei van de bedrijfsomvang hoog in het vaandel staat.



*Figuur 4.2 Het verband tussen integratie- en productiegerichtheid en de gerichtheid op hoge producties, gecombineerd met het laag houden van schulden*



*Figuur 4.3 Het verband tussen integratie- en productiegerichtheid en de gerichtheid op inkomensverbreding (het ontwikkelen van inkomen buiten de landbouw)*

In figuur 4.3 staat de relatie van de bedrijfsstrategie van de inkomensverbreder en zijn integratie- en productiegerichtheid. De inkomensverbreder heeft een positieve correlatie met integratiegerichtheid. Hoe groter de gerichtheid op inkomensverbreding, des te groter is de integratiegerichtheid. Daar past echter wel een kanttekening bij. Inkomensverbreding hoeft niet hetzelfde te zijn als functieverbreding. Inkomen van buiten de landbouw realiseren kan ook door een deel van de arbeid geheel buiten het bedrijf te realiseren.

### 4.3 Toekomstverwachtingen

In de enquête hebben we de melkveehouders gevraagd naar de ontwikkelingen die ze voor de toekomst voor hun bedrijf voorzien. De toekomstverwachting vertoont samenhang met de bedrijfsstrategie.

*Productiegerichte melkveehouders* kiezen voor vergroting van de bedrijfsomvang, eventueel gecombineerd met verplaatsing naar het buitenland. Het opnemen van landschapsbeheer wijzen ze af. Het verschil tussen de groeier en de hoogproducent is dat eerstgenoemde veel sterker inzet op groei van de bedrijfsomvang en resoluter is in het afwijzen van natuur in de bedrijfsvoering. Zelfs het opnemen van licht natuurbeheer ziet hij niet als een optie. Voor de hoogproducent ligt dat genuanceerder.

*Integratiegerichte melkveehouders* (dus de inkomensverbreder) zeggen overwegend geen veranderingen te verwachten of ze weten het niet. Dat geeft aan dat zij de kat wat uit de boom kijken als het gaat om het opnemen van natuur- en landschapsbeheer en andere verbredingsactiviteiten (recreatie, streekproducten, landbouwzorg). Ze geven blijk van een wat onzekere houding. Inzetten op een sterke groei van de bedrijfsomvang is naar hun mening niet de oplossing, maar echt kiezen voor het opnemen van natuur of andere activiteiten die een verbreding van de landbouw inhouden, komt er ook niet uit. We hebben aan meer melkveehouders gevraagd de enquête in te vullen dan alleen aan de deelnemers van de bijeenkomst. Vandaar dat we de indruk van de onzekere houding van de inkomensverbreeders kunnen toetsen aan de mening van bijna 70 melkveehouders in het westelijk veenweidegebied. Dan blijkt dat die mening grotendeels overeenind blijft, maar wel meer variatie vertoont dan uit de gegevens van de 20 deelnemers naar voren komt.

Ook blijkt dat vooral melkveehouders die voorzien dat ze gaan omschakelen naar een biologische bedrijfsvoering of die al hebben mogelijkheden zien voor het opnemen van natuurbeheer en andere verbredingsactiviteiten.



## 5. Wat zien boeren in bloemrijk grasland?

### 5.1 Inleiding

Tijdens de bijeenkomsten hebben we de melkveehouders vragen voorgelegd met betrekking tot de bedrijfs- en ondernemerskenmerken die van invloed zijn bij de afweging om bloemrijk grasland in de bedrijfsvoering op te nemen (kortweg 'invloedsfactoren' genoemd). Daarnaast vroegen we naar de stimulansen die nodig zijn om daadwerkelijk daartoe over te gaan. Vanwege het tijdsaspect moesten we een keuze maken. We hebben gekozen voor bloemrijk grasland om de volgende redenen:

- vegetatiedoelstellingen zijn meer locatiegebonden dan weidevogeldoelstellingen;
- bloemrijk grasland is een pakket dat zowel toepasbaar is op gronden met een agrarische doelstelling als op gronden met een natuurdoelstelling;
- de beperkingen op bloemrijk grasland zijn groter, maar de uitkomsten zijn naar verwachting deels bruikbaar voor weidevogelbeheer;
- de bedenkingen bij bloemrijk grasland zijn naar verwachting groter.

De te nemen maatregelen die we de melkveehouders hebben voorgelegd zijn:

- niet bemesten;
- laat maaien;
- niet beweiden.

De doelstelling beschreven we als het realiseren van een weide met een botanisch bloemrijke samenstelling. De minimale oppervlakte bedraagt een halve hectare.

Nadat de vragen- en discussieronde voor het bloemrijk grasland was afgewerkt, hebben we een lichtere vorm aan de orde gesteld, namelijk het randenbeheer. Daarvoor hebben we alleen naar de stimulansen gevraagd die nodig zijn om daadwerkelijk randenbeheer in de bedrijfsvoering op te nemen. De maatregelen die we daarvoor de melkveehouders voorlegden, zijn:

- de rand niet bemesten;
- de rand niet beweiden (behalve op veen);
- meemaaien vanaf de tweede snede.

## 5.2 Invloedsfactoren voor bloemrijk grasland

We hebben de melkveehouders de volgende vraag voorgelegd:

*Welke kenmerken/factoren van het bedrijf en/of de ondernemer bepalen of dit pakket (bloemrijk grasland onder de gestelde voorwaarden) gemakkelijk of moeilijk is in te passen in de bedrijfsvoering?*

Zoals te verwachten was, werden een aantal bedrijfstechnische en bedrijfsstructurele aspecten genoemd:

- hoeveelheid melk per hectare;
- hoeveelheid vee per hectare;
  - het kunnen plaatsen van de mest;
- de hoogte van de grondprijs;
- de verkaveling;
- aspecten die in verband staan met de graslandproductie;
  - de invloed op de mineralenbalans;
  - de ruwvoer kwaliteit;
  - de beschikbare hoeveelheid ruwvoer (is er een tekortsituatie);
  - de hoeveelheid structuurhoudend ruwvoer;
  - beweidingmogelijkheden;
  - mogelijkheid van een flexibele maaidatum;
- het bedrijfstype (bijvoorbeeld het werken via een biologische bedrijfsvoering);
- aanwezigheid van een minder goed bruikbaar stukje grond;
- het gebied waar het bedrijf ligt. In gebieden in de nabijheid van de Ecologische Hoofdstructuur is het gemakkelijker om natuur te produceren.

'Probeer een koe van 9.000 kg melk maar eens te voeren met gras uit juni.'

Maar daarnaast werd er een factor genoemd die, althans in dit stadium, enigszins onverwacht was. En dat is: *het risico van blijvende verplichtingen*.

'Boeren hielden vrijwillig de knotwilgen in stand. Tijdens de ruilverkaveling is die situatie planologisch vastgelegd en nu mag het niet meer veranderd worden. De grond heeft nu veel minder waarde voor een eventuele koper.'

Bij de stemming blijkt deze factor hoog te scoren, in één van de bijeenkomsten zelfs als hoogste. Dat betekent dat het 'risico van blijvende verplichtingen' een serieuze factor is die boeren er van weerhoudt om daadwerkelijk aan bloemrijk grasland te beginnen.

Zijn er melkveehouders waar bepaalde factoren er uit springen? Bij een integratiegerichte bedrijfsstrategie is natuur beter in te passen. Het is daarom van belang om te weten of er een relatie is tussen de bedrijfsstrategie en bepaalde invloedsfactoren.

Productiegerichte melkveehouders blijken relatief vaker factoren te noemen van bedrijfstechnische en bedrijfsstructurele aard. *Groeiërs* bijvoorbeeld vinden de hoeveelheid melk per hectare, het kunnen plaatsen van de mest en de grondprijs belangrijke factoren. Volgens hen zijn die sterk bepalend voor de vraag of een melkveehouder bloemrijk grasland gemakkelijk of moeilijk kan inpassen. *Hoogproducenten*, een andere hoofdzakelijk productiegerichte groep, vinden juist aspecten die samenhangen met de graslandproductie van groot belang. Volgens hen zijn dat de meest bepalende factoren voor de vraag of bloemrijk grasland inpasbaar is.

*Inkomensverbreeders, dus vooral integratiegerichte melkveehouders*, zitten minder op de bedrijfstechnische en bedrijfsstructurele toer. Aspecten als de hoeveelheid melk per hectare en de aspecten rond de graslandproductie vinden ze kennelijk niet de belangrijkste factoren. Maar juist deze groep hecht wèl veel belang aan *het risico van blijvende verplichtingen* of zoals ze het ook wel hebben verwoord: 'het gevaar van planologische schaduwwerking'. Ook melkveehouders uit de groep van de *hoogproducenten* maken zich op dit punt zorgen.

Samenvattend kunnen we concluderen dat productiegerichte melkveehouders bedrijfstechnische en bedrijfsstructurele factoren als belangrijk beschouwen voor de inpasbaarheid van bloemrijk grasland. Integratiegerichte melkveehouders maken zich meer zorgen om het risico van blijvende verplichtingen. *Dat is een belangrijke conclusie* want juist integratiegerichte melkveehouders vinden dat zij agrarisch natuurbeheer relatief gemakkelijk in de bedrijfsvoering kunnen inpassen. Dat zijn de melkveehouders die kiezen voor een bedrijfsstrategie met een eenvoudig of goedkoop bedrijfssysteem (Van den Ham et al., 1998a; 1998b). En juist zij kijken meer naar het risico van blijvende verplichtingen dan naar bedrijfstechnische en bedrijfsstructurele factoren.

### 5.3 Welke stimulansen spreken aan voor bloemrijk grasland?

Om inzicht te krijgen in de stimulansen vroegen we de melkveehouders om aan te geven welke stimulansen ze nodig denken te hebben om bloemrijk grasland daadwerkelijk in de bedrijfsvoering op te nemen.

De stimulansen die werden genoemd, kunnen in twee hoofdgroepen worden verdeeld. Van iedere groep noemen we de stimulansen die het hoogst scoren.

1. Zekerheid en continuïteit
  - de garantie dat het aanleggen van bloemrijk grasland niet leidt tot 'planologische schaduwwerking': 'Ik wil zekerheid dat als ik meer voor natuur doe de overheid vervolgens geen claim op mijn land legt voor natuuraankoop.'
  - zekerheid voor de op bloemrijk grasland aangepaste bedrijfsvoering: 'Je weet niet wat je moet kiezen als bedrijfssysteem. Dat moet zeker zijn. Er is al genoeg onzeker binnen de bedrijfsvoering.'

- continuïteit in de afspraken: 'Het ene jaar zijn drie soorten nodig voor een pakket, het jaar daarop zijn voor dezelfde vergoeding ineens vijf soorten nodig.'
2. Vergoedingen
- de vergoeding moet minimaal overeenkomen met de derving aan gewasproductie en -kwaliteit, maar liefst hoger zijn (bijvoorbeeld in verband met een vergoeding voor de extra arbeid);
  - goedkoop pachtland aanbieden (bijvoorbeeld natuurgebieden bij boeren in beheer geven);
  - keuzemogelijkheid, een mix van verschillende typen vergoedingen.

Mogelijkheden voor groenfinanciering werd ook genoemd, maar niet frequent. Mogelijk is dat een gevolg van de geringe bekendheid.

Als gronden een natuurbestemming krijgen, is vermogenscompensatie voor de waardedaling van de grond op zijn plaats. Met dat geld willen melkveehouders kunnen investeren in extra grond. Deze oplossing zien ze veel liever dan dat ze de grond verkopen.

Zowel 'vergoeding' als 'zekerheid en continuïteit' scoren hoog als stimulans. De correlatie met de bedrijfsstrategie is minder duidelijk dan bij de invloedsfactoren, maar een bepaalde lijn zit er wel in. Productiegerichte melkveehouders leggen meer de nadruk op de noodzaak van een vergoeding dan op zekerheid en continuïteit. Dat geldt vooral voor de groeiers. Daarvan zijn er enkelen die aangeven helemaal niet aan bloemrijk grasland te willen beginnen, 'zeker niet met deze maatregelen'. En *als* ze al willen, zouden ze toch wel graag vrijgesteld willen worden van MINAS- of de GVE-norm. Productiegerichte melkveehouders leggen voor de vergoeding een duidelijk verband met de derving aan gewasproductie en/of -kwaliteit. De vergoeding moet minimaal de daardoor veroorzaakte inkomensderving dekken. Liefst méér zodat er ook nog vergoeding overblijft voor de extra arbeid die bloemrijk grasland vraagt. Ongeveer 15% van de deelnemers geeft aan geen vergoeding hoog genoeg te vinden om aan bloemrijk grasland te beginnen.

Integratiegerichte melkveehouders - dus de inkomensverbreders - noemen een vergoeding en zekerheid en continuïteit ongeveer in gelijke mate. Wel leggen ze minder de nadruk op de hoogte van de vergoeding en leggen minder vaak de relatie met de gederfde gewasproductie en -kwaliteit. Ze spreken meer over de vorm: een mix van vergoedingen spreekt hen aan. Vooral melkveehouders met een biologische bedrijfsvoering of die overwegen daarop om te schakelen leggen sterk de nadruk op zekerheid en continuïteit.

Daaruit kunnen we concluderen dat melkveehouders die natuur het beste in de bedrijfsstrategie kunnen inpassen van mening zijn dat zekerheid voor de bedrijfsvoering en continuïteit in de afspraken een wezenlijk onderdeel van het stimuleringspakket behoren te zijn.

'Daar is een convenant voor, dan kun je goede afspraken maken.'

Toch blijken veel melkveehouders tegen het opnemen van bloemrijk grasland aan te hikk-

ken. Vooral het feit dat helemaal niet bemest kan worden, gevolgd door de late maaidatum is daaraan debet. Zelfs voor sommige melkveehouders met een biologische bedrijfsvoering geldt dat. Naast de onzekerheden speelt de beschikbare hoeveelheid grond bij hen een rol.

#### 5.4 Welke stimulansen spreken aan voor randenbeheer?

In grote lijnen zijn de stimulansen die boeren voor randenbeheer vragen van dezelfde orde als die ze voor bloemrijk grasland vragen. Ook nu scoren 'vergoedingen' en 'zekerheid en continuïteit' beide hoog. Wel komen enkele nieuwe zaken naar voren:

- enkele deelnemers noemen 'waardering' als stimulans;
- anderen geven aan dat de overheid het goede voorbeeld moet geven;

'Het is vreemd dat de provincie zelf de randen klepelt. De nesten gaan dan ook verloren. Dat komt vreemd over als er van boeren wel van alles wordt verwacht.'

- vergoeding voor hetgeen reeds plaatsvindt. Melkveehouders doen vrijwillig aan randenbeheer, maar krijgen (nog) geen vergoeding;
- eventueel afrasteren van de rand; als dat nodig is, moet dat ook worden vergoed. Bij de stemming scoort dit onderdeel vervolgens hoog.

Ook voor randenbeheer zijn het de productiegerichte melkveehouders - vooral de groeiers - die meer naar de vergoeding kijken dan naar zekerheid en continuïteit. Ook nu zijn het de integratiegerichte melkveehouders - de inkomensverbreeders - die meer naar de categorie zekerheid en continuïteit kijken. En dan vooral naar het risico van planologische schaduwwerking ('garantie dat het vrijwillig blijft'). Melkveehouders die een biologische bedrijfsvoering hebben of overwegen daarop om te schakelen, noemen vaak flexibiliteit, vrijheid van handelen, continuïteit in de afspraken, financiële zekerheid en 'de overheid moet het goede voorbeeld geven'. Ook voor randenbeheer kunnen we concluderen dat melkveehouders waar natuur het best in de bedrijfsvoering past van mening zijn dat zekerheid voor de bedrijfsvoering en continuïteit in de afspraken een wezenlijk onderdeel van het stimuleringspakket behoren te zijn.

Overigens blijkt bij het randenbeheer een interessant verschil tussen de deelnemers van beide bijeenkomsten. Op de bijeenkomst in Giessenburg scoort 'zekerheid en continuïteit' als stimulans veel hoger dan op de bijeenkomst in Waarder. Dat komt overeen met de verschillen in bedrijfsstrategie tussen de deelnemers van beide groepen. Dat bevestigt de indruk dat onvoldoende aandacht voor stimulansen in de categorie 'zekerheid en continuïteit' de opname van randenbeheer in de bedrijfsvoering kan remmen, juist bij boeren die van mening zijn dat randenbeheer gemakkelijk in de bedrijfsvoering is in te passen. In deze groep werd de verwachting uitgesproken dat het imago-effect verdwijnt als bij randenbeheer voor iedere inspanning een vergoeding wordt gevraagd. In Waarder lag de nadruk juist op vergoeding voor alle extra kosten en inspanningen.

## 6. Hoe vullen boeren verbreding in?

### 6.1 Inleiding

Bij de activiteiten die inhoud kunnen geven aan de verbreding van de maatschappelijke functie van de landbouw vroegen we de deelnemers hoe ze invulling zouden willen geven aan dagrecreatie, verblijfsrecreatie en landbouwzorg. Vervolgens werd gevraagd of de gekozen opzet inpasbaar is voor het bedrijf, zo niet waarom niet en zo ja, wat er zou moeten gebeuren om daadwerkelijk tot het opnemen van de activiteit over te gaan. We geven allereerst een indruk van het algemene beeld van de mogelijkheden en beperkingen. Vervolgens gaan we in op de afzonderlijke activiteiten.

### 6.2 Algemeen beeld van de mogelijkheden en beperkingen

Algemeen geven de deelnemers er de voorkeur aan voorzichtig te beginnen en de investeringen beperkt te houden. Arbeid zien de deelnemers het vaakst als een knelpunt, gevolgd door de bedrijfsomstandigheden. Veelal hebben de deelnemers ingehaakt op ervaringen die men al heeft, ideeën die men deels elders heeft opgedaan en voorzieningen die al op het bedrijf aanwezig zijn. Sommige melkveehouders hebben een negatieve ervaring opgedaan en zijn daarom weer met de activiteit gestopt.

Dat melkveehouders voorzichtig zijn met investeringen heeft naar onze mening twee oorzaken:

1. men twijfelt sterk aan de rentabiliteit van grote investeringen;

'Dan is het denk ik veiliger om 20 uur per week te gaan werken, dan weet je zeker dat je er geld aan over houdt.'
---

2. de melkveehouders die het minst voor verbredingsactiviteiten voelen, zijn de groeiers. En dat zijn degenen die het laag houden van de schulden niet belangrijk vinden. Inkomensverbreders en hoogproducenten vinden het laag houden van de schulden wel belangrijk en zullen dus minder snel tot grote investeringen besluiten.

Knelpunten die door de deelnemers worden genoemd, zijn de volgende:

- *arbeid*, dat wordt met ongeveer 35% het vaakst als knelpunt aangegeven. De melkveehouders die het opnemen van een verbredingsactiviteit overwegen, willen de arbeidsbehoefte daarvan rondzetten binnen het arbeidsaanbod van het gezin;
- *bedrijfsomstandigheden* is met ongeveer 20% een goede tweede. Daarmee wordt ondermeer bedoeld dat op een bedrijf met machines wordt gewerkt en dat dat gevaar kan opleveren voor eventuele bezoekers. Een ander belangrijk punt is dat het bij verbreding

om activiteiten gaat met een geheel ander karakter dan landbouw;

'Je loopt dan op twee verschillende benen.'

- daarna komen een aantal opmerkingen die elkaar qua frequentie niet veel ontlopen. Dat zijn investeringen, de instelling van de ondernemer, het voldoen aan allerlei regels, de aansprakelijkheid (wie is aansprakelijk als er iets gebeurt), de omgeving, de gezinsomstandigheden, te weinig zicht op wie er op het bedrijf komen, risico van insleep van ziekten en gebrek aan kennis van de activiteit.

Doordat melkveehouders veelal met een tamelijk voorzichtige opzet komen, wordt niet vaak om stimulansen gevraagd als men de gekozen opzet goed inpasbaar acht. Eén van de melkveehouders gaf op de workshop een presentatie hoe hij voorzichtig, zonder investeringen, met verbredingsactiviteiten was begonnen, ideeën stap voor stap had uitgewerkt en er na een aantal jaren op ingericht was geraakt.

'Dus als ik het goed begrijp, begon het met een hobby, werd het toen een afwijking en is het nu een tweede tak?'

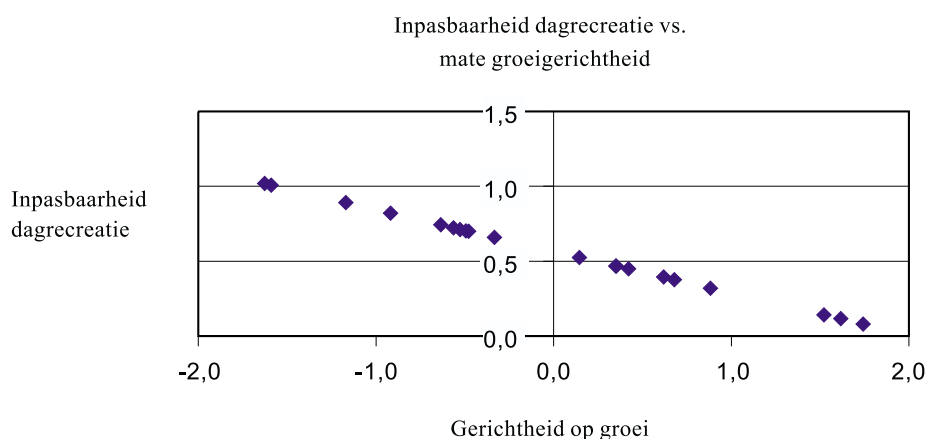
### **6.3 Activiteiten en hun inpasbaarheid**

Per activiteit geven we een indruk van de opzet die de deelnemers hebben ingevuld en wat men vindt van de inpasbaarheid. Vooral bij de recreatieve activiteiten wordt de opmerking gemaakt dat arbeid een belangrijk knelpunt vormt. Bij landbouwzorg is dat minder. Maar daarvan wordt vaker gezegd dat je er als ondernemer de juiste instelling voor moet hebben.

#### *Dagrecreatie*

In zijn algemeenheid gaat het om het ontvangen van excursies van scholen, bedrijven en collega's zowel educatief als ontspannend. Men wil de consument laten zien waar men mee bezig is. Daarnaast noemen enkelen het organiseren van kinderparty's, het uitzetten van wandelingen over het boerenland en het combineren van excursies met wandelroutes waarbij uitleg wordt gegeven over de integratie van landbouw met natuur. Soms heeft men al de beschikking over bepaalde faciliteiten die men in de activiteit kan opnemen zoals een molen, combineren met kaasverkoop of men heeft een oude boomgaard die als picknickplaats kan worden ingericht. Men start dus eenvoudig en gaat uit van wat men heeft. Ongeveer de helft van de deelnemers heeft hier een opzet ingevuld. Bijna allen die dat hebben gedaan, achten die opzet ook inpasbaar. Twee daarvan vragen een stimulans om daadwerkelijk daartoe over te gaan. Dat gaat om hulp bij het opzetten van een plan, tips, mogelijkheden van subsidie en om een oplossing voor de extra arbeidsbehoefte.

Productiegerichte melkveehouders en dan vooral *groeiers* hebben geen opzet ingevuld voor dagrecreatie en als ze dat al hebben gedaan, achten ze die activiteit niet inpasbaar. De relatie tussen de gerichtheid op groei en de inpasbaarheid van dagrecreatie staat in figuur 6.1.



*Figuur 6.1 Het verband tussen de inpasbaarheid van dagrecreatie en de gerichtheid op groei van de bedrijfsomvang*

De groeiers zien de omgeving bij die inpasbaarheid niet als eerste knelpunt. Sterker, juist groeiers gaven bij de enquête aan hun gebied recreatief aantrekkelijk te vinden.

Inkomensverbreders en hoogproducenten laten niet een duidelijke relatie zien met een bepaalde activiteit. Wel zijn er enkele zwakke aanwijzingen dat bij de hoogproducenten recreatieve activiteiten niet populair zijn.

### *Verblijfsrecreatie*

Een kwart van de deelnemers heeft hier een activiteit ingevuld. Meestal gaat het daarbij om personen die ook al een dagrecreatie-activiteit hadden ingevuld. De inpasbaarheid wordt moeilijker ingeschat dan bij dagrecreatie. Nog niet de helft van het aantal personen die een opzet maakten, vond de activiteit inpasbaar in het bedrijf. Ook hier vragen twee deelnemers (zij het niet dezelfde als bij dagrecreatie) om een stimulans om daadwerkelijk over te gaan tot verblijfsrecreatie. Het gaat dan om subsidie om de tak op te starten en om een oplossing voor de extra arbeidsbehoefte. Eén van deze beide deelnemers ziet een mogelijke combinatie met een recreatieve activiteit die hij momenteel al aanbiedt. Verscheidene deelnemers geven aan dat het knelpunt arbeid moet worden opgelost wil de activiteit inpasbaar zijn.

Enkele personen geven aan dat ze ooit een activiteit op dit gebied hebben gehad, maar vanwege slechte ervaringen daarmee weer zijn gestopt. Bijvoorbeeld doordat de eigenaar van de caravan c.q. huurder van de standplaats deze weer doorverkoopt/verhuurt aan anderen zodat men zelf het overzicht kwijtraakt. Of ook wel spullen meeneemt. Of doordat de caravanbewoners meer bij de boer in huis zitten dan in de caravan waardoor er een grotere inbreuk op de privacy ontstaat dan was voorzien. Ook bij deze activiteiten probeert men aan te sluiten op iets wat men al heeft of voorzieningen te gebruiken die men heeft (een oude stal die leeg staat).



### *Landbouwzorg*

Ook hier vult een kwart van de deelnemers een opzet in. Dat zijn deelnemers die alleen voor deze activiteit een opzet hadden gemaakt of ook voor dagrecreatie. Deelnemers die een opzet hebben gemaakt voor verblijfsrecreatie hebben voor landbouwzorg geen activiteit ingevuld. Ook hier acht praktisch ieder die een opzet had gemaakt die ook inpasbaar in het bedrijf. Qua stimulansen hetzelfde beeld als bij de andere activiteiten: een enkeling vraagt er om. Dan gaat het om een kleine vergoeding of informatie en de wens er bij: 'niet te veel regels' Sommigen zeggen dat er geen stimulans nodig is of: 'wij doen het uit sociale overwegingen'. Overwegend gaat het om opname van verslaafden. Op onze vraag waarom de keuze daarop viel werd geantwoord: 'daarvoor zijn minder aanpassingen nodig dan voor de opvang van gehandicapten' en 'verslaafden zijn op het bedrijf goed in te zetten'. Mogelijk dat een in het gebied reeds jaren bestaand project met zorgverlening op boerderij(en) voor verslaafden bij bovengenoemde uitkomst ook een rol speelt.

Overigens gaat het in alle gevallen om het opnemen van enkele mensen en niet om grotere groepen.

## 7. Verbreding: kansen en aandachtspunten

### 7.1 Inleiding

In interviews met beleidsmedewerkers en met vertegenwoordigers van een vereniging voor natuur- en landschapsbeheer komt naar voren dat boeren agrarisch natuurbeheer en agrotoe-risme aan het oppakken zijn. Boeren vinden het leuk, ze doen het niet alleen voor het geld. Er heeft een omslag in denken plaatsgevonden. Maar er worden ook enkele waarschuwingen ge-gewezen. Zoals de uitspraak dat er momenteel misschien wel te veel verwachtingen worden gewekt en het proces naar verbreding broos is. En dat de signalen vanuit overheid en samenle-ving niet altijd consistent zijn en dat tegengestelde signalen het vertrouwen ondermijnen.

### 7.2 Zekerheid werd onzekerheid

Na de Tweede Wereldoorlog werd het produceren van voldoende goedkoop voedsel voor de bevolking als de belangrijkste taak van de landbouw gezien. De landbouw moest daarbij een acceptabel inkomen kunnen verwerven. Dat kwam decennia lang tot uiting in het in het natio-nale en Europese landbouwbeleid. De landbouwproductie maakte bij dat beleid een grote groei en intensivering door, zeker ook in Nederland. Zowel de landbouw zelf als beleid en samenle-ving konden zich daar in het algemeen in vinden. De landbouw beschouwde de functie van voedselproductie als op het lijf geschreven, beleid en samenleving vonden dat de landbouw die functie moest vervullen. Er waren daarom aanvankelijk maar weinigen die problemen had-den met de jaarlijkse groei van de landbouwproductie en de toegepaste productiemethoden. Kortom, de blik van een ieder, zowel landbouw als samenleving en beleid stond in dezelfde richting. Voor de landbouw was dat een duidelijk beeld. Hun zorg was vooral om aan de func-tie voedselproductie op een steeds efficiëntere wijze vorm te geven.

De laatste decennia kwam daarin een kentering. Voor diverse landbouwproducten ont-stonden overschotten die op de wereldmarkt met zijn veel lagere prijzen moesten worden afgezet. Dat slokte een steeds groter deel op van het EG-landbouwbudget wat steeds meer tot kritiek leidde. Bovendien kwam er kritiek op productiemethoden en ziet de samenleving graag dat de landbouw aan meer functies inhoud geeft dan aan voedselproductie alleen. Voedselze-kerheid is in Europa al lang geen hot item meer. De samenleving heeft wensen ten aanzien van het beheer en de openstelling van de groene ruimte. De prijzen van de landbouwproducten zullen meer aansluiting moeten vinden aan het niveau van de wereldmarkt. Mogelijk komen er voorwaarden aan het verkrijgen van inkomensvoelagen (Commissie van Europese Gemeen-schappen 1998).

Bovenstaande ontwikkelingen hebben ook op planologisch gebied zijn uitwerking niet gemist. Om bestaande natuurwaarden veilig te stellen, nieuwe te ontwikkelen en daarmee in-houd te geven aan de wens andere functies te ontwikkelen, wordt aan een deel van de grond

een andere bestemming gegeven dan een agrarische. Landbouwers zien deze signalen van vermaatschappelijking van de landbouw en de afbraak van de prijssteun op zich af komen. Van de jarenlange zekerheid is weinig meer over, integendeel, er is sprake van grote *onzekerheid*. Op zich is dat niets bijzonders, ook voor anderen in de samenleving is de onzekerheid toegenomen.

### 7.3 Invloed van signalen

In de nota *Dynamiek en vernieuwing* wordt aangegeven dat particulieren (ook boeren) meer zullen worden ingeschakeld bij het natuurbeheer (MLNV, 1995). Bovendien wil de overheid ook op gronden met een agrarische doelstelling natuur meer kansen geven. Tegelijkertijd echter blijkt de discussie over de vraag of boeren natuurbeheer wel op een goede manier gestalte kunnen geven nog niet te zijn uitgewoed.

'Praten met een boer die alleen zoveel mogelijk wil produceren op zijn bedrijf heeft voor mij geen zin. Als geld verdienen het enige motief is om wat aan agrarisch natuurbeheer te doen, dan gaat het niet goed. Ik twijfel wel eens aan het rendement van agrarisch natuurbeheer.' Veeteelt, 1998a

Ook de discussie over wat de meest efficiënte wijze is van natuurbeheer, aankoop van terreinen of de groene ruimte door boeren laten beheren, is nog niet ten einde.

Boeren wijzen op de ervaringen en de risico's van 'planologische schaduwwerking' als ze op hun bedrijf vrijwillig natuurbeheer opnemen (hoofdstuk 5.2 en 5.3).

Signalen dat overheid en samenleving het belangrijk vinden dat de agrarische sector inspeelt op maatschappelijke veranderingen en wensen, klinken door. Maar daarnaast worden steeds weer de twijfels gevoed of overheid en/of samenleving voor de bedrijfsvoering die daarvoor nodig is, willen betalen. Een lagere vergoeding voor agrarisch natuurbeheer bijvoorbeeld werpt de vraag op welke prioriteiten overheid en samenleving stellen (Oogst, 1999). Los van de vraag of de vergoeding voor agrarisch natuurbeheer te laag, te hoog of precies goed is, gaat van het steeds weer ter discussie stellen van de vergoeding een signaalwerking uit die tegengesteld is aan het geluid dat de samenleving zo graag wil dat boeren inspelen op maatschappelijke wensen. Zeker als de verlaging van de vergoeding niet gepaard gaat met iets anders dat er voor in de plaats komt (bijvoorbeeld meer inspelen op onderlinge afspraken en minder planologisch vastleggen). Ook de stelling dat de consument meer wil betalen voor biologische producten staat onder druk (Agrarisch Dagblad 1999). En om met één van de geïnterviewden te spreken: tegengestelde signalen ondergraven de betrouwbaarheid.

## 7.4 Bedrijfsstrategie

In de bovengeschetste omstandigheden moet de landbouw (in dit geval de melkveehouder) zijn bedrijfsstrategie bepalen. En dan niet alleen denken aan het efficiënter inhoud geven aan de functie voor voedselproductie alléén, maar ook het inhoud geven aan andere functies. Functies die de melkveehouder minder duidelijk op het lijf zijn geschreven en bovendien gecombineerd moeten worden met de primaire functie van voedselproductie.

Uit onderzoek blijkt dat de signalen uit beleid en samenleving bij productiegerichte melkveehouders een ander beeld oproepen en ook tot een andere reactie leiden dan bij hun integratiegerichte collega's. Uit datzelfde onderzoek komt naar voren dat een integratiegerichte strategie tot betere bedrijfseconomische resultaten leidt en dat natuur in die strategie beter is in te passen (Van den Ham et al., 1998a, 1998b). Als een andere bedrijfsstrategie dan de huidige betere bedrijfseconomische resultaten met zich mee brengt, *kan* dat leiden tot wijziging van de bedrijfsstrategie. De bedrijfsstrategie heeft te maken met wat de melkveehouder ziet als *de kritische succesfactoren*. Dat is nogal wat en die zal hij niet zo maar wijzigen. Daarvoor moet hij er zichzelf van hebben overtuigd dat die nieuwe strategie hem voor de toekomst betere perspectieven biedt. Boeren kunnen elkaars bedrijfsstrategie als voor zichzelf volstrekt ongeschikt beoordelen.

'Topstieren van de kaart zijn me nooit te duur. Boeren als Sytze zou mij niet liggen.' 'Ik hou van het totaal. De weg die Stoffel bewandelt, is wat smaller dan de mijne.' (Veeteelt, 1998b)

Strategiewijziging vindt plaats, daarvan zijn de voorbeelden aanwezig (Boerderij/Veehouderij, 1999). Maar dat is niet alleen een kwestie van bedrijfsresultaten, maar ook een kwestie van inschatting van risico's van de ontwikkelingsrichtingen die een melkveehouder kan inslaan. Groeiers bijvoorbeeld vinden een lage kostprijs van de melk belangrijk.

'We moeten straks voor wereldmarktprijzen produceren. Dus moet de kostprijs van de melk omlaag. Dat kan alleen bij voldoende omvang van het bedrijf en bij voldoende dieren per man.' (Veeteelt, 1998b)

Van de twee ontwikkelingsrichtingen die één van onze referenten heeft genoemd (hoofdstuk 3.2) kiest de groeier voor de efficiënte, grootschalige productie. Ondanks alle signalen of misschien ook wel: dank zij. Want die signalen wijzen niet consistent in die andere richting: 'bondgenoot worden van de samenleving' zoals onze referent dat uitdrukt. Strategiewijziging is hem dan te riskant:

'De basis voor aanpassing van mijn huidige bedrijfsstrategie naar één waar natuur beter in past, is te onzeker. Als ik wat anders uitprobeer en het blijkt na vijf jaar niet te werken, kan ik wel terugkeren naar mijn oude strategie, maar intussen ben ik daarmee óók vijf jaar achter geraakt op mijn collega's.'

Er zijn ook melkveehouders die een andere inschatting van de risico's maken. Melkveehouders die van mening zijn dat een sterke groei van de bedrijfsomvang een te hoge schuldenlast met zich meebrengt en/of te duur is. En die signalen uit de samenleving op een wat andere manier bekijkt, maar de onzekerheid van die signalen ook ervaart en zeker ook het gevaar van 'planologische schaduwwerking'. Dat is de integratiegerichte boer, in dit onderzoek vooral de inkomensverbreder en, in sommige gevallen, zelfs de (in ons onderzoek voorzichtige) hoogproducent. Dat een melkveehouder hoog scoort als *inkomensverbreder*, betekent nog niet dat hij daar inhoud aan geeft door *functieverbreding*. Een alternatief is naast het bedrijf elders te gaan werken (hoofdstuk 6.2). Dat achten een aantal inkomensverbreeders met meer zekerheid omgeven. Bovendien kan natuur wel beter in een integratiegerichte bedrijfsstrategie worden ingepast, maar natuur zal niet snel *de reden* zijn om de bedrijfsstrategie aan te passen. En als een integratiegerichte melkveehouder de onzekerheden als hoog ervaart, zal hij minder snel geneigd zijn natuur op te nemen in de bedrijfsvoering. Een integratiegerichte strategie met een goedkope of eenvoudige bedrijfsvoering leidt tot goede bedrijfsresultaten, maar dat leidt niet *automatisch* tot meer natuur.

Het gevolg is dat inkomensverbreeders de kat wat uit de boom kijken (hoofdstuk 4.3). Dat geldt ook voor sommige hoogproducenten die een sterke groei van de bedrijfsomvang niet als een goede oplossing zien. Onzekerheid leidt tot risicomijdend gedrag. En als signalen dan niet eenduidig in een bepaalde richting wijzen, wachten boeren af of ze kiezen (voorlopig) toch maar de strategie die voor hen vanuit het verleden de meeste bekendheid heeft. Zeker als boeren zien dat voorlopers op het gebied van verbreding tegen allerlei organisatorische, juridische en planologische obstakels aanlopen die (overigens begrijpelijk) niet op een vernieuwende, creatieve bedrijfsopzet zijn toegesneden (Guldmond et al., 1996; Jahae en Van den Ham, 1998). Daarmee bedoelen we ondermeer dat vergunningstelsels en lokale regelingen niet snel genoeg mee veranderen met de wijzigingen in het beleid. De nationale en provinciale overheid kunnen bijvoorbeeld verbreding van de landbouw willen stimuleren, maar de gemeentelijke overheid moet de aanvragen toetsen aan het bestemmingsplan. Voor waterconservering kan het maken van een reservoir en daarmee ontgronding (vergunningplichtig) nodig zijn. Agrarisch natuurbeheer kan natuurwaarden realiseren die niet altijd passen in de doeltypen van RBON of het in ontwikkeling zijnde Programma Beheer. Het bovenstaande kan de verklaring zijn voor een verschil dat we constateren. Enerzijds de gedachte dat het goed gaat met het oppakken van agrarisch natuurbeheer en verbreding van de bedrijfsvoering (hoofdstuk 3.2). Maar anderzijds het voorzichtige en risicomijdend begin en de knelpunten die boeren zien (hoofdstuk 5 en 6). Dat kan er toe leiden dat op tamelijk korte termijn de snelheid uit het proces naar verbreding verdwijnt. Eén van de referenten onderkent dat ook: het proces is broos.

## **7.5 Er zijn kansen**

Zijn er kansen? Naar onze mening wel. Die liggen voornamelijk op drie terreinen namelijk onzekerheidsreductie, het palet aan vergoedingen en het professionaliseren van de opzet van verbredingsactiviteiten. Daarbij is het zaak meer in te spelen en gebruik te maken van de mo-

gelijkheden van de integratiegerichte bedrijfsstrategie. Want, zoals gezegd, ook al past natuur in de bedrijfsvoering, dat wil niet zeggen dat boeren natuur *automatisch* opnemen *omdat* het zo goed in hun strategie past. Onzekerheidsreductie, hoe moeilijk wellicht ook, vormt de basis voor het inspelen op de integratiegerichte strategie.

De melkveehouders geven op twee terreinen aan meer behoefte aan *zekerheid* te hebben:

1. de afzet, wat is de vraag van de consument, wat wil hij en waarvoor wil hij betalen? Boeren zelf verwachten dat natuur op zich niet zo gemakkelijk te vermarkten zal zijn, daarvoor zullen ze vermoedelijk bij de overheid blijven aankloppen. Maar activiteiten als agrotourisme zouden naar hun mening best via de markt kunnen lopen. Daarvoor is nodig, dat die markt wordt verkend en een afzetstructuur wordt ontwikkeld zodat op dat terrein meer zekerheid ontstaat;
2. zekerheid en continuïteit op het gebied van de bedrijfsvoering, de afspraken en het voorkomen van 'planologische schaduwwerking'. Convenanten met samenwerkingsverbanden van boeren zijn hiervoor geschikt. Die weg is het beleid reeds ingeslagen, maar nog in het experimentele stadium. Gezien de resultaten van dit onderzoek is het belangrijk dat deze experimenten worden uitgebreid en, waar de ervaringen dat aangeven, worden bijgesteld. Dat vraagt ook van overheden creativiteit en het nemen van risico's. Maar door aan te geven dat de melkveehouderij zich anders zou moeten ontwikkelen, wordt ook van boeren creativiteit en het omgaan met onzekerheden gevraagd. Daarbij gaat het er niet om alle onzekerheden weg te nemen. Wel is het nodig dat de onzekerheid van de ontwikkeling naar verbreding afneemt in vergelijking met de onzekerheid van de ontwikkeling naar een grootschalige en efficiënte productie. Vanuit de opgedane ervaringen uit het verleden is, uitgaande van risicomijdend gedrag bij veel onzekerheid, het inzetten op een grootschalige, efficiënte productie voor boeren toch al een minder onzekere weg dan de weg naar verbreding. En ook bij een grootschalige, efficiënte productie kan aan bepaalde maatschappelijke randvoorwaarden worden voldaan. Willen we dus werkelijk de weg naar verbreding op, dan moet die lijn duidelijker worden ingezet. Stimuleren op het onderdeel 'zekerheid- en continuïteit' (hoofdstuk 5.3) kan die duidelijkheid geven. Daarbij hoort ook: financiële continuïteit, dus het maken van lange termijn afspraken over de hoogte, de duur en het type vergoedingen in het pakket van stimulansen.

Productiegerichte melkveehouders leggen meestal voor de *vergoeding* een directe relatie met de kosten van derving van de gewasopbrengst en - kwaliteit. Integratiegerichte melkveehouders leggen die relatie veel minder. Niet alleen zijn de laatste gevoeliger voor 'zekerheid en continuïteit', maar als het om vergoeding gaat, denken ze meer aan een mix, zowel wat de vorm betreft als de bron. Het operationaliseren van alternatieve vergoedingen, zoals het ontwikkelen van criteria om in aanmerking te komen voor groenfinanciering past bij het aansluiten bij de integratiegerichte strategie. Vergoedingen voor gedeerde opbrengsten kunnen daarnaast blijven bestaan. Productiegerichte boeren zullen dan wellicht, op terreinen waar het hun past, ook kunnen inspelen op agrarisch natuurbeheer en al doende ervaring kunnen opdoen met het inpassen van activiteiten. Zonder meer, tegen de verwachtingen in, verlagen van vergoedingen is een vorm van een tegengesteld signaal dat de financiële zekerheid van 'het veranderen van de strategie' ondergraaft, tenzij duidelijk is dat daarvoor iets passends in de

plaats komt.

Meer inzetten op 'zekerheid en continuïteit' en op alternatieve vergoedingen betekent dat meer wordt ingezet op en gebruikgemaakt van de integratiegerichte bedrijfsstrategie. Zoals reeds vermeld, geeft die meer kansen voor inpassing van natuur in de bedrijfsvoering.

'Boeren kunnen natuurrijke cultuurlandschappen best beheren, eventueel met hulp van deskundigen.'

In hoofdstuk 7.3 namen we een citaat op van een medewerker van Natuurmonumenten. In die uitspraak wordt in feite teruggegrepen op de strategie van een *productiegerichte* melkveehouder. Maar in hetzelfde artikel zegt deze medewerker impliciet dat hij beheer van natuurrijke cultuurlandschappen door (*integratiegerichte*) boeren wel ziet zitten, waar nodig met behulp van deskundigen.

Een integratiegerichte boer scoort relatief hoog op 'het verzorgen van natuur op en om het bedrijf'. Dat is dus een integraal onderdeel van zijn bedrijfsvoering geworden. Hij zal natuur dus onderhouden voor meer dan alleen het geld. Dan moet er toch óók ruimte zijn om, in plaats van via planologisch vastgelegde, strak omliggende regels, via afspraken met samenwerkingsverbanden van boeren natuur meer kansen te geven. Als natuur in de bedrijfsvoering is verinnerlijkt, verdwijnt dat niet zo snel. Daar komt bij dat boeren die via functieverbreding aan inkomensverbreding willen doen, daar zelf belang bij hebben. Een aantrekkelijk gebied zal agrotourisme immers meer kansen geven.

Het derde punt: *professionaliseren* van verbredingsactiviteiten als agrotourisme (verblijfs- en dagrecreatie) en landbouwzorg. Boeren beginnen voorzichtig en liefst zonder grote investeringen te doen. Maar de ervaringen zijn niet overal positief. Dat doet de ontwikkeling naar een verbrede bedrijfsvoering geen goed. Arbeid is al snel een knelpunt. Bedrijven met agrotourisme beschikken weliswaar over een groter arbeidsaanbod dan bedrijven zonder agrotourisme (Van Koulik et al., 1998), vermoedelijk mede doordat op bedrijven met recreatie meer vrouwen werkzaam zijn vergeleken met alle bedrijven (Teeuwen en Voskuilen, 1998), maar met een extra tak die bovendien aandacht vraagt op een geheel ander niveau dan voedselproductie neemt de werkdruk snel toe. Om deze redenen pleiten we voor een meer professioneel begin. De rentabiliteit van investeringen is echter nog onzeker en inkomensverbreeders houden er meestal niet van om zich grote schulden op de hals te halen. Bovendien is het handen en voeten geven aan verbreding voor boeren een geheel nieuw fenomeen. De weg naar professionalisering via grote eenheden waarvoor een extra arbeidskracht op bedrijfsniveau kan worden aangetrokken, lijkt daarmee niet de beste. Melkveehouders die op zich geen problemen hebben met een omvangrijke hypotheek zijn meestal de groeiers en die zullen voorlopig vooral in de melkveehouderijtak willen groeien en veel minder in verbreding. We zullen dus (ook op dit punt) moeten aansluiten op de strategie van de (integratiegerichte) inkomensverbreeders. Dus beginnen met activiteiten die weinig investeringen vragen. Welke dat zijn, is grotendeels afhankelijk van de bedrijfssituatie. Hoe een tak organisatorisch goed wordt opgezet, is een specialisme. Dat geldt ook voor het goed regelen van de aansprakelijkheid en het voorkomen van insleep van ziekten, zaken die boeren als een grote onzekerheid ervaren. Het is niet te verwachten dat een melkveehouder die altijd vooral aan de functie van voedselproductie in-

houd heeft gegeven daaraan zelf vorm kan geven, los nog van de arbeid die dat kost. Een professionele en toch kleinschalige opzet vraagt daarom dat bepaalde onderdelen boven het niveau van het bedrijf worden uitgetild. Met een professionele kracht, die de leden van een samenwerkingsverband hierin bijstaat, zijn reeds goede ervaringen opgedaan. Die persoon kan wellicht ook naar de afzetstructuur kijken en naar in de bedrijfsvoering passende activiteiten. In experimentele vorm gebeurt dat ook al. Momenteel worden die mensen (voorlopig) door overheidsgeld betaald. De rol die de LTO en samenwerkingsverbanden van boeren spelen, verdient verdere ontwikkeling. Waar deze samenwerkingsverbanden ook burgers en andere actoren in de keten en het gebied (bijvoorbeeld de horeca, VVV, Stichting Toerisme & Recreatie AVN,) omvatten, zien we dat er meer ideeën ontstaan om verbreding van landbouw een extra impuls te geven. Zo wordt een samenwerkingsverband tot een sociaal gebeuren dat onderling stimulerend werkt. Het te snel afbouwen van professionele hulp kan tot gevolg hebben dat het broze proces van verbreding niet alleen stopt, maar ook inzakt. Maar als de zekerheid en de professionaliteit toenemen, kunnen ingeschatte potenties worden waargemaakt (Prins et al, 1998). Voor een grotere professionaliteit is ook het durven nemen van meer risico door ondernemers nodig. Daarvoor is bovendien nodig dat de kennis op het gebied van verbreding toeneemt. Overigens niet alleen bij boeren, ook bij bestuurders. Bestuurders en ondernemers zijn de belangrijkste en doorslaggevende factor in het proces van werkgelegenheidscreatie in rurale regio's (Terluin en Post, 1999). Dan kan een professioneel opgezette agrotouristische tak voor meer boeren iets worden dan alleen 'gestoei in de marge' (Teeuwen en Voskuilen, 1998) en zich ontwikkelen van een hobby naar een renderende tweede tak.



## 8. Conclusies

### *Hoofdconclusies*

1. Juist boeren waar natuur relatief gemakkelijk past, kijken naar de risico's van blijvende verplichtingen (ofwel: 'planologische schaduwwerking').
2. Zekerheid (ondermeer financiële) voor de op bloemrijk grasland aangepaste bedrijfsvoering en continuïteit in de afspraken (zoals hoogte en duur van de vergoeding en de te realiseren doelstelling) scoren, naast vergoeding voor gedeerde gewasproductie, hoog als stimulans.
3. Verbreding wordt niet altijd professioneel opgezet en is omgeven met onzekerheden. De kleinschaligheid is een knelpunt.
4. Signalen vanuit politiek, beleid en samenleving komen met horten en stoten en worden als tegenstrijdig ervaren.
5. Het proces van verbreding verbreedt, maar verdiept nog weinig en loopt daardoor het risico van verzanding.

### *Deelconclusies*

1. Er is bij boeren sprake van een omslag in denken, maar het proces naar verbreding is nog broos. Dat komt doordat signalen uit politiek, beleid en samenleving tegenstrijdig overkomen, er veelal sprake is van een kleinschalige en niet altijd professionele aanpak en het proces met veel onzekerheden is omgeven.
2. Een deel van de integratiegerichte boeren zoals inkomensverbreders neemt een afwachtende houding aan. Dat geldt in versterkte mate voor de hoogproducenten. Productiegerichte melkveehouders (vooral de groeiers onder hen) kiezen liever voor een groot-schalige, efficiënte productie dan voor verbreding.
3. Er is sprake van twee categorieën van factoren die van invloed zijn op het opnemen van bloemrijk grasland in de bedrijfsvoering. Productiegerichte melkveehouders leggen de nadruk op bedrijfsstructurele en bedrijfstechnische factoren (bijvoorbeeld de intensiteit van het bedrijf). Integratiegerichte melkveehouders leggen de nadruk op het risico van blijvende verplichtingen (planologische schaduwwerking). Integratiegerichte melkveehouders kunnen natuur het gemakkelijkst inpassen in de bedrijfsvoering.
4. Er is sprake van twee belangrijke groepen stimulansen, namelijk de categorie van de vergoedingen en die van zekerheid en continuïteit. Bij de laatste categorie horen: het voorkómen van planologische schaduwwerking, (financiële) zekerheid voor de op bloemrijk grasland aangepaste bedrijfsvoering en continuïteit in de afspraken (duur en hoogte van de vergoeding, te realiseren doelstelling).

5. Productiegerichte melkveehouders leggen de nadruk op vergoedingen. Ze leggen daarbij een sterk verband met de derving van de gewasproductie en - kwaliteit. Integratiegerichte melkveehouders spreken van een mix van vergoedingen en leggen daarnaast sterk de nadruk op de categorie zekerheid en continuïteit.
6. Onvoldoende aandacht voor stimulansen in de categorie 'zekerheid en continuïteit' kan de opname van randenbeheer in de bedrijfsvoering remmen, juist bij boeren die van mening zijn dat randenbeheer gemakkelijk in de bedrijfsvoering is in te passen.
7. Wat de maatregelen betreft zijn het vooral 'niet bemesten' en 'late maaidatum' die verantwoordelijk zijn voor de afwachtende houding ten opzichte van bloemrijk grasland. Randenbeheer kan vooral bij integratiegerichte melkveehouders op meer sympathie rekenen, maar ook hier scoort de categorie 'zekerheid en continuïteit' als stimulans hoog.
8. Vooral groeiers kiezen niet voor verbredingsactiviteiten als dagrecreatie, verblijfsrecreatie en landbouwzorg. Inkomensverbreders en hoogproducenten geven de voorkeur aan activiteiten met weinig investeringen en nauw aansluitend op wat men al heeft.
9. Knelpunten voor verbreding zijn de arbeid en de bedrijfsomstandigheden, de instelling van de ondernemer, de verwachte lage rentabiliteit van investeringen en de onzekerheid rond deze 'nieuwe takken van sport'.
10. Deze knelpunten alsmede de voorzichtige bedrijfsstrategie van inkomensverbreders en voorzichtige hoogproducenten (schulden laag houden) zijn debet aan het voorzichtige en laagdrempelig begin.
11. Door de laagdrempelige en gemakkelijk inpasbare start van verbreding vragen boeren (nog) weinig stimulansen hiervoor, maar wel hulp bij de opzet (door gebrek aan kennis van de nieuwe activiteit).

## 9. Aanbevelingen

1. Bij het analyseren en stimuleren van (de kansen voor) *verbreding* zouden onderzoek en beleid zich meer moeten richten op hetgeen integratiegerichte melkveehouders, zoals inkomensverbreders, bezighoudt (onzekerheidsreductie) dan wat productiegerichte melkveehouders (groeiers en hoogproducenten) bezighoudt (bedrijfstructurele en bedrijfstechnische omstandigheden).
2. Inzetten op onzekerheidsreductie van de ontwikkeling naar verbreding ten opzichte van de ontwikkeling naar een groeiende bedrijfsomvang:
  - zeker stellen van de afzet: creëren van een afzetstructuur;
  - goede afspraken maken voor de langere termijn, zowel met marktpartijen en boeren(organisaties) als tussen overheden en boeren(organisaties) met betrekking tot respectievelijk de afzet van het producte en het risico van 'planologische schaduwwerking' (meer gebruikmaken van convenanten);
  - consistentie in de signalen, roep niet alleen, maar toon ook daadwerkelijk dat verbreding een serieuze ontwikkelingsrichting is ten opzichte van een grootschalige, efficiënte productie. Zet een duidelijk herkenbare lijn uit.
3. Inzetten op een breed pakket aan stimulansen waarvan niet alleen vergoedingen op basis van gederfde productie en -kwaliteit deel uit maakt, maar ook andersoortige vergoedingen (bijvoorbeeld certificering voor groenfinanciering). Neem maatregelen die een groot deel van de onzekerheid wegnemen.
4. Professionaliseren van de verbreding, daarbij inzetten op de bedrijfsstrategie van de inkomensverbreders. Begin met activiteiten die weinig investeringen vragen, maar til delen van de arbeidsbehoefte boven het bedrijfsniveau.
5. Ondersteun een professionele opzet van verbredingsactiviteiten door professionele ondersteuning op bijvoorbeeld het niveau van een samenwerkingsverband. Professionele ondersteuning is (voorlopig) onmisbaar als smeerolie voor het niet alleen verbreden, maar ook verdiepen van het nog broze verbredingsproces.
6. Zet in op vergroten van de kennis van verbreding bij ondernemers en bestuurders. Dat vermindert de onzekerheid en vergroot de durf voor investeringen.



## Literatuur

Agrarisch Dagblad, 'AH: biologische producten zijn veel te duur' en 'Het gebeurt nu echt: biologische sector is geprofessionaliseerd en breekt door'. In: *Agrarisch Dagblad* (1999) 3 maart.

Boerderij/Veehouderij, 'Minder voeren en toch meer melk per koe. Veehouder dik tevreden over omschakeling van gemengd rantsoen naar voorraadvoeding'. *Boerderij/Veehouderij* 84 (1999) 2. p 20-VEE-21VEE.

Bruin, R. de en J.D. van der Ploeg, *Bedrijfsstijlen en het beheer van natuur en landschap in de Noordelijke Friese Wouden en het Zuidelijk Westerkwartier*. Bos- en Landschapsbouw Friesland/Groningen, Vakgroep Agrarische Ontwikkelingssociologie Landbouwuniversiteit Wageningen, 1991.

Commissie van de Europese Gemeenschappen, *Voorstellen voor verordeningen van de Raad betreffende de hervorming van het gemeenschappelijk landbouwbeleid*. Comm. 1998-158 def. Bureau voor officiële publicaties der Europese Gemeenschappen, 22985, Luxemburg, 1998.

Guldmond, J.A., J.A.W.A. de Reus en J.W.C. Hoogendoorn. *Ruimte voor voorlopers - naar een stimulerend milieu- en natuurbeleid voor agrariërs*. Rapport 294. Centrum voor Landbouw en Milieu (CLM), Utrecht, 1996.

Ham, A. van den, C.H.G. Daatselaar, T. de Haan en S.R.M. Janssens, *Landbouwers met natuur: hoe zien die er uit?* Publicatie 3.167. LEI-DLO, Den Haag, 1998a.

Ham, A. van den, J.A.A.M. Verstegen en H.C. Greven, *Meer natuur op landbouwbedrijven? Dus wij doen het niet goed?* Publicatie 3.168. LEI-DLO, Den Haag, 1998b.

Jahae, A.A.M.A. en A. van den Ham, *Multifunctionele landbouw: markt- en bedrijfseconomische kansen*. Deelrapport 5. DLO, Wageningen, 1998.

Koulil, M.C.C. van, J.L. Teeuwen en M.J. Voskuilen, *Aanbod van agrotourisme in Nederland*, Publicatie 210 LEI-DLO, Den Haag, 1998.

Ministerie van Landbouw, Natuurbeheer en Visserij, *Dynamiek en vernieuwing*. Tweede Kamer, Den Haag, vergaderjaar 1994 - 1995, 24 140, nrs. 1-2., 1995.

Ministerie van Landbouw, Natuurbeheer en Visserij, *Programma Beheer, het beheer van natuur, bos en landschap binnen en buiten de Ecologische Hoofdstructuur*. Den Haag, 1997. Oogst, 'Lagere vergoeding agrarisch natuurbeheer onbespreekbaar'. In: *Oogst* 12 (1999) 8, p. 20.

Oost-Indië, H. en R. van Broekhuizen, *Passen en meten. Een praktijkonderzoek naar de inpasbaarheid van beheersovereenkomsten*. LBL-publicatiereeks nr 100. Landbouwniversiteit Wageningen 1997.

Prins, H., J.J.F. Wien en C.H.G. Daatselaar. *Niet bij melk alleen... Kansen voor verbreding en verdieping van activiteiten op melkveebedrijven in het Groene Hart*. Mededeling 609. LEI-DLO, Den Haag, 1998.

Renting, H., R. de Bruin en E. Pohlman, 'Bruggen bouwen. Een integrale aanpak van landbouw, milieu, natuur en landschap in Eastermar's Lânsdouwe'. In: *Circle for Rural European Studies*. Landbouwniversiteit Wageningen, 1994.

Teeuwen, J.L. en M.J. Voskuilen, *Agrotoerisme, goed boeren of niet?* Publicatie 2.209, LEI-DLO, Den Haag, 1998.

Terluin, I.J. en J.H. Post, *Employment in leading and lagging rural regions of the EU. Summary report of the RUREMPLO project*. Rapport 4.99.10. LEI, Den Haag, 1999.

Vos, W., L. Douw, J. Hoogendoorn, H. Korevaar, B. Pedroli en S.F. Spoelstra, *Programmeringsstudie Multifunctionele landbouw; nieuwe wegen in het onderzoek*. DLO, Wageningen, 1998.

Veeteelt, 'Beheerder boerenland'. In: *Veeteelt 1998 december 2*. p 1575, 1998a.

Veeteelt, 'Boer met boekhouding'. In: *Veeteelt 1998 december 2*. p 1583, 1998b.

## Bijlage 1      Bedrijfsstrategieën

Het belang dat groeiers, inkomensverbreeders en hoogproducenten hechten aan verschillende onderdelen van de bedrijfsvoering en -ontwikkeling. Een hoge, positieve waarde geeft aan dat boeren het belang hoog aanslaan. Een negatieve waarde geeft aan dat het belang (erg) laag wordt aangeslagen.

	Groeier	Inkomensverbreder	Hoogproducent
Vergroten bedrijfsomvang	0,746	-0,184	0,180
Verzorgen natuur op bedrijf	-0,732	-0,258	0,102
Veel dieren/persoon verzorgen	0,609	-0,453	0,197
Werken in de landbouw	-0,039	-0,083	0,519
Eenvoudige bedrijfsvoering	-0,514	0,227	-0,061
Weinig schulden	-0,335	0,598	0,420
Veel melk per koe	0,109	0,104	0,910
Gegevens gebruiken	-0,035	-0,762	-0,000
Hoge gewasopbrengst per ha	0,050	-0,086	0,610
Zelf reparaties uitvoeren	0,669	0,139	-0,128
Inkomen van buiten landbouw	0,065	0,759	-0,214

## Bijlage 2      Score per melkveehouder op elke van de drie strategieën

De mate waarin de individuele melkveehouders scoren als groeier, inkomensverbreder en hoogproducent. Tevens is aangegeven in welke mate de melkveehouder productiegericht (+) of integratiegericht (-) is.

Bedrijf	Score per hoofdgroep			Gerichtheid productie (+) integratie (-)
	groeier	inkomensverbreder	hoogproducent	
1.	-0,91859	1,59219	-1,46494	-3,32
2.	-1,58954	1,27762	1,49315	-2,19
3.	-1,62594	-0,92605	-0,97936	-2,13
4.	-0,33320	1,53432	0,71607	-1,86
5.	-0,52732	0,65202	-0,47261	-1,28
6.	-,056345	-0,08829	-0,64412	-1,14
7.	1,74211	1,26730	-1,82111	-0,62
8.	-0,47841	0,17094	0,10934	-0,62
9.	-1,16950	1,32003	-0,42053	-0,23
10.	0,61919	0,87506	0,92038	-0,15
11.	-0,63477	-0,14809	0,06800	-0,09
12.	0,42149	0,40408	0,97051	0,70
13.	0,35317	-1,49248	-1,12678	0,76
14.	0,14550	-0,67502	-0,82069	0,76
15.	0,35066	-0,40128	0,35689	0,90
16.	1,61628	0,64064	-0,34224	1,09
17.	-0,49292	-0,72297	0,86199	1,42
18.	1,52258	-0,46876	0,07016	2,47
19.	0,88224	-0,58297	2,00109	2,55
20.	0,68042	-1,58822	0,52481	2,94



## Lijst van geïnterviewden

Ing. J.N.D. Karssemeijer, Ministerie van LNV, Regionale directie Zuidwest.

Mw. Ir. E.J. van de Lisdonk, Ministerie van LNV, Directie Natuurbeheer.

Mw. Ing. A.E.H. Looman, coördinator agrotourisme 'Den Hâneker'.

M.R. van Tilburg, melkveehouder; voorzitter werkgroep agrotourisme 'Den Hâneker'.

Ir. J. Vermeer mpa, Provincie Zuid-Holland.

R. Zakee, Ministerie van LNV, Directie Groene Ruimte en Recreatie.