

# **Boeren, boerinnen en plattelandsvernieuwing** Pioniersgebied Ablasserwaard-Vijfheerenlanden

Bareld van der Ploeg

Maart 2000

Rapport 4.00.07

LEI, Den Haag

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

- 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

Boeren, boerinnen en plattelandsvernieuwing; Pioniersgebied Alblasserwaard-  
Vijfheerenlanden  
Ploeg, B. van der  
Den Haag, LEI, 2000  
Rapport 4.00.07; ISBN 90-5242-576-0; Prijs f 31,- (inclusief 6% BTW)  
75 p., fig., tab.

Op basis van een enquête bij boeren en boerinnen op melkveebedrijven in een pioniersge-  
bied beschrijft en analyseert het rapport de sociale context van verbrede agrarische  
bedrijfsontwikkeling. In dat verband komen aan de orde aspecten van *human capital* (be-  
roepsopvattingen en capaciteiten), *social capital* (ondersteunende netwerken) en visies van  
boeren/boerinnen op hoe nieuwe plattelandsproducten en diensten binnen een stedelijke  
samenleving aan te bieden en te gelde te maken. De studie geeft aanwijzingen over de  
reikwijdte van verbreding als route naar duurzaamheid voor het complexe ruimtelijke sys-  
teem Veenweiden/Groene Hart.

Bestellingen:

Telefoon: 070-3358330  
Telefax: 070-3615624  
E-mail: publicatie@lei.wag-ur.nl

Informatie:

Telefoon: 070-3358330  
Telefax: 070-3615624  
E-mail: informatie@lei.wag-ur.nl

Vermenigvuldiging of overname van gegevens:

- toegestaan mits met duidelijke bronvermelding
- niet toegestaan



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



# Inhoud

	Blz.
<b>Woord vooraf</b>	7
<b>Samenvatting en slotbeschouwing</b>	9
<b>1. Achtergrond en opzet van het onderzoek</b>	19
1.1 Aanleiding	19
1.2 Probleemstelling	19
1.3 Vooronderzoek: Is het mogelijk om twee dingen goed te doen?	23
1.4 Opzet enquête	25
1.5 Verklaring van centrale begrippen	27
<b>2. Kennismaking met de onderzochte bedrijven</b>	30
2.1 Het melkveebedrijf	30
2.2 Bedrijfsverbreding, bedrijfsverdieping en externe banen	32
<b>3. Boeren en boerinnen en het ideale bedrijf</b>	35
3.1 Doeleinden	35
3.2 Het ideale bedrijf	36
3.3 Motieven om naast melkveehouderij nog iets anders te doen	41
<b>4. Boeren en boerinnen over de ontwikkeling van hun bedrijven</b>	45
4.1 Ontwikkeling melkveehouderij	45
4.2 Op weg met verdiepte en verbrede bedrijfsontwikkeling	46
4.2.1 Inleiding	46
4.2.2 Bedrijfsverdieping	47
4.2.3 Ecologische verbreding	48
4.2.4 Sociale verbreding	51
4.3 Tussen ideaal en werkelijkheid	52
<b>5. Vertrouwen in eigen capaciteiten en netwerken</b>	55
5.1 Inleiding	55
5.2 Beroepscapaciteiten	55
5.2.1 Belang en aanwezigheid van uiteenlopende beroepscapaciteiten	55
5.2.2 Beroepscapaciteiten en bedrijfsontwikkeling	58
5.3 Netwerken	59
5.3.1 Participeren in organisaties	59
5.3.2 Bronnen van informatie en advies	61

	Blz.
<b>6. Organiseren van een markt voor nieuwe producten en diensten</b>	62
6.1 Inleiding	62
6.2 Oordeel boeren/boerinnen over zoekrichtingen om hun aanbod te organiseren	62
6.3 Een blinde vlek: het oordeel van 'burgers' over het organiseren van hun vraag naar nieuwe plattelandsproducten en diensten	63
<b>7. Evaluatie</b>	64
7.1 Waar is het boeren en boerinnen om te doen?	64
7.2 Boer zijn in een veenweidegebied: men ziet het meestal wel zitten	65
7.3 Wat moet je als boer of boerin vooral goed kunnen?	65
7.4 Bedrijfsontwikkeling: Tussen ideaal en werkelijkheid	67
7.5 Veel verbreding maar economische betekenis hiervan is beperkt	69
7.6 Verbreding heeft grote maatschappelijke betekenis maar hoe dit economisch te vertalen?	70
7.7 Tot slot, de reikwijdte van verbreding en verdieping	73
<b>Literatuur</b>	75

## Woord vooraf

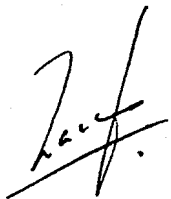
De grondgebonden landbouw van Nederland lijkt in toenemende mate uiteenlopende ontwikkelingswegen in te slaan. Aan de ene kant zijn er boerenbedrijven en landbouwgebieden die, binnen maatschappelijke randvoorwaarden, kiezen voor gespecialiseerd produceren voor internationale markten. Aan de andere kant staan bedrijven en gebieden die zich toeleggen op specialiteiten voor deelmarkten en op nieuwe functies als beheerder en dienstverlener van het platteland.

Boeren in het Westelijke Veenweidegebied hebben extra redenen zich te oriënteren op deze tweede ontwikkelingsweg. Het gebied heeft vanwege de bijzondere productieomstandigheden van de Veenweiden binnen de conventionele melkveehouderij moeite om te concurreren, terwijl het als het Groene Hart van de Randstad juist bijzondere mogelijkheden voor verbreding heeft.

Dit rapport baseert zich op vraaggesprekken met boerinnen en boeren in de Alblasserwaard-Vijfheerenlanden, een gebied dat zich manifesteert als een pioniersgebied voor verbrede agrarische bedrijfsontwikkeling. Alle deelnemers aan deze gesprekken dank ik hartelijk voor hun onmisbare bijdrage. De resultaten zijn niet alleen interessant vanuit een agrarisch perspectief maar ook vanuit dat van de stedelijke samenleving die zich interesseert voor de duurzaamheid van het complexe ruimtelijke systeem Veenweiden/Groene Hart.

De studie vond plaats vanuit de door het Ministerie van Landbouw, Natuurbeheer en Visserij gefinancierde onderzoeksprogramma's *Arbeid* en *Stad-Land*. De auteur B. van der Ploeg hield een vergelijkbare enquête in Waterland, een ander pioniersgebied binnen het Westelijk Veenweidegebied. De interviews in beide gebieden werden afgenomen door de ruraal-socioloog A.J. Jansen die ook kwalitatieve veldindrukken verstreekte en commentaar leverde op conceptteksten en analyses. De resultaten van de enquête werden eveneens doorgesproken met de Natuurvereniging Den Hâneker en met beleidsmakers van de provincie en het Ministerie van LNV.

De directeur,



Prof.dr.ir. L.C. Zachariasse





# Samenvatting en slotbeschouwing

Dit is het verslag van een enquête in het werkgebied van de Natuurvereniging Den Hânerker (Alblasserwaard-Vijfheerenlanden). De geënquêteerden waren jongere boeren en boerinnen op melkveebedrijven. De opdracht voor het onderzoek kwam voort uit de LNV onderzoeksprogramma's *Arbeid* en *Stad-Land*.

Het rapport behandelt het thema verbrede en verdiepte ontwikkeling van landbouwbedrijven. Dit thema dekt de volgende drie onderwerpen. Het eerste subthema is ecologische verbreding: het betaald beheer door boeren van natuur en landschap. Het tweede subthema is sociale verbreding: betaalde dienstverlening aan bezoekers van het platteland. Het derde subthema is bedrijfsverdieping (onder andere biologische landbouw en streekproductie): het 'meeleveren' met landbouwproducten van bijzondere omgevingskwaliteiten die voortvloeien uit een aangepaste agrarische bedrijfsvoering, aan bewuste consumenten.

Centraal in het onderzoek staat de vraag of het realistisch is de toekomst van landbouwbedrijven en plattelandsgebieden in hoofdzaak op verbreding te baseren, of dat dit hooguit een randversiering kan zijn van conventionele ontwikkeling. Gesteld dat de landbouw in een verstedelijkt land zijn toekomst dient te zoeken in verregaande verbreding, dan is de kans om de contouren hiervan nu reeds aan te treffen het grootst in een pioniersgebied als de Alblasserwaard-Vijfheerenlanden.

## Probleemstelling

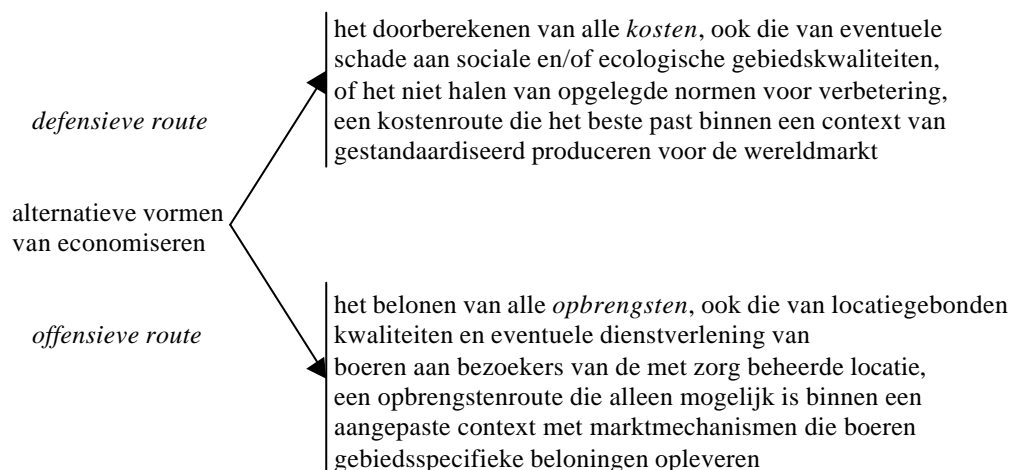
Verbrede ontwikkeling speelt zich af in de volgende driehoek:



Figuur 1 De verbredingsdriehoek

Een algemene indruk uit de interviews was dat verbreding niet volledig mag worden gereduceerd tot economische aspecten. Daarom zijn in figuur 1 naast 'economiseren' ook de termen 'vermaatschappelijken' en 'ecologiseren' opgevoerd. Vermaatschappelijking *kan* uitmonden in economische initiatieven (sociale verbreding), maar het begrip is ruimer; het laat ruimte voor boeren en boerinnen die buitenstaanders zonder winstoogmerk willen onthalen op de geneugten van het platteland. Ecologisering *kan* uitmonden in landbouwproducten met een hoge marktwaarde (bedrijfsverdieping) of in gebiedsbeheer als bedrijfsactiviteit (ecologische verbreding), maar het begrip is ruimer; het laat ruimte voor het vrijwillig en onbetaald beheren van natuur en landschap, wat vanuit een eigen natuuropvatting voor veel boeren vanzelfsprekend is, evenals voor omgevingsvriendelijke landbouwsystemen die (vooral de meer extensieve systemen) niet mikken op afzonderlijke marktsegmenten.

Economiseren betekent dat de landbouw omgevingskwaliteiten verinnerlijkt. Deze staan dan niet langer als externe effecten buiten het economisch proces. Economiseren doet zich in twee vormen voor. In de eerste vorm worden negatieve externe effecten als kosten meegenomen in de betreffende economische activiteit (lees landbouw). Een actueel voorbeeld hiervan zijn de extra kosten voor intensieve veebedrijven die voortvloeien uit een heffing op een te hoog overschot aan mineralen (Minas) of uit bedrijfsaanpassingen om aan een dergelijke heffing te ontkomen. In de tweede vorm van economiseren worden uitzonderlijke omgevingskwaliteiten als opbrengst te gelde gemaakt. Het zal duidelijk zijn dat het onderzoeksthema verbreding verwijst naar deze meer offensieve vorm van economiseren. Beide vormen van economiseren staan in figuur 2 schematisch tegenover elkaar:



Figuur 2 Vormen van economiseren

Hoofdstuk 1 schetst een beeld van het Veenweidegebied/Groene Hart als een complex ruimtelijk systeem, met als subsystemen (a) bodem-water, (b) landbouweconomie, (c) natuur-landschap en (d) menselijk medegebruik. De strekking van de probleemanalyse is dat de eerste ontwikkelingsroute (wereldmarkt) onmogelijk is te verenigen met eisen van duurzaamheid voor het complexe ruimtelijke systeem. Duurzaamheid op middellange termijn van het bodem-hydrologisch subsysteem vereist hoge waterpeilen om bodemdaling te

beperken, en dit leidt tot zodanig lagere grasopbrengsten en vooral tot hogere voerverliezen, onder andere door vertrapping, dat rendabele melkveehouderij niet mogelijk is, zeker niet bij de toenemende prijsconcurrentie die voor de toekomst valt te verwachten.

Overigens is het dilemma van moeilijk te verenigen eisen van duurzaamheid (bodemhydrologisch versus agrarisch-economisch) in delen van het Veenweidegebied nogal verschillend 'opgelost'. Gebieden met een hoog waterpeil, dat wil zeggen ongeveer 30 centimeter beneden maaiveld, en een historisch diepe verkaveling zijn qua 'natuurlijke' handicaps voor conventionele landbouw te vergelijken met moeilijke bergstreken. Het studiegebied Alblasserwaard-Vijfheerenlanden behoort echter grotendeels tot dat deel van het Veenweidegebied dat in het kader van ruilverkavelingen en de afbakening van beheersgebieden een relatief landbouwvriendelijke behandeling kreeg, met waterpeilen van ongeveer 60 centimeter beneden maaiveld en vrij veel boerderijen die werden uitgeplaatst naar het voorheen (nog meer) open polderland. Ondanks deze *relatief* gunstige omstandigheden voor melkveehouderij lijkt ook voor de Alblasserwaard-Vijfheerenlanden de eerste ontwikkelingsroute op langere termijn weinig perspectief te bieden. Hierbij komt dat de maatschappelijke besluitvorming over waterpeilen gemakkelijk een andere wending kan nemen, bijvoorbeeld in het licht van de door bodemdaling en verwachte klimaatsveranderingen oplopende kosten van waterbeheer.

Verbreiding is niet alleen relevant om redenen van 'noodzaak' (zie hierboven) maar ook om die van 'mogelijkheden'. De Randstad is op te vatten als een omvangrijke nabije markt voor de producten en diensten van verbreding. Het gebied de Alblasserwaard-Vijfheerenlanden ligt namelijk op de zuidflank van het veel geroemde Groene Hart van de Randstad. Als zodanig heeft het vooral reden van voortbestaan, met name in planologisch beleid, als een hooggewaardeerde rurale tegenhanger van het stedelijk gebied. Hierbij vergeleken, werpt zijn betekenis als agrarisch productiegebied veel minder gewicht in de schaal bij maatschappelijke besluitvorming over eventuele bestemmingsveranderingen ten gunste van verstedelijking en hoge waterpeilen. Dit laatste impliceert bijvoorbeeld de overgang van landbouw naar 'puur natuur' (moeras) of 'botanisch beheer van Veenweiden'.

Verbreiding is ook relevant als poging van boeren en boerinnen om van de nood een deugd te maken. Omstandigheden die slecht zijn voor conventioneel agrarisch produceren, kunnen wellicht gunstig zijn voor productontwikkeling (inclusief diensten) in de sfeer van verbreding. Waar het gaat om het voortbestaan van het complexe systeem Veenweiden/Groene Hart of kenmerkende delen hiervan als de Vijfheerenlanden-Alblasserwaard, is een 'aanbod' van de landbouw nodig, niet alleen op het niveau van individuele bedrijven maar ook op dat van 'de streek'. Het onderdeel 'aangepaste marktvormen' (zie hieronder) houdt hiermee rekening.

### *Insteek van het onderzoek en aandachtspunten*

Deze studie ziet verbrede ontwikkeling als een zoekproces in de praktijk. Het gaat om het vinden van oplossingen met zoveel gebiedsspecifieke accenten dat deze niet van buitenaf zijn te ontwerpen. Het onderzoek vat het studiegebied op als een pioniersgebied waarin boeren trachten een levenskrachtige productielandbouw aangepast te laten functioneren en daarnaast bijzondere omgevingskwaliteiten te 'cultiveren' (wat boeren altijd al hebben ge-

daan) en als zodanig economisch te exploiteren (wat typerend is voor het huidige tijdsbestek).

De praktijkverkenning Alblasserwaard-Vijfheerenlanden loopt langs de hoofdlijn:

- *momentopname*: hoever is verbrede ontwikkeling in dit pioniersgebied gevorderd en wat is haar betekenis in economisch opzicht en binnen de belevingswereld van boeren;
- *streefbeeld*: in welke mate ging actuele verbrede ontwikkeling gepaard met een mentale omslag bij boeren en boerinnen en is er voor de toekomst de bereidheid om verdergaande stappen op het pad van verbrede ontwikkeling te doen;
- *capaciteiten*: in welke mate vormen beroeps capaciteiten en beroeps ondersteunende netwerken van boeren en boerinnen een factor (beperking, uitdaging) om verdere stappen te doen op het pad van verbrede ontwikkeling;
- *aangepaste markt vormen*: wat zijn de ervaringen van boeren en boerinnen met uiteenlopende organisatievormen voor het vermarkten van nieuwe producten en diensten en hoeveel zien zij hierin voor verdere verbrede ontwikkeling?

#### *Momentopname; huidige betekenis van verbrede landbouw voor inkomen en beleving*

Ongeveer de helft van de geënquêteerde ondernemers blijkt te doen aan verbrede ontwikkeling. Dit kan in de nabije toekomst toenemen tot een duidelijke meerderheid. Er is echter een belangrijke minderheid die zich afzijdig zal houden, omdat verbrede landbouw niet strookt met hun bedrijfsopvattingen.

Bedrijfsverbreding valt gewoonlijk binnen het domein van de man. Dit hangt samen met de gebruikelijke taakverdeling waarin de boer de eerst verantwoordelijke is voor melkveehouderij en veldwerkzaamheden. Agrarisch natuurbeheer en biologische melkveehouderij, als belangrijkste vorm van bedrijfsverdieping, liggen in het verlengde van deze kerntaak van de boer. Sociale verbreding (sporadisch voorkomend maar wel in opkomst) lijkt meer te behoren tot het domein van boerinnen. Dit hangt samen met de gebruikelijke taakverdeling waarin de boerin huishoudelijke taken combineert met ondersteunende taken voor het bedrijf inclusief het opvangen van bezoekers van het bedrijf.

In materiële zin is verbrede landbouw hoogst zelden van meer dan marginale betekenis. Dit geldt in het bijzonder voor de meest voorkomende vorm van verbrede landbouw (agrarisch natuurbeheer). De bijdrage aan het gezinsinkomen is bescheiden in vergelijking met het inkomen uit de agrarische productie, en op de betreffende bedrijven ook in vergelijking met het inkomen uit een externe baan van boer of boerin.

Verbrede landbouw is echter wel van grote betekenis voor de wijze waarop het beroep wordt beleefd. Na enige tijd beschouwen veel boeren natuurbeheer als versterking van een boeiende kant van het boerenberoep, het werken in en met de natuur. Daarnaast oogst je met verbrede landbouw meer maatschappelijke waardering dan zonder. Dit geeft niet alleen persoonlijke voldoening maar het kan ook de maatschappelijke positie van het eigen bedrijf of de sector versterken (license to produce). Zelfs boeren die zelf niet aan verbreding doen, vinden het soms een goede zaak voor sector en streek dat andere boeren wel dergelijke initiatieven ontplooiën. Bij sociale verbreding speelt met name voor boerinnen ook het motief een rol de persoonlijke horizon te willen verruimen; 'meer onder de mensen komen'.

### *Streefbeelden; mentale omslag en bereidheid tot verdere verbrede ontwikkeling*

Het is beslist niet zo dat boeren die voelen voor verbrede landbouw meestal heel andere opvattingen hebben over de melkveehouderij dan andere boeren. Met verbrede landbouw komt er met name geen omslag in het denken over investeren en schaalvergroting in de melkveehouderij. De typen 'Ondernemers' en 'Zuinige boeren' komen in ongeveer dezelfde mate voor in de groep verbrede landbouw als in de andere groep.

Opvattingen over melkveehouderij waarin beide groepen wel van elkaar verschillen betreffen de keuze tussen dubbeldoelkoeien (melk en vlees) en enkeldoelkoeien (melk alleen). Verbrede boeren hanteren vergeleken met anderen binnen de melkveehouderij in het algemeen eveneens een ruimere doelstelling (melk en vlees). Het lijkt daarbij minder waarschijnlijk dat het oppakken van verbreding leidde tot een ruimere benadering van melkveehouderij. Eerder zal gelden dat boeren die al geneigd waren het bedrijf ruimer te benaderen, als een 'uitgebalanceerd geheel van doelstellingen', meer toegankelijk waren voor een ecologische benadering van hun beroep. Er zijn echter aanwijzingen dat de meest geprononceerde verbrede boeren, met name de biologische melkveehouders, juist niet extra zijn ingesteld op een dubbeldoelbenadering binnen de melkveehouderij. Ook binnen verbrede landbouw streven sommigen naar maximalisatie van één hoofddoelstelling.

Het gros van de ondervraagde boeren denkt over de toekomst van het eigen bedrijf primair in termen van een melkveebedrijf. Een verrassend groot aantal (ongeveer 50%) voelt wel voor omschakeling naar biologische melkveehouderij. Verder zijn boeren met agrarisch natuurbeheer veelal geneigd dit geleidelijk uit te breiden, echter altijd binnen de speelruimte die zij vanuit de melkveehouderij hebben. Het komt vrijwel niet voor dat wordt overwogen om landbouw te structureren vanuit de verbredingsactiviteit. De enkele uitzondering betreft bedrijfsverdieping plus sociale verbreding en verkoop aan huis, waar de melkveehouderij qua omvang en karakter in dienst komt te staan van de verbreding.

### *Capaciteiten van personen en ondersteunende netwerken*

Dat boeren met verbrede landbouw ook binnen de melkveehouderij in het algemeen een ruimere benadering hebben, kreeg meer accent toen bleek dat verbrede boeren veel meer dan anderen meedoen aan georganiseerde contacten buiten het eigen bedrijf (ook wanneer het contact met de Natuurvereniging buiten beschouwing blijft). Dit wijst erop dat verbrede boeren vergeleken met anderen in het algemeen in een ruimere wereld leven.

Dit neemt niet weg dat boeren vergeleken met boerinnen gemiddeld de eigen sociale vaardigheden relatief laag aanslaan. De bekwaamheden waar zij wel relatief hoog op scoren, hebben te maken met wat zij kennelijk beschouwen als hun kerncompetenties als melkveehouder: ondernemerschap (bepalen van bedrijfsbeleid) en vakmanschap (in het omgaan met vee en gewassen). Met name vakmanschap is waarschijnlijk een capaciteit die ook in de uitvoering van agrarisch natuurbeheer goed van pas komt.

Om te kunnen aanvoelen aan welk type natuur en landschap de samenleving behoefte heeft, is waarschijnlijk een combinatie van ondernemerschap en sociale vaardigheden (maatschappelijk ondernemerschap) vereist. Een grotere inbreng van boerinnen in de Natuurvereniging zou om deze reden misschien kunnen helpen beter gestalte te geven aan sociale verbreding naast ecologische verbreding.

Dit kan nog een ander voordeel hebben. Een beroeps capaciteit waarop boerinnen in de zelfbeoordeling relatief hoog scoren is 'administratieve vaardigheden'. Om natuurbeheer te gelde te maken is een boekhoudkundige verantwoording essentieel.

Overigens is er een groot verschil doordat verbrede boeren vergeleken met anderen de eigen beroeps capaciteiten aanmerkelijk hoger aanslaan. De enige beroeps capaciteit (technische vaardigheden in omgaan met machines en apparatuur) waarop verbrede boeren niet komen tot een hogere zelfbeoordeling dan andere boeren wordt kennelijk niet gerekend tot de kerncompetenties van het beroep.

Alles bijeengenomen bestaat de stellige indruk dat verbrede boeren vergeleken met anderen blaken van zelfvertrouwen wat betreft de eigen beroeps capaciteiten (human capital) terwijl zij bovendien meer beschikken over georganiseerde sociale netwerken (social capital). Een andere indruk is dat boerinnen in de verbrede ontwikkeling enigszins buitenspel staan, waardoor beroeps capaciteiten die zij wellicht in ruimere mate hebben dan boeren (sociale en administratieve vaardigheden) onvolledig worden benut. Hierbij kan echter de gezinsfase een rol spelen. Nogal wat van de geënquêteerde boerinnen hebben naast bijkomende bedrijfstaken als hoofzaak de zorg voor een gezin met (soms veel) jonge kinderen.

#### *Aangepaste markt vormen; ervaringen en verwachtingen over het te gelde te maken van lokale kwaliteiten*

Een hoofdingdruk is dat boeren liever aanvullend inkomen uit de markt halen dan uit contracten met de overheid. Men geeft echter ook aan dat dit alleen werkt voor de producten van bedrijfsverdieping en sociale verbreding en niet voor die van ecologische verbreding. Wanneer de overheid al de aangewezen contractpartner is, dan ziet men wel graag een 'eigen organisatie' (lees Den Hâneker) als schakel tussen zichzelf en de overheid. Er is namelijk een sterke voorkeur voor contracten met de Natuurvereniging, door de overheid gesponsord, boven directe contracten met de overheid (beheerslandbouw). Overigens zeiden nogal wat boeren en boerinnen liever een contract te sluiten met een lagere overheid, bijvoorbeeld waterschap, dan met een hogere. Concrete voorbeelden van wat dit kan inhouden zijn er echter (nog) niet.

Uit een recente Randstadstudie blijkt dat het niet zal meevallen om het te verwachten inkomensgat (na prijsdaling en extra schaalvergroting) weg te werken met verbreding en verdieping. Dit is gebaseerd op een marktanalyse die uitgaat van bestaande organisatievormen voor vermarkten. Het is daarom van belang om te kijken of er wellicht nog te ontwikkelen organisatievormen zijn. Genoemd zijn al beheerscontracten met lagere overheden zoals waterschappen, met als logische consequentie dat nabije woonkernen actiever gaan meedenken over de te beheren en ontwikkelen kwaliteiten van het landelijk gebied. Dicht hier tegenaan ligt ook de optie van contracten tussen stadswijken en nabije polders. Ten slotte is het in beginsel mogelijk dat een specifiek gebied een zo sterk streekproduct levert (bijvoorbeeld boerenkaas van biologische Veenweidebedrijven) dat het andere streekproducten binnen een vrij beperkte markt verdringt. Overigens veronderstellen bepaalde opties van burgers als vragende partij marktstrategieën die complementair zijn aan die van boeren. Bijvoorbeeld wanneer boeren willen intekenen op door waterschappen ge-

delegeerde beheerstaken, dan is de tegenhanger hiervan dat burgers bereid zijn via heffingen te betalen voor specifieke kwaliteiten in het buitengebied.

*Een blinde vlek in deze studie, en wellicht ook bij boeren: voorkeursrichtingen die leven bij niet-agrarische medegebruikers van het platteland*

De andere kant van de medaille is dat burgers die iets van boeren gedaan willen krijgen, verschillende strategieën kunnen volgen om hun behoeften tot uitdrukking te brengen. De studie wijst erop dat een schema analoog aan het schema zoals gebruikt om strategieën van boeren te inventariseren, toepasbaar is op burgers als vragende partij. Het woorddeel 'markt' (voor strategie) is daarbij betrekkelijk, omdat in de Alblasserwaard-Vijfheerenlanden van niet-agrarische zijde vooral is 'getrokken' aan verbreding door vrijwilligers in natuur en landschapsbeheer die voor hun activiteiten de medewerking van boeren nodig hebben. Het gaat daarbij om een gedelegeerd de markt opgaan: vrijwilligers delegeren het leggen van contacten met boeren aan een stichting of werkgroep.

*Toekomstbeeld bij ongewijzigd waterbeheer*

Alles bijeengenomen lijkt in de toekomst steeds meer een mozaïeksituatie te ontstaan in landschap en natuur van de Alblasserwaard-Vijfheerenlanden; een mengeling van enerzijds overwegend conventionele bedrijven en anderzijds biologische bedrijven en (andere) bedrijven waarop veel aan agrarisch natuurbeheer wordt gedaan. Op de meeste bedrijven zal echter een mozaïeksituatie ontstaan binnen het eigen bedrijf. Het grootste deel van de grond wordt dan gebruikt voor intensieve weidebouw met daarnaast beeldbepalende stroken en plekken met bijzondere natuurwaarden. Zelfs de biologische bedrijven zijn in dit toekomstbeeld voor het grootste deel van het areaal ingesteld op relatief intensieve weidebouw. Een voorwaarde hiervoor is wel dat de waterpeilen in het gebied de bodemdaling blijven volgen waardoor de afstand tot het maaiveld gelijk blijft.

Dit alles impliceert dat er de komende jaren enerzijds winst kan worden geboekt wat betreft de actuele belevingswaarde en ecologische kwaliteit van het gebied maar dat anderzijds het langetermijnperspectief van duurzaamheid voor het veenweidelandschap en de daarmee verbonden natuur ontbreekt. Dit sluit uiteraard niet uit dat plaatselijk nieuwe waardevolle elementen voor landschap- en natuurbeleving ontstaan, bijvoorbeeld oude rivierduinen (donken) die aan de oppervlakte komen.

*Alternatief toekomstbeeld bij hoog water, conventionele 'oplossingen'*

Wanneer vroeg of laat in het waterbeheer wordt gekozen voor een strikte opvatting van duurzaamheid (met name van de bodem) dan lijkt de kans groot dat bij hoge waterpeilen de melkveehouderij uit grote delen van het Veenweidegebied verdwijnt. De kostprijs van conventionele én biologische melk zal te ver boven die van melk uit andere gebieden liggen. Extensieve vleesveehouderij kan het weidelandschap in stand houden, maar het aantal hoofdberoepsboeren zal uitermate klein zijn. Een vitale boerenstand, de motor achter de huidige beweging van verbrede landbouw, ontbreekt dan. Overigens geldt ook voor grondgebonden vleesveehouderij dat deze bij een werkelijk hoog waterpeil slechts met

beheersvergoedingen voor het gebied behouden kan blijven. Deze beheersvergoedingen zullen echter per hectare minder hoog zijn dan wat nodig zal zijn voor het behouden van melkveehouderij.

*Alternatief toekomstbeeld bij hoog water, oplossing vooral in verdieping*

In een alternatief toekomstbeeld met hoge waterpeilen blijft de melkveehouderij voor de Veenweiden behouden doordat de doorslaggevende concurrentie niet wordt gevoerd op het front van lage kostprijzen, maar op dat van de toegang tot uitzonderlijke marktniches. Dit veronderstelt met name dat biologische melk uit het Veenweidegebied niet wordt afgezet als 'gewone' biologische melk, maar als een duur streekproduct (waarschijnlijk kaas). Dit zou een markt- en productieprestatie van formaat zijn. Een voorwaarde zal dan ook zijn dat het landelijk gebied meer gaat leven bij de stedelijke bevolking dan nu het geval is. De huidige initiatieven van Den Hâneker om meer het accent te leggen op 'sociale verbreding' (ook routes door het gebied) zal daarbij kunnen helpen.

*Alternatief toekomstbeeld bij hoog water, waarin de overheid burgers als vragers van plattelandskwaliteiten vertegenwoordigt*

Er zijn ook alternatieve toekomstbeelden denkbaar waarin de markt in de strikte zin van het woord, een minder grote rol speelt doordat de overheid het voortouw heeft in het 'vermarkten' van plattelandskwaliteiten als een publiek goed. Hierbij valt te denken aan een melkbonus in inkomenstoelagen, of in subsidies op het aantrekken of overnemen van melkquota vergelijkbaar met wat nu in het meest noordelijke puntje van het Westelijk Veenweidegebied (Eilandspolder) gebeurt.

*Alternatieve toekomstbeelden met nadruk op een directe dialoog tussen boer en burger over het platteland als publiek goed*

Een directe dialoog tussen boeren en burgers over te realiseren kwaliteiten lijkt de best denkbare legitimering voor cross-compliance geldstromen vanuit Brussel/Den Haag. Gebiedsdoelstellingen berusten dan op een dialoog tussen boeren als private eigenaren/pachters van landerijen en andere partijen die veel belang stellen in het platteland als publieke belevingsruimte en als een niet te verkwanzelen erfgoed (cultuurhistorisch erfgoed en biodiversiteit). Contouren hiervan zijn aan te treffen in het samenwerkingsverband in oprichting van Den Hâneker en het Zuid-Hollands Landschap, dat als rechtspersoon in terreinbeheer gaat optreden.

Een andere aanzet is misschien het onlangs gesloten gebiedscontract in Waterland tussen het Waterschap en de Natuurvereniging. Deze laatste neemt op zich om contracten met boeren af te sluiten om op grote schaal hogere natuur- en milieukwaliteiten in sloten en perceelsranden te realiseren. Op termijn kan misschien ook de georganiseerde dialoog tussen boeren en burgers worden gestimuleerd wanneer in het nieuwe Programma Beheer <sup>1</sup> het combineren van betaalde openstelling van landbouwgronden (met name voor wande-

---

<sup>1</sup> In werking vanaf 1 januari 2000, alhoewel medio maart 'Brussel' zijn goedkeuring nog moet geven.



laars) en natuurbeheer (vooral perceelsranden) mogelijk wordt. In een mooi toekomstscenario onderhouden wandelende vrijwilligers in het natuurbeheer ook routes en helpen zij boeren om het gebruik hiervan beheersbaar te houden, en gaan zij op georganiseerd niveau met boeren in gesprek over plannen om het niveau van het platteland als tegenhanger van het stedelijk gebied te verhogen. Misschien kunnen daarbij 'rood voor groen constructies' met name in stadsrandzones zorgen voor fondsvorming om sociaal en ecologisch vriendelijk gebiedsbeheer mede te financieren.

Een vruchtbare dialoog met de buitenwereld wordt gemakkelijker wanneer boeren het eerst op essentiële punten onderling eens zijn geworden. Het meest essentiële punt in de Veenweiden is waarschijnlijk dat van de waterpeilen, een onderwerp waarover hoog- en laagwaterboeren al eeuwenlang met elkaar van mening verschillen. Het wordt extra belangrijk om tot een eensgezinde visie te komen nu ongelijke zakking van hoog- en laagwaterzones in de Veenweiden voor steeds grotere niveauverschillen zorgt, iets wat toekomstig waterbeheer moeilijk beheersbaar maakt. Een gezamenlijke visie zou ondermeer aangeven met welk waterpeil landbouwtechnisch valt te 'leven' (40-50 centimeter beneden maaiveld?) en hoe hoog dan de toeslag per hectare of dier moet zijn om ook in economisch opzicht behoorlijk uit de voeten te kunnen. Dit zou dan de opmaat kunnen zijn tot een langetermijncontract met 'de samenleving' voor een duurzame toekomst van het ruimtelijk systeem Veenweiden/Groene Hart.



# 1. Achtergrond en opzet van het onderzoek

## 1.1 Aanleiding

Het onderzoek onder boeren en boerinnen op melkbedrijven in de Alblasserwaard-Vijfheerenlanden had twee directe aanleidingen.

De eerste aanleiding lag in 'vergezichten' op een verregaande koppeling van rurale aan urbane systemen uit de Denktank Stad-Land. Deze denktank had deelnemers uit beleidskringen (Ministerie van LNV) en onderzoek (diverse instituten van Wageningen-UR). In het idee van 'stadslandbouw', dat door de Denktank werd uitgewerkt, maakt landbouw zich in stedelijke omgevingen (grote delen van Nederland) los van het produceren van gestandaardiseerde producten voor de wereldmarkt, en vervangt dit door maatwerk in de vorm van nieuwe plattelandsproducten en diensten waarbij een meer directe relatie tussen boer en stedeling tot stand komt. De pretentie van 'stadslandbouw' gaat zo ver dat deze de geconstateerde vervreemding tussen plattelanders en stedelingen zou opheffen, de term 'vergezichten' is hierboven niet voor niets gebruikt. De vraag drong zich op hoe dergelijke vergezichten zich verhouden tot de ideeën en ervaringen van boeren die zich richten op verbrede bedrijfsontwikkeling.

De tweede aanleiding voor deze enquête was een bureaustudie onder de titel *Is het mogelijk om twee dingen goed te doen?* naar het onderling verenigbaar zijn van de eisen die landbouw en andersoortige tweede bedrijfsactiviteiten stellen aan de boer en boerin. Deze studie ging verder dan het vraagstuk of mensen individueel voldoende capaciteiten hebben om heel verschillende dingen te doen (human capital) maar strekte zich ook uit tot de kwaliteiten van omringende sociale netwerken (social capital). Paragraaf 1.3 geeft een samenvatting van de bevindingen uit deze voorstudie. Tegen deze achtergrond werd voor de enquête financiering verkregen uit de LNV onderzoeksprogramma's *Stad-Land* en *Arbeid*.

## 1.2 Probleemstelling

In geval van verbrede agrarische bedrijfsontwikkeling maken boeren en/of boerinnen de doelstellingen voor hun bedrijf complexer door 'gewoon produceren' te gaan combineren met een andere activiteit, met name met het voortbrengen van nieuwe plattelandsproducten of diensten. De wenselijkheid van verbrede bedrijfsontwikkeling dringt zich van twee kanten op. Enerzijds is er binnen de landbouw het probleem dat de gewone bedrijfsontwikkeling, die in het teken staat van specialiseren en schaal vergroten, steeds minder ruimte laat voor het voortbestaan van het merendeel van de boerenbedrijven. Voor sommige gebieden zoals de Veenweiden geldt bovendien nog dat de omstandigheden voor gewone bedrijfsontwikkeling allesbehalve optimaal zijn. Hier dreigt niet alleen het gevaar dat individuele bedrijven achterblijven (afvallers), maar ook dat het gehele gebied binnen de

hoofdstroom-landbouw achterop raakt. Anderzijds is er voor de verstedelijkte samenleving het probleem dat landbouwmarkten weliswaar voorzien in een goedkoop pakket aan levensmiddelen (van een redelijke basiskwaliteit) maar dat deze markten andere behoeften negeren waarin het platteland zou kunnen voorzien. Het platteland met zijn rust, ruimte en natuur zou in beginsel een waardevolle tegenhanger kunnen vormen voor de jachtige, volle en weinig natuurlijke stedelijke omgeving. De realiteit is echter dat de gewone landbouwontwikkeling ook op het platteland bijzondere kwaliteiten zoals rust, ruimte, natuurlijkheid en historische identiteit van landschappen onder druk zet. In geval van verbrede bedrijfsontwikkeling 'cultiveren' boeren als het ware bijzondere plattelandskwaliteiten en worden zij hier financieel voor beloond.

De enquête wil laten zien of verbrede agrarische bedrijfsontwikkeling niet alleen een mooi toekomstbeeld is, maar of het ook realistisch is om te veronderstellen dat gebieden als geheel op deze toer gaan. Het onderzoek is uitgevoerd in een pioniersgebied in de verbrede agrarische bedrijfsontwikkeling. Wanneer de toekomst van landbouw in een verstedelijkt land als Nederland in verre gaande verbreding ligt, dan is de kans het grootst dat de contouren hiervan zich in een dergelijk gebied al aftekenen.

### *Het studiegebied als deel van Veenweiden/Groene Hart*

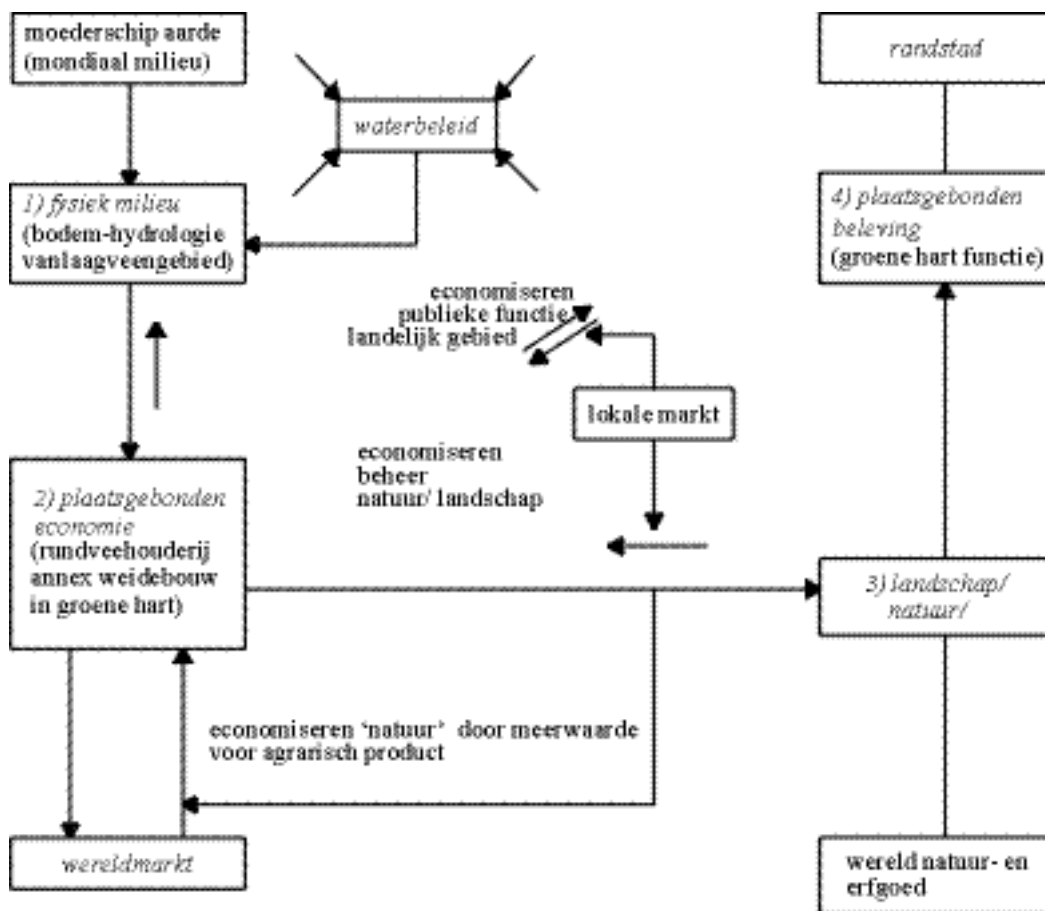
In figuur 1.1 wordt het Veenweidegebied/Groene Hart van de Randstad afgebeeld als een ruimtelijk systeem dat bestaat uit vier subsystemen:

1. Bodem-hydrologisch subsysteem, met als belangrijkste eigenaardigheid dat duurzaamheid (van de bodem) een hoog waterpeil vereist;
2. Agro-economisch subsysteem, dat binnen een context van wereldmarkten (zie blokje 'exogeen') moeilijk kan overleven met een hoog waterpeil;
3. Substelsysteem landschap/natuur, dat hier nadrukkelijk een cultuurlandschap (weidelandschap, historische identiteit) annex cultuurvolgende natuur (veenweidennatuur) betreft en dat in subsysteem 2 (landbouw) een 'drager' vindt maar ook een 'bedreiger', met name wanneer de landbouw onder invloed van wereldmarkten meegaat in tendensen van intensivering en uniformering;
4. Substelsysteem plaatsgebonden beleving (Groene Hartfunctie), dat als het ware is geënt op subsysteem 3 (landschap en natuur) maar dat anderzijds ook afhankelijk is van de behoefte vanuit de omringende Randstad aan een rurale tegenhanger.

### *Relaties van afhankelijkheid (lange pijlen) en cruciale rol van waterbeleid*

De hoofdlijn in de afhankelijkheidsrelaties tussen subsystemen is aangegeven met lange pijlen tegen de richting van de wijzers van de klok in. Dit betekent ten eerste, dat landbouw vooral de beperkende invloed ondervindt van het bijzondere fysieke milieu, met name wanneer vanwege interne eisen van duurzaamheid van subsysteem 1 wordt gekozen voor hoge waterstanden die gunstig zijn voor bodembehoud. Ten tweede, landschap en natuur zijn afhankelijk van landbouw omdat deze als 'economische drager' fungeert. Ten derde, plaatsgebonden beleving (4) is sterk afhankelijk van rijkdom aan natuur en bijzondere landschapswaarden (3). Deze hoofdlijn bevat geen automatisch 'ten vierde' omdat 'waterbeleid' als cruciale factor voor het subsysteem vanuit diverse richtingen wordt aangestuurd.

Hierbij wisselt het zwaartepunt in de aansturing. Tot begin jaren 80 gebeurde de aansturing vooral vanuit het 'landbouwbelang' (substelsysteem 2) wat resulteerde in collectieve peilverlagingen, terwijl het boeren bovendien veelvuldig werd gegund (veelal impliciet) over te gaan tot individuele onderbemaling, dat wil zeggen tot het afdammen van sloten en het handhaven van een lager peil dan in de hoofdwatertangen. Daarna kwam echter in het grote Veenweidegebied een schifting tot stand tussen enerzijds 'groene gebieden' met een hoog waterpeil waar de landbouw in aanmerking komt voor zware beheersvergoedingen, en anderzijds 'witte gebieden' waar onderbemalingen evenzeer werden teruggedraaid maar waar het collectieve waterpeil werd verlaagd tot het compromis tussen landbouw en natuur van 60 centimeter beneden maaiveld.



Figuur 1.1 Landbouw als deel van een ruimtelijk systeem Veenweiden/Groene Hart

Het studiegebied ligt grotendeels in het 'witte gebied'. De laatste tijd (na de interviews) komt de meningsvorming over peilbeheer in het Veenweidegebied weer in een ander vaarwater terecht. Klimaatverandering, zeespiegelstijging en bodemdaling zijn trefwoorden, zie kleine pijl uit het exogene blok 'Moederschap Aarde'. Ook vanuit de optiek 'Groene Hart als park voor de Randstad' (Delta Metropool), waarin water wordt

verheven tot sturende factor, komt het compromis van 60 centimeter beneden maaiveld onder druk te staan. De keerzijde hiervan zou in beginsel kunnen zijn dat het Veenweidegebied als 'park' een economische basis zou krijgen in de Randstad als nabije markt (rechtsboven). Dit zou impliceren dat het gebied zich op termijn zou losmaken van het produceren voor de wereldmarkt (linksonder), dat wil zeggen van een context waarbinnen het door specifieke omstandigheden moeite heeft om zich in de concurrentieslag te handhaven.

#### *Zoeken naar win-win oplossingen (korte pijlen)*

In dit onderzoek naar bedrijfsverbreding/verdieping zijn echter de korte pijlen die in het schema met de wijzers van de klok mee gaan, minstens even interessant als de hierboven met lange pijlen aangegeven route.

De korte pijl tussen subsysteem 2 (landbouw) en subsysteem 1 (bodem-hydrologie) verwijst naar de bijdrage die de landbouw, overigens op eigen kosten, levert aan het in-standhouden van het bodem-hydrologisch systeem vanwege de plicht, door waterschappen opgelegd, om jaarlijks de vele watergangen tussen de weilanden uit te baggeren. Dit om te voorkomen dat deze binnen de kortste keren dicht drijven.

Bij de korte pijl tussen landschap/natuur (3) en landbouw (2) luidt de toelichting in het schema 'economiseren van het beheer van landschap/natuur'. Dit correspondeert met de term ecologische verbreding in deze publicatie. Boeren vatten beheer van natuur en landschap op als bedrijfsactiviteit naast grondgebonden rundveehouderij. Het zal duidelijk zijn dat dit de aanwezigheid van een beloningssysteem veronderstelt. Overigens gebruiken wij hier naast bedrijfsverbreding ook de term bedrijfsverdieping. Dit om aan te geven dat er in beginsel een ander traject is waarin natuurvriendelijk gedrag van boeren niet afzonderlijk wordt beloond, maar natuurvriendelijke landbouwproducten op de afzetmarkt een meerwaarde hebben. De belangrijkste representant hiervan is biologische landbouw. De studie hanteert de term 'bedrijfsverdieping' ook in meer algemene zin, voor alle gevallen waarin een boer kiest voor vormen van landbouw die extra handelingen of zorg vergen om daarmee meer inkomen te genereren. Dit is dan inclusief zaken zoals verwerken of verkopen van producten aan huis.

De korte pijl tussen subsysteem 4 (Plaatsgebonden Beleving) en subsysteem 2 (Landbouw) verwijst ernaar dat boeren betaalde diensten verlenen aan bezoekers die komen genieten van bijzondere natuur- of landschapswaarden (bijvoorbeeld agrotourisme) of die anderszins vinden dat het platteland een bijzonder geschikte entourage vormt voor de betreffende dienstverlening (bijvoorbeeld zorglandbouw). Sociale verbreding wordt in deze publicatie opgevat als het economiseren van het platteland als belevingsruimte door boeren/boerinnen door middel van persoonlijke dienstverlening.

De korte pijl tussen subsysteem 4 (plaatsgebonden beleving) en subsysteem 3 (landschap/natuur) verwijst ernaar dat een hoge belevingswaarde (bijvoorbeeld van mensen wensen natuur) het maatschappelijk draagvlak voor betaald natuurbeheer door boeren kan versterken. Deze steun kan ook 'in natura' zijn: veel van het agrarisch natuurbeheer zou niet mogelijk zijn zonder de daadwerkelijke medewerking van niet-agrarische vrijwilligers, bijvoorbeeld het opsporen en markeren van nesten zodat boeren deze kunnen sparen bij het maaien van het gras.

## *Probleemstelling vanuit het gebied*

Het Veenweidegebied/Groene Hart is een complex ruimtelijk systeem. De positie van weidebouw binnen dit geheel is tegenstrijdig. Weidebouw is enerzijds drager van twee andere subsystemen (landschap en beleving) maar vereist anderzijds vanuit haar positie binnen wereldmarktlandbouw productieomstandigheden die op gespannen voet staan met eisen van duurzaamheid vanuit het meest basale subsysteem (bodem-hydrologie). Voorgaande korte pijlen laten echter ook zien dat er in beginsel mogelijkheden zijn om aan de dilemma's van duurzaamheid te ontkomen. De studie ziet bedrijfsverbreding en bedrijfsverdieping als een zoekproces om vanuit de praktijk tot oplossingen te komen. Het studiegebied wordt hierbij opgevat als een pioniersgebied waarin getracht wordt om een levenskrachtige productielandbouw op aangepaste wijze te laten functioneren en daarnaast de bijzondere omgevingskwaliteiten waar mogelijk op economische basis te 'cultiveren'.

De studie wil vanuit de praktijk een momentopname geven van het zoekproces en voor de toekomst peilen wat de reikwijdte is van verbreding/verdieping binnen de problematiek van het ruimtelijk systeem Veenweiden/Groene Hart.

De studie vindt plaats vanuit de volgende algemene vragen:

- hoever is verbreding/verdieping in dit pioniersgebied gevorderd en wat is haar betekenis in economisch opzicht en binnen de belevingswereld van boeren;
- in welke mate ging actuele verbreding/verdieping gepaard met een mentale omslag bij boeren/boerinnen en is er voor de toekomst de bereidheid om verdergaande stappen op het pad van verbreding/verdieping te doen;
- in welke mate vormen beroepscapaciteiten van boeren/boerinnen een factor (beperking, uitdaging) om verregaande stappen te doen op het pad van verbreding/verdieping;
- wat zijn de ervaringen van boeren/boerinnen met uiteenlopende organisatorische oplossingen voor het vermarkten van nieuwe producten en diensten en hoeveel zien zij hierin voor verdergaande stappen van verbreding/verdieping?

### **1.3 Vooronderzoek: Is het mogelijk om twee dingen goed te doen?**

De voorstudie *Is het mogelijk om twee dingen goed te doen?* (Van der Ploeg en Spierings, 1999) concentreerde zich op de voorwaarden voor verbreding die liggen bij de boer, met name bij zijn beroepscapaciteiten (human capital). Er was ook aandacht voor de context waarbinnen deze beroepscapaciteiten functioneren, met name voor de rol van beroepsondersteunende netwerken (social capital) binnen de reguliere en de verbrede landbouw.

#### *Vier beroepscapaciteiten*

Het begrip beroepscapaciteit werd voor de landbouw in vier deelbegrippen uiteengelegd:

- vakmanschap;
- professionaliteit;
- managementcapaciteit;
- ondernemerschap.

In de literatuur blijken deze begrippen vaak niet onderscheidend van elkaar te worden behandeld. In figuur 1.2 wordt wel aandacht besteed aan verschil en samenhang tussen de begrippen. Bedenk hierbij dat boeren een beroep hebben dat hen stimuleert tot een interactieve omgang met het bedrijf. Dit komt doordat zij voortdurend rekening moeten houden met niet te voorziene omstandigheden, wat inherent is aan het werken in en met de natuur, terwijl ook de markteconomie, technologische ontwikkelingen en zich wijzigende maatschappelijke randvoorwaarden een zelfstandige boer wakker houden.

Figuur 1.2 geeft langs twee lijnen een kwalificatie van de interactieve omgang van de boer met zijn bedrijf. Het onderscheidt enerzijds een informele omgang met het bedrijf (vakmanschap) ten opzichte van een meer formele interactievorm (professionaliteit). Vakmanschap getuigt van bekwaamheid in *kwalitatief* waarnemen en beoordelen, een kunde die vooral door ervaring wordt ingeslepen. Professionaliteit moet blijken uit het vermogen tot *kwantificerend* waarnemen, vastleggen en analyseren van bedrijfsaangelegenheden (meten is weten), een capaciteit die vooral wordt bevorderd door formele beroepsopleiding en contacten met experts.

Anderzijds onderscheidt het overzicht beroeps capaciteiten naar het kader (de horizon) waarbinnen de interactieve omgang met het bedrijf plaats vindt. De term 'managementcapaciteit' staat voor het vermogen om het *bestaande bedrijf* te 'runnen' (operationeel) en af te stemmen op wisselende omstandigheden (tactisch). Deze capaciteit hangt dan nauw samen met het vermogen om complexiteit te hanteren. Anderzijds staat ondernemerschap voor het vermogen om het bedrijfskader te bepalen en strategische visies te ontwikkelen. Onder omstandigheden die sterk onderhevig zijn aan structurele veranderingen (zoals snelle technologische verandering en nieuwe maatschappelijke behoeften), valt ondernemerschap samen met het vermogen tot innoveren.

<i>Kennismodel</i> Handelings- Horizon	<i>Vakmanschap</i> (informeel kennismodel, gebaseerd op ervaring en intuïtie)	<i>Professionaliteit</i> (formeel kennismodel, gebaseerd op expliciete kennis en 'meten is weten')
Managementcapaciteit (operationeel, tactisch niveau)	1) <i>Intuïtief management</i>	3) <i>Professioneel management</i>
Ondernemerschap (strategisch niveau)	2) <i>Intuïtief ondernemerschap</i>	4) <i>Professioneel ondernemerschap</i>

Figuur 1.2 Vier beroeps capaciteiten in onderlinge samenhang

Vakmanschap en professionaliteit behoeven niet met elkaar te concurreren. Het lijkt eerder reëel om in de landbouw vakmanschap op te vatten als een basiscapaciteit van boeren die mogelijk wordt verrijkt met professionaliteit. De beperkte omvang maakt bedrijfsinterne arbeidsspecialisatie tussen (ambachtelijke) uitvoerders en professionals onmogelijk. Op dezelfde wijze kan de persoonlijke capaciteit om operationele en tactische vraagstukken te hanteren (Management) worden opgevat als een basiscapaciteit, en het vermogen tot strategische beleidsbepaling (Ondernemerschap) als verrijking capaciteit. Ondanks de relatief kleine bedrijfsomvang is 'Managementcapaciteit' toch een kritische



succesfactor op landbouwbedrijven. Het eerder genoemde 'open' karakter van boerenbedrijven speelt hierbij een rol.

Goede boeren, in landbouw en verbreding, lijken het vermogen te bezitten om informele en formele leerwegen te combineren, op zowel operationeel/tactisch als strategisch niveau.

#### *Naast individuele is sociale leerweg belangrijk*

Een dergelijke op zich juiste constatering leidt gemakkelijk tot een overtrokken voorstelling van de eisen die aan een praktische boer worden gesteld. Er is in feite naast beide individuele leerwegen (intuïtief, expliciet) nog een sociale leerweg waarin boeren gedragsmodellen overnemen (niet klakkeloos) die hen door voorlopende collega's, agribusiness en adviseurs worden aangereikt. De kunst is in feite om niet twee maar vier leerwegen te combineren (a) informeel individueel, (b) formeel individueel (c) informeel sociaal en (d) formeel sociaal. Dit gebeurt bijvoorbeeld in werkgroepen van studieclubs waarin boeren bedrijfsvergelijkend te werk gaan en waarbij het inbrengen van geregistreerde gegevens wordt afgewisseld met het gezamenlijk *bezichtigen* van bedrijven.

#### *Is oude succesformule ook toepasbaar op verbreding?*

Het bovenstaande model heeft zijn kracht bewezen in de context van een overwegende tendens tot bedrijfsspecialisatie in de landbouw. Door bedrijfsverbreding en -verdieping neemt de heterogeniteit (complexiteit) op de bedrijven toe, terwijl er in de streek een grotere diversiteit (verscheidenheid) aan bedrijfssituaties komt. Dit lijkt het voor boeren moeilijker te maken om meerdere leerwegen te combineren. De enquête is er onder meer opgericht een beter zicht te geven op wat dit in de praktijk betekent.

#### *De bijzondere positie van boerinnen inzake verbreding*

De voorstudie leidde tot het vermoeden dat boerinnen in vergelijking met boeren in het algemeen een wat andere bagage hebben voor beroepsuitoefening. Bij boeren zou gemiddeld het Vakmanschap in het werken met vee en gewassen intensiever zijn ingeslepen, terwijl boerinnen gemiddeld een betere vooroefening lijken te hebben in het omgaan met mensen (bijvoorbeeld van belang in agrotourisme). De voorstudie stelt de vraag of die capaciteiten van boerinnen voldoende worden benut, en of zij als ondernemer, bijvoorbeeld in agrotourisme, wel voldoende ruimte krijgen.

## **1.4 Opzet enquête**

### *Keuze studiegebied*

Het Westelijk Veenweidegebied is bij uitstek een gebied waarop de in paragraaf 1.2 geschetste problematiek van toepassing is. Omdat het een laagveengebied is, heeft het natuurlijke handicaps voor gewone landbouw (overigens heeft dit gebied dankzij een tra-

ditionele ruilverkaveling betere productieomstandigheden voor landbouw dan vele andere delen van het Westelijk Veenweidegebied). Tegelijkertijd zijn er bijzondere omgevingskwaliteiten (de veenweidennatuur en het veenweidenlandschap) die aangrijpingspunten bieden voor een verbrede ontwikkeling. Bovendien vormt het Westelijk Veenweidegebied de kern van het zogeheten Groene Hart van de Randstad. Het ligt voor de hand om voor zo'n gebied te zoeken naar mogelijkheden tot multifunctioneel gebruik van de ruimte met behoud van het rurale karakter (als tegenhanger van de Randstad).

Binnen het Westelijk Weidegebied is Alblasserwaard-Vijfheerenlanden net als Waterland voortrekker in verbrede bedrijfsontwikkeling. De spil hiervan is de Natuurvereniging Den Hâneker, een van de oudste van dit type verenigingen. Boven de Natuurvereniging staat In Natura als koepelorganisatie van natuurverenigingen in West-Nederland, voortkomend uit het project van de Westelijke Land- en Tuinbouw Organisatie voor stadgerichte landbouw *Binnentuin & Buitenhof*. De initiatieven in de Alblasserwaard-Vijfheerenlanden worden ook sterk gestimuleerd door het gebiedsgerichte beleid van de provincie Zuid-Holland. Voor het verwerven van de benodigde gelden voor projecten en contracten (resultaatbeloning natuurbeheer) wordt geput uit de zogeheten Groene Hart Gelden van de rijksoverheid.

### *Keuze geënquêteerden*

In het onderzoek zijn interviews gehouden met jongere boeren en boerinnen (tot 40 jaar) op 33 melkveebedrijven die aselekt zijn getrokken uit het bestand van de jaarlijkse Landbouwtelling.

Het beperken van de enquête tot jongere boeren en boerinnen en tot melkveebedrijven werd enerzijds ingegeven door onderzoekstechnische overwegingen. Bij een beperkt aantal interviews is het nodig om de heterogeniteit van de te onderzoeken groep zoveel mogelijk te beperken. Deze beperkingen hadden bovendien het voordeel dat de vragen concreter konden worden dan wanneer rekening was te houden met allerlei bedrijfstypen en stadia in de ondernemerscyclus (bijvoorbeeld ouderen met/zonder een opvolger).

Het beperken van de enquête tot jonge boeren/boerinnen en melkveebedrijven had ook inhoudelijke redenen. Jonge boeren/boerinnen hopen in het algemeen nog een heel leven als ondernemer voor zich te hebben, en dat maakt toekomstvragen zonder meer relevant. De beslissing om zowel boer als boerin te bevragen, compliceerde de interview-situatie maar zorgde wel voor een realistischer beeld van hoe er op gezinsbedrijven wordt gedacht over bedrijfsbeleid, speciaal in die gevallen waarin de boerin het initiatief heeft inzake verdieping en verbreding. De reden waarom het onderzoek zich speciaal richtte op melkveebedrijven, is dat dit de kerngroep is van de rundveehouderij in het gebied en initiatieven voor verbreding hier vooral worden gedragen door melkveehouders/sters.

De vragenlijst was ten dele gericht op het verkrijgen van feitelijke informatie (eventueel schattingen door de respondent) over de huidige situatie en recente ontwikkelingen op het bedrijf, en was voor een ander deel afgestemd op het boven water halen van verwachtingen en opinies. Bij de meeste vragen kreeg de respondent een aantal antwoordmogelijkheden voorgelegd.

De vragenlijst bevatte bij alle opinievragen twee antwoordkolommen, een voor de boer en een voor de boerin. Veel vragen werden echter alleen gesteld aan de partner die

zich blijktens de reactie op een 'sorteervraag' de eerst betrokkene voelde. Meer informatie over het karakter van de interviews staat in inleidende paragrafen van de volgende hoofdstukken.

## 1.5 Verklaring van centrale begrippen

In paragraaf 1.3 werden enkele attenderende begrippen genoemd die betrekking hebben op beroeps capaciteiten die voor boeren en boerinnen van belang kunnen zijn bij landbouw en verbreding.

In de studie spelen verder de volgende begrippen een belangrijke rol:

- *bedrijfsverdieping*: nieuwe activiteiten en/of zorg gericht op de aanwezige landbouwproductie met als doel een hogere toegevoegde waarde te realiseren binnen het eigen bedrijf ;
- *ecologische verbreding*: het beheren van natuur en/of landschap als een nieuwe economische activiteit naast landbouwproductie;
- *sociale verbreding*: dienstverlening aan bezoekers van het platteland als nieuwe economische activiteit naast landbouwproductie.

Deze begrippen hangen nauw samen met het volgende:

- Ecologisering van de landbouw, wanneer in bedrijfsopzet en bedrijfsvoering meer rekening wordt gehouden met natuur, landschap en milieu. Dit neemt de vorm aan van 'bedrijfsverdieping' wanneer dit extra inkomen genereert, met name door niches in de markt voor natuurvriendelijke landbouwproducten te benutten. Met ecologisering versterken boeren de ecologische kwaliteit van een gebied (figuur 1.3). Dit doen zij soms op een directe manier, met name door agrarisch natuur- en landschapsbeheer, en soms op een indirecte manier, met name door natuur- en landschapswaarden als positief neveneffect van een landbouwsysteem.
- Vermaatschappelijking van de landbouw, wanneer boeren meer rekening houden met ook andere maatschappelijke behoeften dan alleen de basale behoefte aan een betaalbaar voedselpakket. Wanneer boeren hun bedrijven voeren op een maatschappijvriendelijke manier kan dit wellicht een 'license to produce' opleveren voor niet verbrede landbouw of anders de reputatie verbeteren van producten uit 'bedrijfsverdieping'. Het kan ook helpen draagvlak te creëren in de samenleving voor het betalen van boeren voor het beheren van omgevingskwaliteiten. Openstelling van het landelijk gebied is een belangrijk aspect van vermaatschappelijking. Deze openstelling gaat soms tussen de bedrijven door (bijvoorbeeld nieuwe fietspaden) en soms over boerenland, meestal wandelen over veldwegen en perceelsranden, maar het kan ook 'open dagen' betreffen. In deze studie gaat het vooral om vormen van vermaatschappelijking die de sociale kwaliteit van het gebied verhogen. Vermaatschappelijking vindt op een directe manier plaats, met name wanneer boeren gasten op hun bedrijf ontvangen of dit openstellen voor medegebruikers van het platteland. Soms gebeurt het op een indirecte manier, met name door een 'oogstrelende bedrijfsvoering' aan te houden, ondermeer door de weidegang van koeien te

handhaven. Wat oog- of oorstrelend (rust) is zal uiteraard ook van het referentiekader van de niet-agrarische medegebruiker afhangen.

- Economisering van ecologische kwaliteiten, wanneer de reproductie van met name natuur en landschap deel gaat uitmaken van het economisch proces, wanneer dit een inkomensbron wordt. Op landbouwbedrijven staat dit gelijk aan 'ecologische verbreding', op een hoger niveau (sector, streek) vereist dit het ontstaan van instellingen (zoals natuurverenigingen) die ruil mogelijk maken tussen boeren die het platteland beheren en anderen die er voor wensen te betalen, privé of via de overheid. Economisering kan rechtstreeks verlopen, met name een aparte beloning voor bijzondere ecologische prestaties van de boer. Economisering kan ook lopen via de omweg van bedrijfsverdieping; beloning voor ecologisch vriendelijk gedrag is dan bij de prijs van landbouwproducten inbegrepen.
- Economisering van de sociale kwaliteit van het landelijk gebied valt op landbouwbedrijven samen met 'sociale verbreding'. Onder economisering van niet-agrarisch medegebruik vallen alle vormen van dienstverlening waarvoor het platteland bijzondere kwaliteiten geacht wordt te hebben. Hieronder valt agrotourisme, maar het meest pregnante voorbeeld is waarschijnlijk zorglandbouw, met name wanneer er een integratie is van landbouwbedrijf en zorgtaken (onder andere therapeutisch werken). Economisering van sociale kwaliteiten van het gebied/landbouwbedrijf verloopt hier direct, krijgt een aparte beloning, maar kan ook lopen via de omweg van bedrijfsverdieping, bijvoorbeeld wanneer openstelling de afzet van streekproducten stimuleert. Het versterken van de streekidentiteit kan fungeren als stimulans voor de afzet van landbouwproducten of het trekken van klanten voor agrotourisme.

De kernbegrippen verbreding en verdieping worden hieronder nog eens geplaatst binnen een sterk vereenvoudigde versie van het grote schema uit paragraaf 1.2. Er wordt hier niet gesproken over vier subsystemen maar over drie ruimtelijke kwaliteiten. Dit betekent dat 'milieu' (fysiek subsysteem) is toegevoegd aan landschap/natuur subsysteem (ecologische kwaliteit).

Het vereenvoudigde schema bestaat uit drie naar buiten gerichte pijlen waarvan de lengte een indicatie is voor het niveau van deze kwaliteiten. Tussen deze naar buiten gerichte pijlen staan korte pijlen die verwijzen naar mogelijkheden van kwaliteiten die elkaar wederzijds versterken. Dit betreft win-win oplossingen waarbij sommige direct verbonden zijn met agrarisch produceren (bedrijfsverdieping) en andere wijzen op nieuwe bedrijfsactiviteiten naast het agrarisch produceren.



## 2. Kennismaking met de onderzochte bedrijven

### 2.1 Het melkveebedrijf

Onderstaande tabel geeft een indruk van de structuur van de melkveehouderij op de bedrijven van de geënquêteerde boeren in de Alblasserwaard. Gemiddeld hebben deze bedrijven ongeveer:

- 30 ha cultuurgrond, variërend van 9 tot 60 ha;
- 47 melkkoeien, variërend van 12 tot 85 stuks;
- 1,6 melkkoe per hectare, variërend van 0,4 tot 2,3;
- 340 ton jaarlijkse melkproductie, variërend van 75 tot 670;
- 11 ton melkproductie per hectare, variërend van 6 tot 17;
- 6.900 kilo jaarlijkse melkproductie per koe, variërend van 3.800 tot 8.700.

Tabel 2.1 Kengetallen voor de melkveebedrijven van de geënquêteerden

	Trajecten waarbinnen ongeveer 25% van de bedrijven valt					
	Cultuurgrond (ha)	Aantal melkkoeien		Melkquotum, incl. geleased / excl. verleased		
		per bedrijf	per 100 ha	ton per bedrijf	ton per 10 ha	ton per 10 koeien
1 <sup>e</sup> kwartiel	9 t/m 22	12 t/m 34	42 t/m 135	75 t/m 249	62 t/m 96	38 t/m 61
2 <sup>e</sup> kwartiel	23 t/m 29	35 t/m 46	136 t/m 160	250 t/m 340	97 t/m 108	62 t/m 68
3 <sup>e</sup> kwartiel	30 t/m 40	47 t/m 60	161 t/m 177	341 t/m 350	109 t/m 133	69 t/m 76
4 <sup>e</sup> kwartiel	41 t/m 60	61 t/m 85	178 t/m 233	351 t/m 671	134 t/m 167	77 t/m 87

De melkveehouderij functioneert binnen een EU-landbouwmarkt, die in afnemende mate is afgeschermd van wereldmarkten. Vanuit het EU perspectief valt op dat er geen supergrote bedrijven voorkomen bij de geënquêteerden maar dat er anderzijds nauwelijks uitgesproken kleine bedrijven zijn. De intensiteit van het agrarisch grondgebruik is vergelijkbaar met veel buitenlandse melkveehouderijgebieden relatief hoog. Deze intensiteit ligt echter beneden het hoge Nederlandse gemiddelde.

#### *Productieomstandigheden*

In de enquête werd de volgende vraag gesteld: *Hebt u naar uw mening over uw hele bedrijf gerekend, gunstige of ongunstige omstandigheden voor de melkveehouderij?* Daarbij werden een aantal aspecten voorgelegd (tabel 2.2).

Tabel 2.2 *Percentage boeren met een bepaald oordeel over hun productieomstandigheden voor de melkveehouderij (n=30)*

Situatie naar oordeel boer	Bedrijfsaspecten				
	grondsoort	waterpeil	verkaveling	ontsluiting	gebouwen
Zeer ongunstig	-	-	-	-	3
Vrij ongunstig	23	23	27	13	13
Neutraal	10	7	-	-	-
Vrij gunstig	60	60	30	10	37
Zeer gunstig	7	10	43	77	47
Totaal	100	100	100	100	100

Wie de Veenweiden in gedachten heeft als problematische landbouwgebied zal het gemiddelde oordeel van de geënquêteerde melkveehouders verrassend gunstig vinden. Men bedenke hierbij dat de productieomstandigheden recentelijk door ruilverkaveling aanmerkelijk zijn verbeterd. Daarbij is van belang dat bij de aanpassing van waterpeilen slechts op een vrij beperkte oppervlakte prioriteit is gegeven aan de natuurfunctie, met name in vergelijking met gebieden als Krimpenerwaard en Waterland. In Waterland waar dezelfde vraag is gesteld, beoordelen melkveehouders de productieomstandigheden in het algemeen ongunstiger dan in de Alblasserwaard-Vijfheerenlanden, vooral op het punt van de verkaveling.

#### *Wie 'runnen' deze bedrijven?*

Op deze bedrijven van jonge melkveehouders/sters komen vrijwel geen niet-gezinsarbeidskrachten voor, en het meewerken van opvolgers is in het algemeen nog niet aan de orde. De geënquêteerde man voelt zich meestal de eerst verantwoordelijke voor het bedrijf, met name waar het gaat over de melkveehouderij. In enkele gevallen zijn er twee broers die samen het bedrijf voeren. De belangrijkste variabele lijkt echter te zijn de mate waarin de boerin bij het bedrijf is betrokken (tabel 2.3).

Tabel 2.3 *Aantal boerinnen naar hun betrokkenheid bij het bedrijf*

Meewerken op bedrijf	Rechtspositie		
	geen bedrijfshoofd	wel bedrijfshoofd	totaal
Niet regelmatig	7	2	9
Tot 15 uur per week	3	2	5
Minstens 15 uur per week	5	13	18
Totaal	15	17	32

Een minderheid (22%) van de geënquêteerde boerinnen is niet of nauwelijks bij het bedrijf betrokken. Dit betreft vooral boerinnen met een externe baan of op bedrijven waar twee broers samen het bedrijf voeren.

Een groter aantal (41%) is sterk bij het bedrijf betrokken. Dit zijn boerinnen die medebedrijfshoofd zijn en die minstens 15 uur per week op het bedrijf werken.

Er is ook een niet onbelangrijk aantal boerinnen dat geen medebedrijfshoofd is (25%) maar wel regelmatig op het bedrijf meewerkt.

Tenslotte zijn er vier boerinnen (12,5%) die, hoewel medebedrijfshoofd, niet regelmatig op het bedrijf werken. De indruk is dat het medebedrijfshoofd zijn hier vooral wordt ingegeven door belastingtechnische motieven.

## **2.2 Bedrijfsverbreding, bedrijfsverdieping en externe banen**

Figuur 2.1 geeft voor de geënquêteerden een totaalbeeld van de diversiteit aan beroepsmatige activiteiten op de bedrijven en in de gezinnen van melkveehouders.

*Verdieping en verbreding (opties b, c, d) in deze studie centraal*

De opties b, c en d (bedrijfsverdieping, ecologische en sociale verbreding) hebben met elkaar gemeen dat bijzondere plattelandskwaliteiten in het geding zijn. Deze medaille heeft twee kanten. Boeren kunnen enerzijds deze bijzondere kwaliteiten te gelde maken wanneer er een effectieve maatschappelijke vraag is naar natuurvriendelijke landbouwproducten, agrarisch natuurbeheer en dienstverlening binnen een rurale context. Anderzijds kan dit boeren extra aanzetten om deze bijzondere plattelandskwaliteiten te beheren en te verbeteren. De term 'cultiveren van plattelandskwaliteiten' (cultiveren is oorspronkelijk 'land bewerken') plaatst de landbouw binnen een postmoderne context waarin ook andere behoeften dan die aan brood en melk alleen ruimschoots aan bod komen.

De opties verdieping en verbreding staan in deze studie centraal, omdat deze in het kader van het nieuwe plattelandsbeleid een meerwaarde hebben vergeleken met conventionele verbreding en andere nevenactiviteiten (baan buitenshuis) die weinig of niets van doen hebben met bijzondere plattelandskwaliteiten. Of de meest interessante tweede activiteit (verdieping, verbreding) wel of niet aanslaat, zal echter mede afhangen van de eventuele concurrentie met pluri-activiteit of conventionele verbreding.



Aard van de inkomensbron naast (conventionele) melkveehouderij	% bedrijven /gezinnen waar dit voor komt	% bijdrage aan gezinsinkomen volgens respondenten	Wie is eerst verantwoordelijke? (M/V)	% van alle respondenten die hierin uitbreiding overwegen
a. Conventionele verbreding, tweede agrarische productietak, bijvoorbeeld schapen of varkens	34	10-19 (variërend van nihil tot 30%)	MV	?
b. Bedrijfsverdieping, bijvoorbeeld biologische landbouw of kaasmakerij	19	10-19 (twee derde valt in dit traject)	MV	9
c. Ecologische verbreding, met name agrarisch natuurbeheer	47	< 10 (alle gevallen!)	MV	22
d. Sociale verbreding, bijvoorbeeld kamperen bij de boer, kinderoppas en ontvangen groepen voor natuurexcursies	9	<10 (twee derde valt in dit traject)	MV	19
e. Baan buitenshuis, bijvoorbeeld boer die ook vrachtwagenchauffeur is of boerin die oude baan weer heeft opgepakt	41	≥50% (twee derde valt in dit traject)	MV (V = meest frequent, M = meeste geld)	6

Figuur 2.1 Overzicht van economische activiteiten naast melkveehouderij

*Baan buitenshuis en ecologische verbreding beide frequent, maar met groot verschil in economisch belang*

Het meest komen voor ecologische verbreding (47%) en baan buitenshuis (41%). De bijdrage aan het gezinsinkomen van ecologische verbreding (natuurbeheer) is in het algemeen zeer bescheiden. Dit wordt bevestigd wanneer deze gegevens worden vergeleken met die uit de overeenkomstige enquête in Waterland (waar deze bijdrage aanzienlijk groter is, maar ook meestal ondergeschikt blijft aan die van de melkveehouderij). In hoofdstuk 4 zal overigens naar voren komen dat het agrarisch natuurbeheer voor boeren een veel ruimere betekenis heeft dan alleen de directe bijdrage aan het inkomen van bedrijf of gezin.

Dit neemt niet weg dat de bijdragen aan het inkomen van natuurbeheer en externe banen sterk verschillen. De bijdrage van agrarisch natuurbeheer aan het gezinsinkomen wordt in alle gevallen door de boer geschat op minder dan 10%, terwijl die van een baan buitenshuis in twee derde van de gevallen op minstens 50% van het gezinsinkomen uitkomt. Het valt verder op dat agrarisch natuurbeheer qua taakverdeling vrijwel altijd wordt aangemerkt als primair een aangelegenheid voor de boer (zelden voor de boerin). Bij een baan buitenshuis is het beeld gemengd; er zijn ongeveer evenveel boeren als boerinnen die een baan buitenshuis hebben. Er is echter een groot verschil in economische betekenis. Wanneer de boer een baan buitenshuis heeft, levert dit gemiddeld een veel grotere bijdrage

aan het gezinsinkomen. Voor de toekomst wordt op slechts weinig bedrijven door een van beide partners overwogen om (meer) buitenshuis te gaan werken. In het agrarisch natuurbeheer overweegt 22% van alle geënquêteerde boeren een start of uitbreiding.

#### *Economisch belang tweede agrarische tak beperkt*

De meest voorkomende tweede tak is schapenhouderij. De bijdrage aan het gezinsinkomen is volgens de geënquêteerden in het algemeen bescheiden. Voor het bepalen van de gedachten over de (betrekkelijke) specialisatiegraad van de melkveebedrijven zonder tweede tak (66%) is het nodig te bedenken dat op alle bedrijven de opfok van jongvee in eigen hand wordt gehouden.

#### *Bedrijfsverdieping: vooral biologische melkveehouderij*

Bedrijfsverdieping komt op 19% van de bedrijven voor. Het betreft in de helft van deze gevallen biologische melkveehouderij. Omdat het ten opzichte van de melkveehouderij geen afzonderlijke bedrijfsactiviteit is, viel het in de interviews niet mee om extra inkomen toe te rekenen aan verdieping. Toch werden schattingen gegeven, veelal in het traject 10-20% extra inkomen. Ook het antwoord op de vraag of men in de toekomst verwacht meer aan verdieping te gaan doen was met name door biologische melkveehouders moeilijk te geven. Je doet het of je doet het niet. Van alle geënquêteerden voorziet een vrij klein aantal (9%) een start of uitbreiding in bedrijfsverdieping (niet alleen biologische landbouw).

Biologische melkveehouderij is net als conventionele melkveehouderij (en ook agrarisch natuurbeheer), primair een mannenaangelegenheid. In een enkel geval waarin de boerin zich de eerst verantwoordelijke voelt, betreft het een ander type verdieping dan biologische melkveehouderij (kaasmakerij, verkoop aan huis).

#### *Sociale verbreding zeldzaam, echter wel tendens tot uitbreiding*

Sociale verbreding komt als economische activiteit op slechts weinig bedrijven voor (9%) en de bijdrage hiervan aan het gezinsinkomen is bescheiden. De toevoeging 'als economische activiteit' is van belang omdat op nogal wat van de andere bedrijven werk wordt gemaakt van het ontvangen van bezoekers van het platteland (bijvoorbeeld meedoen aan 'agrarische open dagen'). Uit de gegevens over de bedrijven die aan sociale verbreding als economische activiteit doen, valt niet op te maken of dit primair uitgaat van de man of van de vrouw. Er is echter een groter aantal bedrijven waarop iemand denkt over start of uitbreiding van sociale verbreding (19%), en daarbij lijkt het initiatief vooral bij boerinnen te liggen.

### 3. Boeren en boerinnen en het ideale bedrijf

#### 3.1 Doeleinden

Het blijkt dat het thema 'doeleinden' soms moeilijk is te isoleren van het onderwerp 'kwaliteit van boerenarbeid' (beroeps capaciteiten) dat pas in hoofdstuk 5 aan bod komt. Beide onderwerpen komen met name bij elkaar op het punt van 'persoonlijke inzet voor het bedrijf'.

Dat deze inzet groot is, kwam tot uitdrukking in de manier waarop boeren en boerinnen reageerden toen zij enkele doelen kregen voorgelegd 'die je als boer/boerin kunt hebben' (tabel 3.1). Evenveel vrije tijd te hebben als in andere beroepen werd zelden gerekend tot de belangrijkste doelen. Kwalitatieve indrukken uit de enquête versterken dit beeld.

Tabel 3.1 Reacties op de vraag: Welke doeleinden springen er voor u uit als de minst/meest belangrijke?

Voorgelegde doeleinden	% boeren/boerinnen dat deze doelstelling indeelt in			
	minst belangrijk		meest belangrijk	
	boer	boerin	boer	boerin
Besteedbaar inkomen vergelijkbaar met meeste beroepen	9	15	54	45
Vrije tijd, evenveel als in meeste beroepen	58	21	3	9
Slagen als ondernemer	18	15	39	30
Dingen doen op je bedrijf waaraan je aardigheid hebt	-	-	70	45
Als boer/boerin midden in de natuur staan	6	9	27	21
Als boer/boerin midden in de samenleving staan	36	15	30	15
Je bedrijf kunnen overdragen aan een opvolger	39	45	21	15

Dingen te doen op het bedrijf waaraan men aardigheid heeft, kwam bij boeren naar voren als de belangrijkste doelstelling. Dit werd gevolgd door 'besteedbaar inkomen even hoog als in andere beroepen' als een goede tweede. Bij boerinnen scoren beide doelstellingen (aardigheid en inkomen) even hoog.

Het belang van vrije tijd scoort vooral bij boeren laag, boerinnen taxeren deze doelstelling meestal iets hoger, namelijk in de tussengroep. Bij boerinnen scoort het hebben van een opvolger het vaakst als de minst belangrijke doelstelling. Echter, een opvolger te hebben, wordt als zodanig vrijwel unaniem door boeren en boerinnen als positief bestempeld (tabel 3.2). Maar tegelijkertijd zien veel boeren/boerinnen dat het realiseren van de

bedrijfsovername nog verdraaid lastig kan worden. Verder leek het dat boerinnen de vraag op dit onderdeel meer hebben beantwoord vanuit het kind en terwijl boeren dit meer deden vanuit het beroep. Kinderen moeten worden wat het beste voor hen is, denken veel boerinnen.

### 3.2 Het ideale bedrijf

Het meest geanimeerde deel van het interview ging in het algemeen over wat voor de boer en de boerin het ideale bedrijf zou zijn *los van uw huidige bedrijf*. Tabel 3.2 geeft een indruk van de fundamentele voorkeuren bij boeren en boerinnen. Overigens werden in het interview geen twee maar vier antwoordmogelijkheden voorgelegd: *beslist niet/niet/wel/beslist wel*, en er was een (niet voorgelegde) uitwijkcategorie voor respondenten die niet over de twijfel tussen 'niet en wel' konden heenstappen.

Tabel 3.2 *Ideale bedrijf volgens boeren en boerinnen*

Kenmerken van het voorgelegde ideale bedrijf	% van de geënquêteerden die vinden dat dit past bij ideale bedrijf	
	boer	boerin
Bedrijf dat blijft groeien	58	39
Inzetten op topproducties	23	33
Inzetten op zuinig boeren	68	59
Biologisch of ecologisch bedrijf	50	48
Bedrijf met melkrobot	52	46
Bedrijf met dubbeldoelkoeien: melk en vlees	52	57
Echt gezinsbedrijf: boer, boerin, opvolger	79	55
Spannend bedrijf met hoge winst en verlieskansen	19	27
Melkveehouderij gecombineerd met natuurbeheer	66	52
Melkveehouderij gecombineerd met agrotourisme	27	39
Melkveehouderij met tweede tak, (schapen/varkens)	52	46

De populariteitsvolgorde bij boeren:

1. Echt gezinsbedrijf: boer, boerin, opvolger
2. Inzetten op zuinig boeren
3. Melkveehouderij gecombineerd met natuurbeheer
4. Bedrijf dat blijft groeien
- 5/6/7. Bedrijf met melkrobot
- 5/6/7. Bedrijf met dubbeldoelkoeien: melk en vlees
- 5/6/7. Melkveehouderij met tweede agrarische productietak
8. Biologisch of ecologisch bedrijf
9. Melkveehouderij gecombineerd met agrotourisme
10. Inzetten op topproducties

## 11. Spannend bedrijf met hoge winst en verlieskansen

De volgorde bij boerinnen met tussen haakjes de plaats van dit kenmerk bij boeren:

1. Inzetten op zuinig boeren (2)
2. Bedrijf met dubbeldoelkoeien: melk en vlees (6)
3. Echt gezinsbedrijf: boer, boerin, opvolger (1)
4. Melkveehouderij gecombineerd met natuurbeheer (3)
5. Biologisch of ecologisch bedrijf (8)
- 6/7. Bedrijf met melkrobot (6)
- 6/7. Melkveehouderij met tweede agrarische productietak (6)
- 8/9. Bedrijf dat blijft groeien (4)
- 8/9. Melkveehouderij gecombineerd met agrotourisme (9)
10. Inzetten op topproducties (10)
11. Spannend bedrijf met hoge winst en verlieskansen (11)

Vergeleken met de boeren, komen bij de boerinnen in de populariteitsvolgorde meer naar voren (a) het bedrijf met dubbeldoelkoeien, (b) het biologische bedrijf <sup>1</sup> en (c) het bedrijf met agrotourisme. Verder naar achter staan (d) een echt gezinsbedrijf en vooral (e) een bedrijf dat blijft groeien. De interviews leidden tot de indruk dat boerinnen vergeleken met hun echtgenoten in het algemeen meer genuanceerd denken over het gezinsbedrijf. Hierbij is wellicht van invloed dat voor hen de eigen rol in samenleving/bedrijf in het geding is en ook de dilemma's die voortvloeien uit zaken als een soms driedubbele belasting (gezinstak, bedrijfstak en externe baan). De reacties op bedrijfsverdieping (biologische landbouw), ecologische verbreding (natuurbeheer) en sociale verbreding (agrotourisme) zijn hier het meest interessant, en ook hoe deze zijn ingebed in bedrijfsopvattingen. De reacties op biologische landbouw lopen sterk uiteen. Ongeveer de helft van de boeren voelt hier wel voor. Anderen lieten soms vol overtuiging blijken niet te piekeren over omschakeling naar biologische landbouw. Agrarisch natuurbeheer hoort voor twee derde van de geënquêteerde boeren thuis op hun ideale bedrijf. Het commentaar van de boeren die dit wel zagen zitten, liep uiteen van enthousiast 'het is mijn hobby' via 'het hoort er bij' en 'dit land zonder weidevogels is ondenkbaar' tot 'sociale verplichting' en 'je kunt je er met fatsoen niet buiten houden'.

### *Samenhang in de reacties*

De onderlinge samenhang binnen de reacties op de voorgelegde bedrijfskenmerken is voor de boeren bestudeerd met behulp van factoranalyse. Hier is vooral interessant welke positie de reactie op verdieping/verbreding inneemt binnen het geheel van reacties op bedrijfskenmerken. Tabel 3.3 geeft een beeld van de uitkomsten van de factoranalyse.

*Tabel 3.3 Gemeenschappelijke noemers in meningen over het ideale bedrijf (uitkomsten factoranalyse)*

---

<sup>1</sup> Evenveel boeren als boerinnen vinden een biologisch bedrijf ideaal, maar boerinnen zijn in het algemeen meer terughoudend in hun reacties op voorgelegde bedrijfskenmerken, vermoedelijk vooral samenhangend met hun gemiddeld minder sterke betrokkenheid bij de melkveehouderij.

Meningen over het ideale bedrijf	Gemeenschappelijke noemers in meningen over het ideale bedrijf (factoren)				Populariteit van dit kenmerk
	Factor 1 Alternatieve boer (brede oriëntatie) versus Conventionele boer (enkeldoel oriëntatie)	Factor 2 Ondernemer (groei oriëntatie) versus Zuinige boer (autarkie oriëntatie)	Factor 3 Gezinsbedrijf boer	Factor 4 Avontuurlijke boer	
Blijft groeien		+75			++ -
Zuinig boeren		-72			++ -
Topproducties	-35	+47	-31		+ - -
Melkrobot		+46	-42	-48	++ - -
Tweede agrarische tak		-40	-42		++ -
Agrotoerisme	+90				+ - -
Natuurbeheer	+60			-38	++ -
Biologische landbouw	+75				++ - -
Dubbeldoel	+70				++ - -
Spannend bedrijf				+82	+ - - -
Gezinsbedrijf			+79		+++ -

Factoranalyse onderscheidt verschillende 'clubjes' meningen over het ideale bedrijf die samen staan voor een bepaald type bedrijfsopvatting van boeren. Het meest belangrijke zijn beide eerstgenoemde 'clubjes': a) meningen die met elkaar samenhangen en die bijna allemaal verwijzen naar verbreding (factor 1) en b) meningen die, los van verbreding, iets zeggen over de opvatting 'hoe te boeren' (factor 2). De zinsnede *los van verbreding* is veelzeggend. Het betekent dat boeren die tenderen naar verbreding in hun opvatting over 'hoe te boeren' gemiddeld niet veel verschillen van boeren die weinig moeten hebben van verbreding.

#### *Dimensie Alternatieve versus Conventionele boer*

In de eerste factor gaat het om de dimensie alternatieve boer (sociale verbreding, ecologische verbreding, biologische landbouw en dubbeldoel) versus conventionele boer. Deze dimensie en naamgeving sluiten aan bij wat uit de internationale literatuur naar voren komt over fundamenteel verschillende denkwijzen over de boerenpraktijk, *The agricultural paradigm* (Beus en Dunlap, 1991). Vanuit diverse studies naar bedrijfsstijlen in Nederland viel overigens te verwachten dat ook 'zuinig boeren' deel zou uitmaken van deze dimensie. Hieruit blijkt namelijk veelal dat 'zuinig boeren' relatief goed samengaat met het toepassen van verbreding, met name natuurbeheer.

Het element 'zuinig boeren' ontbreekt echter in onze factor alternatieve boer en dit kan betekenen dat de geconstateerde samenhang tussen zuinig boeren en natuurbeheer uit bedrijfsstijlenonderzoek eerder voortvloeit uit een goede zakelijke inpasbaarheid van natuurbeheer op deze bedrijven (lage intensiteit van het grondgebruik) dan uit een relatief

goede mentale inpasbaarheid bij de boer. Dat ook een voorkeur voor dubbeldoelkoeien (melk en vlees) deel uitmaakt van deze factor is goed te plaatsen. Vooral bij boeren met een hang naar biologische landbouw valt een oriëntatie op het bedrijf als een compleet en uitgebalanceerd geheel te verwachten. Een enkelvoudige doelstelling (melken en niets anders) past hier minder goed binnen.

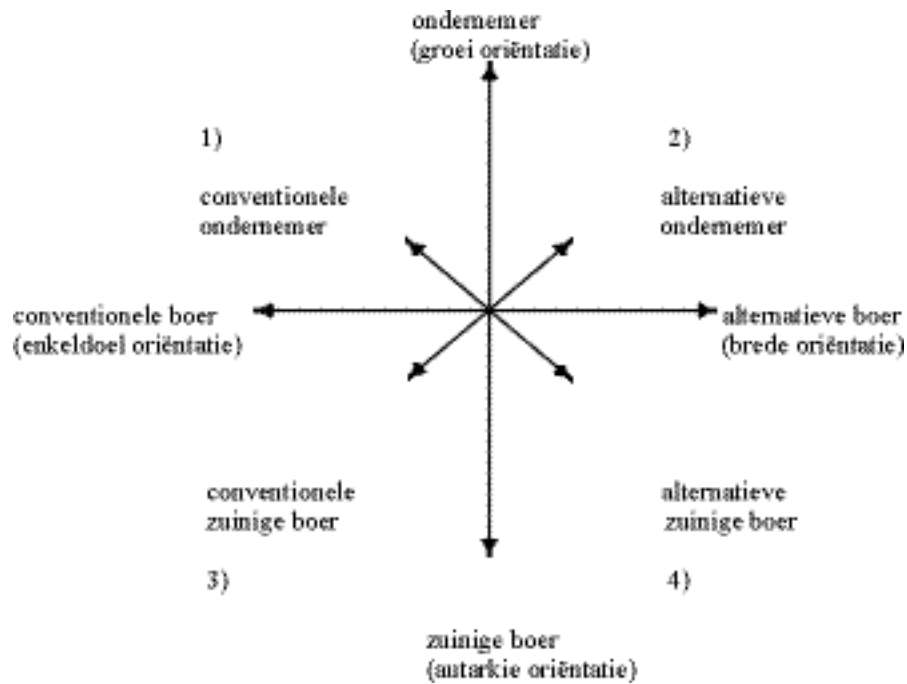
#### *Dimensie Ondernemer versus Zuinige boer*

Deze tweede factor komt overeen met wat in de internationale literatuur naar voren komt als ondernemer (Entrepreneur) versus landman (Yeoman) (Austin et al., 1996). De ondernemer definieert het hebben van succes als boer vooral in termen van groei, hoge productiviteit en een technische bedrijfsuitrusting waarmee je voor de dag kunt komen. Uit ons materiaal komt naar voren dat de ondernemer allesbehalve een dubbeldoel boer is en nog veel minder een zuinige boer. Ook dit sluit aan bij wat uit internationaal onderzoek blijkt. Uit alles (groei, topproductie, hightech) blijkt dat ondernemers niet bang zijn om geld uit te geven voor investeringen of lopende inputs. Dit behoeft echter nog niet te betekenen dat de ondernemer een waaghals is. Het kenmerk 'spannend bedrijf met hoge winst en verlieskansen' maakt namelijk geen deel uit van de factor ondernemer versus zuinige boer.

De term Yeoman (landman) is letterlijk te vertalen in vrijboer en valt dan waarschijnlijk eerder te associëren met iemand uit de gevestigde boerenstand die hecht aan zijn oude sociale positie en leefwijze, dan met iemand uit de groep keuterboeren die nooit heeft aangehaakt bij de groep vooraanstaande boeren. Uit de Alblasserwaard-Vijfheerenlanden kwam naar voren dat het vooral gaat over middenbedrijven, niet de herenboeren uit het Engelse onderzoek, maar ook niet de voormalige keuterboeren van de Nederlandse zandgronden. Het lijkt hier allemaal nogal genuanceerd te liggen, wat ook in het volgende tot uitdrukking komt.

#### *Alternatief staat niet tegenover Ondernemer*

Uit de uitkomsten van de factoranalyse valt op te maken dat het onderscheid alternatief versus conventioneel onafhankelijk is van het onderscheid ondernemend tegenover zuinig. Dit sluit aan bij indrukken uit dit studiegebied maar ook uit Waterland, dat een voorkeur voor bijvoorbeeld biologische landbouw of natuurbeheer heel goed kan samengaan met een sterke oriëntatie op bedrijfsexpansie en het toepassen van nieuwe technologie.



Figuur 3.1 Systematisch overzicht van mentale posities bij boeren

Bovenstaande logische combinaties vanuit factor 1 (alternatief/conventioneel) en factor 2 (zakelijk/zuinig) zijn vanuit indrukken uit interviews en ook vanuit bedrijfsstijlenstudies, goed herkenbaar:

1. De conventionele ondernemer lijkt vanuit onderzoek naar bedrijfsstijlen overeen te komen met de boer die het koplopermodel van gangbaar boeren als richtsnoer heeft;
2. De alternatieve ondernemer is een ondernemer die nieuwe plattelandsactiviteiten op-pakt en hierbij kiest voor een expansieve aanpak. Het betreft vooral boeren die voelen voor biologische landbouw. Een enkel biologisch melkveebedrijf in Alblas-serwaard-Vijfheerenlanden (maar vooral in Waterland) kan worden gerekend tot de meest expansieve melkveebedrijven in het gebied.
3. De conventionele zuinige boer zou in de toonzettende oude denkwijze in de Neder-landse landbouw zijn getypeerd als 'wijker', hetzij in de variant van 'wordt nooit wat' of in die van 'was ooit iets maar heeft afgehaakt'. In de nieuwe denkwijze over land-bouw, beïnvloed door een herwaardering voor verbreding, en in concepties uit onderzoek naar bedrijfsstijlen, is er meer oog voor de kracht van zuinige boeren. Te-rughoudend bedrijfsbeleid inzake het overnemen van exogene ontwikkelingen kan gepaard gaan met het intensief benutten van interne hulpbronnen (met name eigen arbeid en vakmanschap).
4. De alternatieve zuinige boer. Dit zou de ondernemer zijn die voor alles is gericht op zelfvoorziening (zuinigheid) in een leefstijl die in het teken staat van terug naar de natuur. Boeren die het meest lijken op dit ideaaltipe zijn *niet* aangetroffen.



De hoekpunten uit bovenstaand schema kunnen het beste worden opgevat als ideaaltypen. Toen de onderzoeker interviewverslagen doornam, bestaande uit ingevulde vragenlijsten en kwalitatieve casebeschrijvingen door de interviewer, herkende hij slechts sporadisch boeren/boerinnen die in de buurt kwamen van de vier onderscheiden mogelijkheden. Het in het oog houden van deze uiterste mogelijkheden is echter wel een nuttig analytisch instrument om de werkelijkheid tegen af te zetten.

Bij het doornemen van verslagen dringt zich in een flink aantal gevallen het predikaat 'zuinig' op. Het denken vanuit het onderscheid zuinige boer versus ondernemer sluit echter lang niet altijd naadloos aan bij praktijkindrukken. Sommige zuinige boeren zijn namelijk sterk gericht op bedrijfsexpansie. Hun belangrijkste hulpbron is de eigen arbeid (boer en boerin) en niet de technologie. De nadruk ligt op hard werken als dé manier om vooruit te komen. Pluri-activiteit kan dan worden aangegrepen als middel om financiële middelen voor expansie van de melkveehouderij te genereren. Een boer met een zeer druk bestaan in bedrijf en externe baan drukte het als volgt uit: 'die baan is om van te leven, alles wat het bedrijf opbrengt, blijft in het bedrijf'.

Bij het doornemen van de verslagen dringt zich in een vrij groot aantal gevallen het predikaat 'conventionele ondernemer' op. Soms is er echter een frictie met praktijkindrukken, met name wanneer deze boeren wel positief reageren op agrarisch natuurbeheer. In de interviews vallen dan opmerkingen als 'ik wil in de toekomst eerst en vooral gewoon melken, maar je moet met je bedrijf wel de samenleving in de ogen kunnen kijken'. In een eerder onderzoek in Waterland is dit fenomeen aangemerkt als een 'compenserend patroon van bedrijfsontwikkeling': onvriendelijke aspecten van het aangehouden bedrijfsbeleid worden goedge maakt met inpasbare vormen van verbreding als tegemoetkoming aan wat de buitenwereld verwacht. Dit laatste doet misschien onvoldoende recht aan de intrinsieke betekenis die natuur heeft voor veel boeren, ook voor conventionele boeren. In interviews maken ook sommige conventionele boeren opmerkingen als 'weidevogels horen er gewoon bij, en dat zal altijd zo blijven'. In deze gedachtegang past goed het idee dat je rondom intensief gebruikt grasland een strook (slootkanten) hebt met natuurwaarden, of dat je er best enkele percelen beheersland bij kunt hebben die dienen voor de voerverzorging van de koeien die (nog) geen melk produceren.

### **3.3 Motieven om naast melkveehouderij nog iets anders te doen**

De enquête maakt het mogelijk verbreding/verdieping te plaatsen binnen de handelingscontext van boeren/boerinnen. Het gaat er met name om in welke verhouding het starten en uitbreiden van verbreding/verdieping staat tot:

- de ontwikkeling van de bestaande activiteit (melkveehouderij);
- de aanwezigheid en ontwikkeling van conventionele tweede takken en externe banen;
- de doelstellingenstructuur van de betreffende boer/boerin.

Aan de hand van figuur 3.2 is het mogelijk enkele algemene indrukken uit deze studie bijeen te brengen. Veel boeren die aan agrarisch natuurbeheer doen, bevinden zich als het ware in de linkerbovenhoek van het schema. Zij doen aan natuurbeheer niet in de aller-eerste plaats vanwege direct financieel gewin, maar vanuit een ruimere opvatting van eigen of sectoraal economisch belang (license to produce), gevoel van maatschappelijke verantwoordelijkheid, levensbeschouwing (eigen plaats in de natuur onder andere rentmeesterschap), intrinsieke motieven (bijvoorbeeld bezorgdheid over de natuur) of vanuit expressieve motivaties (bijvoorbeeld natuurbeheer als hobby).

De ruime mix aan motieven manifesteert zich het duidelijkst bij de gangmakers van verbreding/verdieping die veelal actief zijn in Den Hâneker. De meeste andere deelnemers lijken natuurbeheer vooral te ervaren als 'iets wat er helemaal bij hoort' en als een plezierige kant van het beroep van veehouder. Het is met andere woorden, een (expressieve) verrijking van hun beroep. Sommigen hadden altijd al bijzondere aandacht voor de natuur op hun bedrijf. Anderen moesten aanvankelijk over de streep worden getrokken maar kregen er later steeds meer aardigheid aan. Een enkeling is er aan begonnen om geen spelbreker te zijn en is het nadien blijven ervaren als iets waar je met goed fatsoen niet onderuit kunt (sociale motivatie).

Ook geënquêteerden die aan sociale verbreding doen - vooral boerinnen - zijn vooral aan te treffen in de linkerbovenhoek van het schema. De meest bepalende 'niet-economische' motieven worden wat anders ingevuld dan hierboven gebeurde. Op het snijvlak van sociale en expressieve motivatie ligt de behoefte om de sociale horizon te verruimen. Dit motief van horizonverruiming geldt overigens ook voor boerinnen die zich in de rechterbovenhoek bevinden, en die een externe baan hebben. Waarom de balans nu eens doorslaat naar een externe baan en dan weer naar sociale verbreding op het eigen bedrijf kan afhankelijk zijn van een complex van factoren:

- marktfactoren, gelegenheid om aan een baan te komen en sociale verbreding te starten en het inkomen uit externe baan vergeleken met dat uit sociale verbreding;
- situationele factoren binnen bedrijf/gezin, onder andere het hebben van kleine kinderen;
- intentionele factoren, vooral waardering van de gezinsbedrijfsituatie.

Een aantal boeren doet nadrukkelijk aan ontwikkelingsverruiming. De tweede activiteit dient dan vooral om inkomen te genereren wat de armslag vergroot om in conventionele melkveehouderij te investeren. In de praktijk komt dit vooral voor als ontwikkelingspluriactiviteit (tweede baan). Het past in een patroon van extreem hard werken, zuinig leven en waar mogelijk grond en quotum aankopen. Het past vooral in de bedrijfsopvatting van de zuinige boer.

Het spiegelbeeld van ontwikkelingsverruiming is wanneer de melkveehouderij in dienst komt te staan van sociale verbreding, ecologische verbreding of bedrijfsverdieping. Denk aan een bedrijf waar de melkveehouderij wordt opgevat als een toeristische attractie of als gelegenheid voor therapeutische tewerkstelling. In het geval van dominante ecologische verbreding zou de boer zijn keuzes binnen de melkveehouderij vooral beoordelen vanuit natuurspectief. Voorbeelden in de sfeer van bedrijfsverdieping zijn gevallen waarin het voerregime voor de koeien volledig wordt afgestemd op het maken van uitzonderlijke kazen, of het aankopen van melkquotum wordt bepaald door wat de huisverkoop

kan slijten of door het streven de verwerkingscapaciteit van apparatuur voor zelfkazerij volledig te benutten. In de enquête werd slechts een enkel voorbeeld aangetroffen van melkveehouderij in dienst van iets anders. Het betrof een voorbeeld in de sfeer van huisverkoop en zelf verwerken.

Overigens veranderde in de onderzochte groep het karakter van de melkveehouderij door bedrijfsverdieping wel vaker ingrijpend zonder dat er een afzonderlijke activiteit naast de melkveehouderij bij kwam. Bij biologische landbouw en wellicht ook bij streekproductie neemt de veelzijdigheid van de activiteit *binnen* de melkveehouderij wel toe.

Om het beeld compleet te maken wordt onderin het schema gewezen op de mogelijkheden dat de ondernemer de bedoeling heeft na verloop van tijd (a) door te gaan met een volwaardige onderneming maar zonder melkveehouderij of (b) het bedrijf niet langer te beschouwen als zijn belangrijkste inkomensbron en om te schakelen naar nevenberoeps- of hobby landbouw. Gevallen waarin de boer van plan is om melkveehouderij op termijn te vervangen door de nieuwe activiteit kwamen in de enquête niet aan het licht, wellicht met uitzondering van de boer die er over dacht om fulltime manegehouder te worden. Dat het uitwijken naar nevenberoeps - dan wel hobby - landbouw niet is aangetroffen, kan samenhangen met het selecteren voor de enquête van alleen melkveehouders. Een en ander impliceert dat nauwelijks meer in het bedrijf zou worden geïnvesteerd, iets wat zich moeilijker laat verenigen met het hebben van een melkveebedrijf dan met het aanhouden van een grondgebonden vleesveebedrijf.

Motieven/perspectieven voor nieuwe activiteiten	Activiteiten naast de eerste agrarische productietak				Externe baan
	nieuwe plattelandsactiviteiten		nieuwe landbouw		
	Ecologische dienstverlening	Sociale dienstverlening	Bedrijfsverdieping	Tweede tak	
Sociale horizon verruimen	Vooraf boer	Vooraf boerin			Vooraf boerin
'License to produce' ook PR voor gebied					
Eerste landbouwtak versterken (ontwikkelingsverruiming)					vooral boer die extern inkomen gebruikt voor investeringen
Aanvulling op eerste landbouwtak (vanwege onbenutte capaciteit)	gemakkelijk inpasbaar natuurbeheer	PM: melkveehouderij heeft anders dan akkerbouw en tuinbouw complete arbeidsfilm wat deze opties minder relevant maakt			
Taakverruiming binnen eerste landbouwtak			Bio-lb Streekprod		
Eerste landbouwtak dienstbaar maken aan nieuwe activiteit (ontwikkelingsverruiming)		b.v. zorgboerderij	b.v. kaas maken bepaalt landbouw		
Eerste landbouwtak (geleidelijk) vervangen door nieuwe activiteit	b.v. extensieve weidebouw met waardevolle natuur	b.v. camping op voormalig landbouwbedrijf			deeltijdlandbouw

Figuur 3.2 *Perspectieven waarbinnen omschakeling plaats vindt*  
 Classificatie gedeeltelijk ontleend aan Wilma de Vries (1995).

## 4. Boeren en boerinnen over de ontwikkeling van hun bedrijven

### 4.1 Ontwikkeling melkveehouderij

De vragen over de melkveehouderij zijn vrijwel altijd gesteld aan de boer. Reden was de meest voorkomende reactie op de tussenvraag: Wie van u voelt zich de eerst verantwoordelijke wanneer het op het bedrijf gaat over de melkveehouderij? Echter, de vraag over het ideale bedrijf is wel aan boer en boerin gesteld.

#### *Bescheiden start, dan naarstige uitbreiding*

Hoofdstuk 2 gaf een eerste indruk van de melkveehouderij. Het zijn vooral 'middenbedrijven'; uitgesproken grote en kleine bedrijven zijn zeldzaam.

Tabel 4.1 geeft een vrij uitvoerig beeld van de veranderingen die zich op de bedrijven hebben voltrokken in het recente verleden of die voor de nabije toekomst worden verwacht. Een hoofddruk is dat er sprake was en zal zijn van grote dynamiek. De enige punten waarop een meerderheid van de boeren zei dat er weinig of niets (maximaal 5%) is veranderd zijn (a) vaste arbeidsbezetting en (b) voeropbrengst (KVEM) van het grasland.

De talrijke (verwachte) veranderingen verdienen meestal het predikaat 'groei of ontwikkeling'. Globaal gesproken constateert of verwacht twee derde van de geënquêteerden dat de bedrijfsomvang in termen van hoeveelheid melk is toegenomen of zal toenemen. De achtergrond is meestal dat de melkproductie per koe toeneemt. Om dan evenveel koeien te kunnen blijven houden, zal melkquotum aangekocht of bij geleased moeten worden. Overigens blijft het hier veelal niet bij. Ongeveer de helft van de geënquêteerden constateert en verwacht dat het aantal melkkoeien op het bedrijf toeneemt.

Twee derde van de geënquêteerden constateert voor het recente verleden een daling van het mineralenoverschot. De helft van de geënquêteerden verwacht voor de toekomst een verdere daling. In het verleden leek dit vooral samen te hangen met een verminderde aankoop van krachtvoer en kunstmest. Bedenk hierbij dat de melkproductie per hectare vaker toe- dan afnam (respectievelijk 47 en 23%). Dit wijst op een verbetering van het technisch niveau op de bedrijven. De voeropbrengsten per hectare zijn toegenomen op 22% van de bedrijven, vermoedelijk vooral door verbeterde externe productieomstandigheden, beter graslandbeheer en management van de voederwinning. Uiteraard kan ook een rol spelen dat de conversie van voer naar melk verbeterde door toegenomen genetische mogelijkheden van koeien en beter veemanagement.

Tabel 4.1 Percentage van geenqueteerde bedrijven waarop een bepaald kenmerk van de melkveehouderij vermindert, gelijk blijft of toeneemt (n=32)

Kenmerken van melkveehouderij	Verandering in laatste 5 jaar				Verwachting komende 5 jaar				Niveau 1999
	-	0 tot 5%	+	Totaal	-	0	+	Totaal	
Arbeidskrachten (VAK)	10	67	23	100	-	93	7	100	2,0
Cultuurgrond (ha)	3	27	70	100	-	55	45	100	32
Melkkoeien (aantal)	17	40	43	100	7	43	50	100	50
Melkproductie (ton)	3	28	69	100	3	13	83	100	433
Melkproductie/koe (kg)	-	37	63	100	-	30	70	100	7.129
Melkproductie/ha	30	23	47	100	-	38	62	100	10.718
Kunstmest (N)/ha	58	42	-	100	3	90	7	100	?
Grasopbrengst (KVEM)/ha	7	71	22	100	3	90	7	100	?
Krachtvoer (kg)	54	33	13	100	10	80	10	100	?
Mineralen overschot (N/ha)	68	29	3	100	52	48	-	100	?

## 4.2 Op weg met verdiepte en verbrede bedrijfsontwikkeling

### 4.2.1 Inleiding

Dit hoofdstuk is gebaseerd op de volgende vragen in de enquête:

- hebt u een andere bedrijfsactiviteit naast gewone agrarische productie?
- *indien niet:* Is het waarschijnlijk/onwaarschijnlijk dat dit de komende 5 jaar wel komt?
- *indien wel:* Is het waarschijnlijk/onwaarschijnlijk dat u hieraan de komende 5 jaar meer gaat doen?

Per optie van verdieping/verbreding, werden vier antwoordmogelijkheden voorgelegd: zeer onwaarschijnlijk/onwaarschijnlijk/waarschijnlijk/zeer waarschijnlijk. Voor de respondenten die niet over twijfel tussen onwaarschijnlijk en waarschijnlijk konden heen-stappen, was er de niet voorgelegde uitwijkcategorie 'onwaarschijnlijk noch waarschijnlijk'.

De volgende opties werden voorgelegd:

- Inkomen toevoegen aan agrarische productie (*bedrijfsverdieping*):
  - verkoop aan huis
  - verwerken van producten, onder andere kaas
  - biologische of ecologische landbouw
  - streekproduct
  - overige bedrijfsverdieping,.....
- Betaald beheer van natuur, landschap, milieu (*ecologische verbreding*):
  - beheerslandbouw, niet via Den Hâneker
  - beheerslandbouw, via Den Hâneker
  - natuurbeheer, resultaatbeloning (Den Hâneker)

- overig betaald beheer .....
- Betaalde dienstverlening aan bezoekers platteland:
  - agrotourisme
  - andere recreatieve diensten, vooral manege
  - zorglandbouw, onder andere kinderopvang
  - overige sociale verbreding.....

Dit alles heeft betrekking op individuele boeren en boerinnen. Verbreding/verdieping is echter ook een fenomeen dat zich op streekniveau laat bestuderen. Het intermezzo op de volgende bladzijde geeft hiervan een indruk. Er wordt een vergelijking gemaakt tussen Alblasserwaard-Vijfheerenlanden, Waterland en Krimpenerwaard.

#### 4.2.2 Bedrijfsverdieping

Op 7 van de 33 bedrijven werd op de een of andere manier aan bedrijfsverdieping gedaan (tabel 4.2, kolom 1). Het komt vrij veel voor dat men diverse vormen van verdieping combineert, vooral verwerken en verkoop aan huis.

Op 5 bedrijven verwacht men voor de komende 5 jaar uitbreiding in verdiepingsactiviteiten. Met uitzondering van één geval betreft het uitbreiding van reeds aanwezige verdieping. De boeren die met het hele bedrijf al op de biologische toer zijn en voor de toekomst verwachten de melkveehouderij uit te breiden, vallen hier niet onder.

Tabel 4.2 Aantal bedrijven naar aanwezigheid en verwachte ontwikkeling van bedrijfsverdieping (BV)

Type bedrijfsverdieping (BV)	Met BV 1999	Met verwachte uitbreiding van BV		Met BV 2004
		bestaand	nieuw	
Verkoop aan huis	4	2	1	5
Verwerken van producten	3	3	-	3
Biologische melkveehouderij	3	2	-	3
Streekproductie	-	.	-	-
Overige verdieping	1	-	-	1
Totaal aantal bedrijven met BV	7	4	1	8
Als % van alle geënquêteerden	21%			24%

Profiel van bedrijven/boeren/boerinnen met bedrijfsverdieping:

- boerin heeft in geen van deze gevallen een baan buitenshuis (bij de anderen 30%);
- komt vooral voor op middelgrote melkveebedrijven (44% in 3e kwartiel heeft verdieping, tegen 8% in de drie andere kwartielen);
- veelal boeren en boerinnen die ook voelen voor agrotourisme (ideale bedrijf);
- veelal boerinnen (niet de boeren) die ook voelen voor natuurbeheer;
- idem, melkveehouderij op basis van dubbeldoelkoeien;

- boer zegt relatief vaak krap in arbeid zitten (waarschijnlijk vanwege arbeidsintensieve karakter verdiepingsactiviteiten: dus causaliteitsrichting van verdieping naar krapte);
- vooral bedrijven die volgens boer *niet* krap in de grond zitten (komt wellicht vooral doordat ruim in de grond zitten een voorwaarde is om naar biologische landbouw te kunnen omschakelen).

Alles bijeengenomen lijkt dit te betekenen dat de aanwezigheid van bedrijfsverdieping sterk is ingebed in specifieke beroepsopvattingen van boer en boerin en dat het een versterkt beroep doet op de productiefactoren grond en arbeid. Dit laatste betekent dat bedrijfsverdieping en een baan buitenshuis moeilijk zijn te combineren. Voor het combineren van bedrijfsverdieping en ecologische en sociale verbreding kan gelden dat dit inhoudelijk gezien mooie combinaties zijn, die ook goed klikken met de opvattingen van de betreffende boeren en boerinnen, maar dat de beschikbare hoeveelheid arbeid gemakkelijk een struikelblok kan vormen.

#### 4.2.3 Ecologische verbreding

Tabel 4.3 laat zien hoeveel bedrijven aan ecologische verbreding (agrarisch natuurbeheer) doen en hoeveel ondernemers voor de toekomst overwegen om hierin te starten of uit te breiden. Tussen haakjes staan de aantallen inclusief de bedrijven waar de boer/boerin niet helemaal uitsluit hierin te starten of uit te breiden. De indruk is namelijk dat de uitspraak 'dit sluit ik niet uit' veelal betekent dat men bezig is toe te groeien naar de gedachte om in natuurbeheer uit te breiden of te starten.

Aan de voorkant van de tabel wordt een onderscheid gemaakt tussen het rechtstreeks afsluiten van contracten met de overheid (Dienst Landelijk Gebied van het Ministerie van LNV) en twee categorieën waarin er een contract is tussen boeren en de eigen Natuurvereniging, die door de overheid wordt gesubsidieerd (op basis van convenant/gebiedscontracten). Rechtstreekse contracten met de overheid impliceren gewoonlijk dat de boer zich belangrijke beperkingen oplegt in de bedrijfsvoering (vooral uitgestelde maaidatum) en dat de betaling een vergoeding is voor hierdoor gederfde inkomsten. Contracten met de Natuurvereniging houden gewoonlijk in dat de boer ten behoeve van de natuur maatregelen neemt die in zijn bestaande bedrijfsvoering inpasbaar zijn waarbij de betaling afhankelijk is van het behaalde resultaat (bijvoorbeeld aantal nesten, gespecificeerd naar weidevogelsoort).



Tabel 4.3 Aantal bedrijven naar aanwezigheid en verwachte ontwikkeling van ecologische verbreding (EV)

Type Ecologische Verbreding (EV)	Met EV 1999	Uitbreiding in EV a)		Met EV 2004 a)	
		bestaand	nieuw		
Beheerslandbouw, niet via Den Hâneker	7	- (1)	1 (2)	8	(9)
Beheerslandbouw, wel via Den Hâneker	4	-	1 (3)	5	(7)
Resultaatbeloning, via Den Hâneker	14	3 (4)	2 (5)	16	(19)
Overig betaald beheer	4	2	(1)	4	(5)
Totaal aantal bedrijven met EV	16	4 (6)	3 (6)	19	(22)
Als % van alle geënquêteerden	48%			58%	(67%)

a) (...) = inclusief geënquêteerden die deze optie niet helemaal uitsluiten.

- Profiel van bedrijven/boeren/boerinnen met ecologische verbreding:
- boer en boerin hebben vaak middelbaar of hoger opleidingsniveau;
  - boer (niet boerin) heeft vrij zelden baan buitenshuis;
  - grondsoort wordt relatief vaak beoordeeld als gunstig;
  - verkaveling en ontsluiting worden relatief vaak gezien als ongunstig;
  - bedrijf zit volgens boer relatief vaak ruim in de grond;
  - bedrijf is veelal een middelgroot bedrijf (3e kwartiel);
  - bedrijf heeft veelal een hoog melkquotum per hectare;
  - boer vindt relatief vaak dat een melkrobot past bij het ideale bedrijf;
  - idem, dat agrotourisme past bij het ideale bedrijf;
  - boer is nog meer dan anderen afkerig van het hebben van een 'spannend bedrijf'.

Een totaalindruk is dat ecologische verbreding vooral voorkomt bij boeren die als melkveehouder het uiterste uit hun bedrijven halen (hoog quotum per hectare), maar tegelijkertijd oog hebben voor wat de samenleving van hen verwacht. Deze boeren proberen het bedrijf langs twee sporen te ontwikkelen: (a) een eigentijds melkveebedrijf (melkrobot) en (b) een bedrijf waar je de buitenwereld mee onder ogen kunt komen. Natuurbeheer appelleert niet aan een behoefte aan enerverend ondernemerschap, het inkomen uit agrarisch natuurbeheer is wel 'mooi meegenomen'. Opmerkelijk is dat niets blijkt van een samenhang tussen affiniteit met biologische landbouw en het toepassen van natuurbeheer. Eerder bleek uit een factoranalyse op affiniteiten in verband met het ideale bedrijf, dat de affiniteit met respectievelijk natuurbeheer en biologische landbouw samenging met twee andere affiniteiten (agrotourisme en dubbeldoelkoeien) in één dimensie 'alternatieve boer'.

## Intermezzo: Verbreding op streekniveau

Hoe verbreding op gang kan komen bleek in de Alblasserwaard-Vijfheerenlanden uit de manier waarop op 10 december 1999 oudgedienden bij de viering van het eerste lustrum van de Natuurvereniging vertelden over het oprichten in 1983 van een voorloper van Den Hâneker namelijk de Werkgroep Alblasserwaard-Vijfheerenlanden (WAV). Religieuze achtergronden speelden een belangrijke rol. Het woord Rentmeesterschap, ook in relatie tot het mooie polderland, viel diverse keren. Het oprichten van WAV vloede voort uit een zendings- en ontwikkelingsproject vanuit deze regio in Latijns Amerika. De boodschap die men daar bracht was 'laat het niet allemaal over je heen komen, maar trek het initiatief naar je toe'. Deze boodschap kwam als een boemerang over de oceaan terug. Dit gebeurde toen de Zuid-Hollanders hun gebied aan Amerikaanse gasten lieten zien, en vertelden over wat er allemaal aan natuurplannen en verstedelijking op hen af kwam. Aanleiding voor het oprichten van WAV was de Latijns Amerikaanse opmerking: 'Julie zeiden toch, laat het niet allemaal over je heen komen maar trek het initiatief naar je toe'.

In Waterland werd eveneens in 1983 een voorloper opgericht van een Natuurvereniging. Het betrof de Vereniging voor Vrijwillig Weidevogelbeheer. Ook hier was het meer dan slechts het behartigen van belangen, met name tegenover de dreiging dat Waterland-Oost een ruilverkaveling zou krijgen die, net als de reeds volde done verkaveling in Waterland-West, de traditionele gebiedsinrichting zou laten voortbestaan of zelfs herstellen. Het lokale initiatief werd, net als in Alblasserwaard-Vijfheerenlanden, mede ingegeven door positieve motieven zoals liefde voor landschap en de daarmee verbonden natuur. Een belangrijk verschil was de veel meer seculiere sociaal-culturele context van het lokale initiatief in Waterland vergeleken met de religieuze inbedding in Alblasserwaard-Vijfheerenlanden. Een voorman die zoals Henk Spaans uit Waterland, gemeenteraadslid is voor een sociaal-democratische partij lijkt binnen de agrarische wereld van Alblasserwaard-Vijfheerenlanden vrijwel ondenkbaar. Het Waterlandse initiatief uit de jaren tachtig lijkt vergeleken met WAV meer een kind te zijn van de verlichting, met name van het idee dat verstandige mensen elkaar moeten zien te vinden in verbeteringsprojecten (boeren en vogelbeschermers) en minder vanuit een verplichtend gevoel het erfgoed van voorgaande generaties in stand te houden en door te geven. Behalve een verschil in levensbeschouwing (vrijzinnig versus orthodox) is hierbij ook de vanouds overwegende rechtspositie voor boeren van belang. Waterland kende vanouds veel 'onthechte' pachtboeren tegenover de sterker 'gehechte' eingegeërfde boeren van Alblasserwaard-Vijfheerenlanden. De sociaal-culturele bagage is ook verschillend doordat de coöperatieve beweging na de landbouwcrisis van de vorige eeuw veel meer weerklank vond bij boeren boven het IJ, onder andere Waterland, dan bij hun collega's onder Amsterdam met Alblasserwaard-Vijfheerenlanden op de zuidelijke flank van het Westelijk Weidegebied. De snelle populariteit van de Vereniging voor Vrijwillig Weidevogelbeheer in Waterland zal verder in de hand zijn gewerkt doordat er ook eerder al vrij veel boeren waren met weidevogels als hobby (eieren zoeken en nesten beschermen).

Verbreding vloede in de jaren tachtig in Waterland en Alblasserwaard-Vijfheerenlanden primair voort uit het besef dat je met positieve actie (voor agrarische structuurverbetering en verbreding) verder komt dan met alleen oppositie te voeren tegen onwelgevallige overheidsplannen. In beide huidige koplopergebieden sloeg de balans binnen de boerenwereld door ten gunste van 'positieve actie'.

Dat dit ook anders kan verlopen leert het voorbeeld van de Krimpenerwaard. Dit vanouds intensieve en (dankzij hard werken) welvarende veehouderijgebied (melkvee, varkens, boerenkaas) had in 1957 een naar latere perceptie, landbouwvriendelijke ruilverkaveling bij een proefstemming afgewezen omdat deze niet nodig werd geacht. Midden jaren tachtig deed een boerenwerkgroep agrarische structuurverbetering een voorzichtige poging tot een herkansing, mede ingegeven door het zien van verbeteringen in de agrarische productieomstandigheden aan de overkant van de Lek (Alblasserwaard) en de opkomende natuurvriendelijke plannen van de overheid. De werkgroep had echter het gevoel bij de provincie geen voet tussen de deur te krijgen, een ervaring die de proporties aannam van een frustratie toen 'negatieve actie' (het omzagen van knotwilgen) van een boerenactiegroep wel werd beloond met een uitnodiging om in het provinciehuis te komen overleggen.

#### 4.2.4 Sociale verbreding

Er waren 6 bedrijven (18%) met sociale verbreding in de onderzoeksgroep, overwegend agrotourisme. Op drie bedrijven verwacht de boer of de boerin dat er de komende 5 jaar sociale verbreding komt, terwijl drie anderen dit niet uitsluiten. In de toekomst zou wellicht ongeveer een kwart (27%) van de bedrijven in economische zin aan sociale verbreding doen. De toevoeging 'in economische zin' is van belang omdat enkele boerengezinnen uit puur ideële motieven aan opvang doen terwijl een groter aantal meedoet aan initiatieven als jaarlijkse open dagen van landbouwbedrijven.

Tabel 4.4 Aantal bedrijven naar aanwezigheid en verwachte ontwikkeling van sociale verbreding (SV)

Type Sociale Verbreding (SV)	Met SV 1999	Met verwachte uitbreiding in SV		Met SV 2004
		bestaand	nieuw	
Agrotourisme	4	1	-	4
Andere recreatieve diensten	1	1	-	1
Zorglandbouw, o.a. kinderopvang	1	1	2	3
Overige sociale verbreding	1	-	1	2
Totaal aantal bedrijven met SV	6	3	3	9
Als % van alle geënquêteerden	18%			27%

Profiel van bedrijven/boeren/boerinnen met sociale verbreding:

- het is meestal de vrouw die de (sociale) verbredingstak doet;
- komt vooral voor in gezinnen waar de man in huishouding helpt;
- komt zelden voor op bedrijven waar boer en/of boerin buitenshuis werken;
- komt vooral voor op bedrijven waar men naar eigen oordeel ruim in de arbeid zit;
- gaat zelden samen met affiniteit met een 'spannend bedrijf';
- gaat bij boerin vaak samen met affiniteit met natuurbeheer;
- gaat bij boer (waar boerin doet aan sociale verbreding) samen met affiniteit met een tweede agrarische productietak;
- komt vooral voor op bedrijven met een middelgrote melkveestapel (3e kwartiel);
- idem, op middelgrote en grootste bedrijven in termen van melkquotum;
- idem, op 'middenbedrijven' in hectares gemeten (2e en 3e kwartiel);
- komt vooral voor op bedrijven met het hoogste melkquotum per koe.

Sociale verbreding komt vooral voor op bedrijven waar men zoekt naar een zinvolle en renderende besteding van arbeid die 'over' is, hoewel het gemiddeld beslist niet de kleinste bedrijven betreft. De volgorde van de termen 'zinvol' en 'renderend' is niet toevalig. Net als voor ecologische verbreding en bedrijfsverdieping is het economisch motief niet onbelangrijk, maar andere motieven lijken een hoofdrol te spelen. Bij sociale verbreding gaat het daarbij vooral om motieven van *boerinnen*, waarbij het vooral gaat om een

mengeling van altruïstische (wat doen voor mensen die het nodig hebben) en meer op de eigen persoon gerichte motieven (onder de mensen komen). Het lijkt vooral te gaan om boerinnen die zo verknocht zijn aan eigen bedrijf en platteland dat het zoeken van een baan buitenshuis als manier om de sociale horizon te verruimen niet in aanmerking komt.

### 4.3 Tussen ideaal en werkelijkheid

Tabel 4.5 laat zien hoe de verhouding ligt tussen fundamentele voorkeuren van boeren en boerinnen (affiniteiten) en wat zij, mogelijk onder de druk van omstandigheden en in het verlengde van hun voorgeschiedenissen, feitelijk doen.

Tabel 4.5 Boeren en boerinnen tussen ideaal en werkelijkheid (in procenten, n=33)

Ideaal a) en 'realiteit' b):	Biologische landbouw		Agrarisch natuurbeheer		Agrotoerisme	
	boer	boerin	boer	boerin	boer	boerin
Niet het ideaal, geen realiteit	55	58	24	21	64	58
Niet het ideaal, wel realiteit	3	-	9	27	9	3
Wel het ideaal, geen realiteit	36	33	9	12	15	21
Wel het ideaal, wel realiteit	6	9	58	40	12	18
Totaal	100	100	100	100	100	100

a) Afgeleid uit reacties op de vraag naar het karakter van het eigen ideale bedrijf; b) Inclusief voornemens.

Het interessantst is de categorie waar een potentieel lijkt te bestaan voor een verdere vergroting van het aantal bedrijven met verdieping/verbreding (categorie 'wel het ideaal, geen realiteit').

*Groot potentieel voor biologische melkveehouderij, maar .....*

Het potentieel voor uitbreiding van verbreding/verdieping is het grootst waar het gaat om biologische landbouw. De categorie 'wel het ideaal, geen realiteit' herbergt in dit opzicht ongeveer eenderde van alle geënquêteerde boeren en boerinnen. Bedenk echter dat het benutten van dit potentieel niet alleen wordt bepaald door 'affiniteit' maar ook afhankelijk is van 'mogelijkheden'.

Een analyse van mogelijkheden en onmogelijkheden kan zich enerzijds vooral concentreren op bedrijfsniveau. Een belangrijk gegeven lijkt dan te zijn dat vrij veel geënquêteerde boeren zeggen krap in de grond te zitten. Een conventionele boer die net voldoende grond heeft en met een gelijkblijvende melkproductie (= met meer koeien) wil omschakelen naar biologische melkveehouderij zal ongeveer 20% meer grond nodig hebben. Een serieuze analyse naar mogelijkheden en onmogelijkheden van uitbreiding van biologische melkveehouderij zal zich anderzijds ook moeten richten op markt en sector niveau. Dat op termijn de helft van alle melkhouders (dat wil zeggen alle 'liefhebbers')

omschakelt naar biologische melkveehouderij lijkt vanuit de markt gezien alleen realistisch wanneer de Veenweiden een betere locatie zouden vormen voor biologische melkveehouderij dan andere melkveehouderij gebieden. Dit zou dan de basis moeten leggen voor een vergroot marktaandeel van deze gebieden binnen de biologische productie. Deze relatieve productievoordelen lijken voor de Veenweiden op te gaan voor zover zij een verlaagd waterpeil hebben, waardoor versnelde mineralisatie van de bodem optreedt en er een flinke dosis 'natuurlijke stikstof' vrijkomt voor een snelle groei van het gras. Op deze gronden zou ook op aangepaste wijze snijmaïs kunnen worden geteeld (bijvoorbeeld 'doorzaaien' van maïs in de graszode), wat zou zorgen voor een zetmeelrijke aanvulling op het eiwitrijke voer van grasland. Overigens is de behoefte aan snijmaïs of zetmeelrijk krachtvoer op biologische bedrijven minder omvangrijk omdat het gras minder eenzijdig eiwitrijk is.

Voor veengebieden met een hoge waterstand lijkt een groot marktaandeel binnen de biologische productie alleen realistisch wanneer er biologische streekmerken komen, die het publiek weten te overtuigen dat werkelijk duurzame melkveehouderij in Veenweiden (onder andere kruidenrijke weiden in hoogwatergebieden) zodanige bijzondere kwaliteiten verleent aan melk en kaas, dat dit een meerwaarde vertegenwoordigt ten opzichte van 'gewone biologische producten'. Het recente mislukken van het streekmerk 'Veenweidekaas' stemt in dit opzicht weinig hoopvol.

#### *Potentieel voor ecologische verbreding bijna uitgeput?*

Voor ecologische verbreding lijkt het potentieel voor verdere uitbreiding in de breedte (= aantal deelnemers) bijna uitgeput. Boeren die niet aan ecologische verbreding doen, voelen hier in het algemeen ook weinig voor.

Uitbreiding van ecologische verbreding zal vooral plaats vinden op bedrijven waar de boer hier op beperkte schaal aan begon en later geneigd is om - afhankelijk van opgedane ervaringen - uit te breiden naar nieuwe vormen van inpasbaar agrarisch natuurbeheer. Na het deelnemen aan programma's voor betaalde bescherming van weidevogels kan dit bijvoorbeeld worden uitgebreid met het 'cultiveren' van bijzondere natuurwaarden in perceelsranden en overhoeken (onder andere stukjes plasdras).

Alles bijeengenomen lijkt er in de toekomst voor natuurwaarden in toenemende mate een mozaïeksituatie te ontstaan: een mengeling van enerzijds overwegend conventionele bedrijven en anderzijds biologische bedrijven en (andere) bedrijven waarop veel aan agrarisch natuurbeheer wordt gedaan. Op de grootste groep bedrijven zal echter een mozaïeksituatie ontstaan binnen het eigen bedrijf. Het grootste deel van de grond is dan in gebruik voor intensieve weidebouw maar daarnaast zijn er beeldbepalende stroken en plekken met bijzondere natuurwaarden.

#### *Potentieel voor sociale verbreding beperkt tot niet onbelangrijke minderheid*

Voor sociale verbreding lijkt het potentieel zich te beperken tot een niet onbelangrijke minderheid van de bedrijven. Daarbij zal zich binnen individuele bedrijven en in de streek een wisselwerking voordoen tussen bedrijfsverdieping/ecologische verbreding enerzijds en sociale verbreding anderzijds. Bedrijfsverdieping en ecologische verbreding maken het platteland extra waardevol als een oord waar het goed toeven is in recreatie en zorg. Tege-

lijkertijd kan sociale verbreding het maatschappelijk draagvlak voor collectieve financiering van ecologische verbreding versterken, terwijl het ook extra mogelijkheden biedt om reclame te maken voor de producten van bedrijfsverdieping. Overigens kunnen openstelling van landbouwgronden voor het publiek (niet primair als economische activiteit), en een toeristische ontsluiting tussen de agrarische bedrijven door, er evenzeer voor zorgen dat er een beeldmerk van de streek wordt uitgedragen dat economisch is te exploiteren.

## 5. Vertrouwen in eigen capaciteiten en netwerken

### 5.1 Inleiding

Deze studie maakt een onderscheid tussen human en social capital. Human capital is gelegen in de individuele beroeps capaciteiten, social capital bestaat uit de ondersteuning die iemand ondervindt in zijn of haar beroepsuitoefening vanuit sociale netwerken. Dit hoofdstuk wil met name laten zien welke rol netwerken, en het participeren daarin van boeren/boerinnen, spelen bij de ontwikkeling van bedrijfsverbreding en verdieping.

### 5.2 Beroeps capaciteiten

#### 5.2.1 Belang en aanwezigheid van uiteenlopende beroeps capaciteiten

Wat zijn de belangrijkste eisen die het beroep van boer/boerin aan u stelt? Deze vraag werd de geënquêteerden aan het eind van het interview gesteld. Zij kregen hierbij zes persoonlijke kwaliteiten voorgelegd. De voorgelegde kwaliteiten waren:

- *vakmanschap* in werken met plant en dier;
- *ondernemerschap* in bepalen van bedrijfsbeleid
- *organisatorische vaardigheden* in het runnen van het bedrijf;
- *contactuele vaardigheden* in omgaan met mensen;
- *administratieve vaardigheden* in beheren van gegevens;
- *technische vaardigheden* in het omgaan met machines en apparatuur.

Kunt u hieruit selecteren welke kwaliteiten voor uw beroep de belangrijkste zijn? Welke twee kwaliteiten lijken u alles bijeengenomen, nog het minst belangrijk? Kunt u ook aangeven wat bij uzelf de twee sterkste kwaliteiten zijn? Op welke twee punten bent u het minst sterk?

*Uitkomsten: beroeps capaciteiten, belang en aanwezigheid*

De tabellen 5.1 en 5.2 laten zien hoe boeren en boerinnen reageerden op bovenstaande vragen. De belangrijkste informatie uit de tabellen wordt hieronder in een pijlenschema samengevat.



Figuur 5.1 Welke beroepskwaliteiten halen boeren/boerinnen naar voren en welke schuiven zij naar achteren?



Tabel 5.1 Boeren naar hun mening over belang en aanwezigheid van een bepaalde beroeps capaciteit (in procenten, n=33)

	Vorgelegde beroeps capaciteiten					
	vakman	ondernemer	organisator	contactueel	administratief	technisch
<i>Eisen van beroep aan boer</i>						
- minst belangrijke	3	3	15	61	33	52
- tussengroep	24	15	67	33	58	42
- meest belangrijke	73	82	18	6	9	6
Totaal	100	100	100	100	100	100
<i>Eigen sterkste/minst sterke kant</i>						
- minst sterke kant	3	-	12	24	61	27
- tussengroep	55	52	46	67	33	30
- meest sterke kant	42	48	42	9	6	43
Totaal	100	100	100	100	100	100

Tabel 5.2 Boerinnen naar hun mening over belang en aanwezigheid van een bepaalde beroeps capaciteit (in procenten, n=33)

	Vorgelegde beroeps capaciteiten					
	vakman	ondernemer	organisator	contactueel	administratief	technisch
<i>Eisen van beroep aan boerin</i>						
- minst belangrijke	6	12	9	24	9	64
- tussengroep	61	55	58	58	61	33
- meest belangrijke	33	33	33	18	30	3
Totaal	100	100	100	100	100	100
<i>Eigen sterkste/minst sterke kant</i>						
- minst sterke kant	12	15	3	9	9	64
- tussengroep	70	73	64	67	48	33
- meest sterke kant	18	12	33	24	42	3
Totaal	100	100	100	100	100	100

Het blijkt dat boeren als belangrijkste beroepskwaliteiten naar voren halen (a) ondernemerschap en (b) vakmanschap. Zij rekenen deze niet alleen tot de belangrijkste kwaliteiten voor het boerenberoep maar achten die bovendien bij hen zelf in ruime mate aanwezig. De minst belangrijke kwaliteiten in hun beroep zijn volgens veel boeren (1) technische, (2) contactuele en (3) administratieve vaardigheden. Het zijn tevens de kwaliteiten die het minst worden genoemd als een sterke kant van de eigen persoon. De kwaliteit 'organisatorische vaardigheden' is in het pijlschema voor boeren voorzien van een

vraagteken. Veel boeren vinden dat deze kwaliteit wel sterk bij de eigen persoon aanwezig is, maar voor hun gevoel niet tot de kerncompetenties van het beroep behoort.

Bij boerinnen openbaart zich een heel ander profiel van beroeps- en zelfbeoordelingen. Kwaliteiten die het meest naar voren worden geschoven zijn (a) organisatorische en (b) administratieve vaardigheden. Dit zijn voor hen kerncompetenties van het beroep waarover zij ook zelf ruimschoots beschikken. De kwaliteiten vakmanschap en ondernemerschap zijn van een vraagteken voorzien, omdat boerinnen veelal zeggen dat deze voor het beroep van veel belang zijn maar daar meestal aan toevoegen dat deze minder bij de eigen persoon aanwezig zijn. Boerinnen schuiven in het algemeen nog nadrukkelijker dan hun mannen de beroepskwaliteit technische vaardigheden naar achteren. De beroepskwaliteit 'contactuele vaardigheden' is vermeld met een vraagteken; veel boerinnen vinden zich hierin wel relatief sterk (een groot verschil ten opzichte van hun mannen), maar het gaat niet om een kerncompetentie van het eigen beroep.

### 5.2.2 Beroepscapaciteiten en bedrijfsontwikkeling

De belangrijkste indruk uit de analyse van de relatie tussen de zelf waargenomen beroepscapaciteiten en bedrijfsontwikkeling lijkt te zijn dat het ontbreken van contactuele vaardigheden vaak samengaat met bedrijfsinkrimping en wellicht op termijn met het opheffen van bedrijven. Verder bevat het materiaal aanwijzingen dat 'de ondernemer' meer dan 'de vakman' is ingesteld op intensivering. Verder is het in het licht van de verplichte mineralenboekhouding en heffingen op te hoge overschotten opmerkelijk dat affiniteit met boekhouden bij de boerin relatief vaak samengaat met het verhogen van de melkproductie per hectare.

Boeren die zichzelf zien als vakman, richten zich minder dan de anderen op intensivering in de zin van een toenemende melkproductie per hectare. Van deze 13 boeren heeft 30% de melkproductie per hectare verhoogd, van de 15 anderen is dit 67%.

Boeren die zichzelf zien als ondernemer richten zich relatief vaak op intensivering in de zin van het aankopen van meer krachtvoer. Van deze 15 boeren heeft 93% de hoeveelheid krachtvoer vergroot, van de andere 15 is dit 40%.

Bij boerinnen hangt een positieve zelfbeoordeling op het punt van administratieve vaardigheden positief samen met het verhogen van de melkproductie per hectare. Van deze 15 boerinnen is 73% boerin op een bedrijf waar de melkproductie per hectare toenam. Van de andere 15 is dit 33%.

Onder de 10 bedrijven waar zowel de boer als de boerin over uitmuntende contactuele vaardigheden zeiden te beschikken, kwamen geen gevallen van bedrijfsverkleining voor, terwijl dit op 45% van de andere bedrijven wel het geval was.

Technische boeren richten zich relatief vaak op intensivering in termen van een toenemende melkproductie per hectare. Van deze 12 boeren heeft 83% de melkproductie per hectare zien toenemen, van de 17 anderen is dit 47%.

## 5.3 Netwerken

### 5.3.1 Participeren in organisaties

Op iets meer dan de helft van bedrijven is iemand - vrijwel altijd de man - lid van de Natuurvereniging Den Hâneker. Bijna drie kwart van de boeren op deze bedrijven zegt regelmatig minstens een keer per maand, deel te nemen aan de activiteiten van een bestuur, werkgroep of studieclub (van de niet-leden 24%). Van de boerinnen neemt slechts 12% aan dergelijke activiteiten deel, wat overigens meer is dan bij de boerinnen op bedrijven die niet zijn aangesloten bij Den Hâneker (0%). Vergeet niet dat het hier veelal gaat om jonge vrouwen met (soms veel) jonge kinderen. Het grote verschil in het deelnemen aan bedrijfs-externe activiteiten tussen boeren en boerinnen hangt wellicht samen met de rolverdeling binnen het gezin. Het is denkbaar dat het verschil in externe participatie kleiner wordt zodra veel van deze boerinnen 'uit de kleine kinderen' zijn.

Tabel 5.3 Percentage boeren en boerinnen die wel of niet actief zijn buiten het eigen bedrijf en (als gezin) wel of niet lid zijn van de Natuurvereniging Den Hâneker

Bent u buiten uw bedrijf actief in een bestuur, werkgroep of studieclub?	Lidmaatschap Den Hâneker				Totaal	
	nee		ja			
	boer	boerin	boer	boerin	boer	boerin
Niet	50	85	29	65	39	67
Tot 1 x per maand	25	15	18	23	21	18
Vaker	24	-	73	12	39	6
Totaal	100	100	100	100	100	100

#### *Sterke samenhang tussen externe participatie en verbreding/verdieping*

Er is een sterke samenhang gevonden tussen het toepassen van verbreding/verdieping en het actief zijn van de boer in een bestuur, werkgroep of studieclub (tabel 5.4). Dit hoeft niet helemaal te verwonderen want het starten met verbreding/verdieping impliceert veelal dat men toetreedt tot de Natuurvereniging of een ketenorganisatie (paragraaf 6.4). Zelf actief te worden in een dergelijke organisatie is echter niet verplicht. Dit maakt dat de geconstateerde (sterke) samenhang tussen verbreding/verdieping en het actief zijn buiten het eigen bedrijf toch zeer opmerkelijk is.

Tabel 5.4 *Bedrijven die zich richten op verdieping of verbreding, als percentage van respectievelijk het aantal bedrijven dat wel of niet actief is in een vereniging, dat wel of geen lid is van Den Hâneker, en van alle bedrijven*

Verdiepte of verbrede bedrijfs-ontwikkeling, eventueel in overweging	Actief in vereniging		Lid Den Hâneker		Alle bedrijven
	nee	ja	nee	ja	
Bedrijfsverdieping	8	30	12,5	29	21
Ecologische verbreding	46	75	37,5	94	67
Sociale verbreding	8	35	6	35	21
Verdieping of verbreding	62	80	50	94	73

Het profiel van boeren die actief zijn in verenigingen en organisaties:

- bovengemiddelde bedrijfsomvang in aantal melkkoeien;
- idem, bedrijfsomvang in termen van melkquotum;
- (in mindere mate) een relatief hoge melkproductie per koe;
- gemiddeld een wat hogere schoolopleiding.

Leden van Den Hâneker hebben globaal gesproken hetzelfde profiel maar dan minder pregnant. Zij onderscheiden zich gemiddeld ook van de anderen door een hogere melkproductie per hectare.

Er blijkt een aanzienlijk verschil te zijn in de perceptie van eigen beroepskwaliteiten tussen boeren die actief zijn buiten het eigen bedrijf en anderen. Het verschil tussen leden en niet-leden van Den Hâneker is wat dit betreft vrij klein.

Tabel 5.5 *Respondenten (boer of boerin) met positieve zelfbeoordeling, als percentage van respectievelijk het aantal respondenten dat wel of niet actief is in een vereniging, dat wel of geen lid is van Den Hâneker, en van alle respondenten*

Kunt u aangeven wat bij uzelf sterke kwaliteiten zijn	Actief in vereniging		Lid Den Hâneker		Alle respondenten
	nee	ja	nee	ja	
Vakmanschap	31	75	50	59	55
Ondernemerschap	46	60	62	47	55
Organisatorisch	38	65	50	59	55
Contactueel	15	40	31	29	30
Administratief	46	60	56	41	48
Technisch	77	20	50	35	42

Boeren die actief zijn buiten het eigen bedrijf benadrukken extra de kwaliteiten die naar voren komen als centrale kwaliteiten in het boerenberoep (vooral vakmanschap en ondernemerschap). Boeren die niet actief zijn buiten het eigen bedrijf hebben minder dan

anderen de neiging om 'technische vaardigheden' naar achteren te schuiven, soms behoren zij zelfs tot de uitzonderingen die deze vaardigheid naar voren halen.

### 5.3.2 Bronnen van informatie en advies

Tabel 5.6 rangschikt 8 bronnen van informatie en advies in volgorde van het belang dat boeren hieraan hechten voor het uitoefenen van hun beroep.

Bronnen die hoog scoren zijn: (a) leveranciers en afnemers, waaronder vooral de zuivelketen en (b) zelf uitproberen en goed kijken en luisteren naar hoe collega's het aanpakken.

Bronnen van informatie die laag scoren zijn (c) overheden en (d) contacten met het grote publiek.

In een tussengroep maar aan de bovenkant, treffen wij aan: (e) onderzoek en voorlichting, waaronder ROC Zegveld en (f) dienstverleners en particuliere adviseurs, waaronder boekhouders, banken en veeartsen.

In de tussengroep maar aan de onderkant, zijn te vinden (g) landbouworganisaties, inclusief Den Hâneker en (i) analyse van geregistreerde gegevens.

Tabel 5.6 Veehouders naar hun mening over het belang van diverse informatiebronnen (in procenten)

Bronnen van informatie	Minst belangrijk	Tussengroep	Meest belangrijk	Totaal (n = 33)
Leveranciers en afnemers, <i>onder andere melkfabriek</i>	6	30	64	100
Zelf uitproberen en afkijken van andere bedrijven	9	33	58	100
Onderzoek en voorlichting, <i>onder andere ROC Zegveld</i>	9	42	49	100
Dienstverleners en part. adviseurs, <i>onder andere bank, boekhouder en veearts</i>	24	36	40	100
Landbouworganisaties, <i>onder andere WLTO en Den Hâneker</i>	6	67	27	100
Analyse geregistreerde gegevens, <i>eigen bedrijven bedrijfsvergelijking</i>	18	61	21	100
Overheden, <i>Brussel, Den Haag, Provincie en Waterschap</i>	49	45	6	100
Contacten met het grote publiek, <i>bijvoorbeeld klanten verkoop aan huis</i>	76	18	6	100

Den Hâneker komt als informatiebron sterk naar voren in een reactie op een vervolgvraag voor boeren met natuurbeheer over wat zij voor deze aanvullende activiteit de belangrijkste bron van informatie en advies vinden. Op de eerste plaats komt dan:

- Den Hâneker (12x);
- zelf uitproberen (9x);
- publiek (4x);
- overheden (3x).

## 6. Organiseren van een markt voor nieuwe producten en diensten

### 6.1 Inleiding

Het voorgaande wekt de indruk dat er een tweedeling binnen de boerenwereld optreedt. Aan de ene kant zijn er ontwikkelingsbedrijven met boeren/boerinnen die volop meedoen aan georganiseerde contacten en aan de andere kant zijn er bedrijven met veel minder ontwikkeling (melkveehouderij en verbreding/verdieping) met bedrijfshoofden die veel minder naar buiten treden. De integratie van boeren/boerinnen in beroepsorganisaties kan worden opgevat als een vorm van 'sociaal kapitaal'. In dit hoofdstuk gaat het in het bijzonder om organisaties voor het 'slijten' van groene dienstverlening (ecologische verbreding, sociale verbreding en bedrijfsverdieping).

### 6.2 Oordeel boeren/boerinnen over zoekrichtingen om hun aanbod te organiseren

In deze paragraaf gaat het strikt genomen niet over supportsystemen (social capital) maar over hoe je een ruilverhouding kunt organiseren tussen boeren die nieuwe plattelandsproducten en diensten verzorgen, en niet-boeren die deze afnemen. Organisatievormen die ruil mogelijk maken vormen echter wel een voorwaarde voor boeren om verbreding/verdieping toe te kunnen passen. In de interviews is aan degenen met affiniteit voor de betreffende vorm van verbreding/verdieping gevraagd wat zij de beste manier vinden om boeren te belonen voor natuurbeheer, om aan klanten te komen voor agrotourisme of om bijzondere producten af te zetten. Tabel 6.1 geeft een overzicht van de reacties.

Voor het agrarisch natuurbeheer verwacht men het meest van een regionale organisatie zoals Den Hâneker die een specifiek op verbreding/verdieping gerichte doelstelling heeft. Op de tweede plaats, als minder concrete optie, komen lokale overheden met name het Waterschap, dat contracten afsluit met individuele boeren of met groepen boeren (bijvoorbeeld polder). De reacties op deze opties zijn overigens uiteenlopend, sommigen vinden het een aardig idee terwijl anderen de gedachte ver van zich werpen. Ook het instrument van 'goedkope of gratis pacht' gekoppeld aan natuurvriendelijke beperkingen roept uiteenlopende reacties op. De traditionele beheerslandbouw waarin de centrale overheid contracten afsluit met individuele boeren, leverde veel meer negatieve dan positieve reacties op. Een verklaring is wellicht dat dit type contracten algemeen wordt geassocieerd met het leggen van de hoofdfunctie natuur op de betreffende percelen.

Ook voor agrotourisme verwachten boeren/boerinnen met affiniteit hiervoor vooral veel van organisaties met een specifieke doelstelling. Dus men verwacht het heil eerder van Den Hâneker dan van een regionale organisatie voor toerisme in het algemeen (plaatselijke VVV's). En het belang van landelijke organisaties voor agrotourisme (bijvoorbeeld SVR, VeKaBo) wordt hoger aangeslagen dan dat van algemene landelijke organisaties voor toerisme. Voor agrotourisme wordt ook de optie 'zelf regelen' genoemd. Voor het aan

de klant brengen van de producten van bedrijfsverdieping noemen de geïnterviewden zowel algemene als specifieke organisaties, bijvoorbeeld de grote zuivelverwerker Campina-Melkunie (die recentelijk ook biologische producten in het pakket heeft) en een in biologische of streekproducten gespecialiseerde organisatie. Voor bedrijfsverdieping scoort ook 'zelf regelen' relatief hoog, met name voor het afzetten van producten uit het zelf verwerken van melk.

Tabel 6.1 Aantal boeren die weinig/veel zien in manieren om nieuwe plattelandstaken te vermarkten

Manier van vermarkting	Oordeel over hoeveel men verwacht van vormen om verdieping/verbreding te vermarkten					
	verdieping		ecologische verbr.		sociale verbr.	
	weinig	veel	weinig	veel	weinig	veel
Zelf regelen, bijvoorbeeld bord bij de weg	2	4			1	2
Conventionele keten/organisatie	2	4			3	-
- bovenregionaal (bijvoorbeeld Campina-MU)						
- regionaal (bijvoorbeeld plaatselijke VVV)	3	1			3	-
Toegesneden keten/organisatie	1	3	11	4	-	4
- bovenregionaal (bijvoorbeeld Stichting Vrije Recreatie maar onder ecologisch verbreding ook beheerslandbouw)						
- regionaal (bijvoorbeeld Den Hâneker)	4	-	11	4	-	3
Uit de markt voor natuurvriendelijke landbouwproducten	10	4				
Goedkoop grond pachten - met beperkingen - van organisaties voor natuurbescherming			8	6		
Waterschap (of andere locale overheid) sluit contracten met individuele boeren			8	7		
Idem, met groep boeren			8	8		
Groep burgers (bijvoorbeeld in stadwijk of afdeling Zuid-Hollands Landschap)						
sluit contract met groep boeren (bijvoorbeeld polder)			10	4		

### 6.3 Een blinde vlek: het oordeel van 'burgers' over het organiseren van hun vraag naar nieuwe plattelandsproducten en diensten

In deze studie kwam het perspectief van burgers die fungeren als afnemers van nieuwe producten en diensten van boeren niet rechtstreeks aan bod. Hierdoor kan het tot op zekere hoogte lijken of alleen boeren actief zijn met het organiseren van een markt voor verbreding/verdieping. Wanneer een markt wordt opgevat als een voorziening die ruil mogelijk maakt dan kent deze echter per definitie twee partijen namelijk aanbieders en afnemers. Het laatste hoofdstuk (met name paragraaf 7.6) wijdt hieraan een beschouwing. Daarin wordt aangegeven dat afnemers voor het uiten van hun vraag naar 'groene dienstverlening' verschillende strategieën kunnen volgen. Het lijkt te gaan om twee fundamentele keuzes (a) via de markt of via de overheid en (b) met of zonder eigen directe bemoeienis.

## 7. Evaluatie

### 7.1 Waar is het boeren en boerinnen om te doen?

#### *Het beroep moet wel aardig blijven*

Wat er in de interviews positief uitsprong was de doelstelling: 'Dingen doen op je bedrijf waaraan je aardigheid hebt'. Dit gold zeker voor de meeste mannen. Bij de vrouwen lag dit iets genuanceerder. Het gold niet voor de boerinnen die niet zo sterk bij het bedrijf zijn betrokken, bijvoorbeeld vanwege een baan buitenshuis. De andere boerinnen onderschrijven wel sterk het belang van liefhebberij in werkzaamheden op het bedrijf. En dit is voor beiden (boer en boerin) duidelijk meer dan zomaar een mening. Vaak liet men in de gesprekken blijken dat het een genoegen is om boer of boerin te zijn op een melkveebedrijf. Dit ondanks het feit dat er ook veel op hen afkomt dat hen minder goed aanstaat. Het beroep vooral aardig te willen houden bepaalt ook sterk welke nieuwe bedrijfsactiviteiten men oppakt en welke men buiten de deur houdt. Hierover volgt straks meer.

#### *Inkomen op een goede tweede plaats*

Als doel kwam op de tweede plaats: 'Een besteedbaar inkomen vergelijkbaar met de meeste andere beroepen'. Het ging in totaal om zeven doelen die men in het interview kreeg voorgelegd. Ongeveer de helft van de geënquêteerden rekende een vergelijkbaar inkomen voor privé-uitgaven tot de belangrijkste doelen. Soms werd spontaan een verband gelegd met het grote aantal uren dat men maakt op een melkveebedrijf. 'Wanneer je zoveel uren maakt, moet je toch minstens evenveel kunnen besteden als in andere beroepen'. Een laag feitelijk inkomen was soms reden om de doelstelling inkomen naar het tweede plan te schuiven. 'Wanneer ik flink had willen verdienen, had ik geen boer moeten worden'. Na ons onderzoek zal dit door de dalende melkprijs vooral niet beter zijn geworden.

#### *Lage prioriteit voor vrije tijd*

'Evenveel vrije tijd als in de meeste andere beroepen' komt onder zeven doelen met stip op de laatste plaats. Het laag waarden van vrije tijd als doelstelling kan uiteenlopende redenen hebben. 'Dat je weinig vrije tijd hebt, weet je wanneer je melkveehouder wordt'. Dit kan een positieve draai krijgen vanuit de eerste doelstelling, dingen doen op je bedrijf waaraan je aardigheid hebt. De lage waardering voor vrije tijd zal ook een kwestie zijn van voorrang geven aan de doelstelling om een bedrijf op te bouwen, te slagen als ondernemer. Dit laatste is het duidelijkst aanwezig bij boeren die ook nog een baan hebben buiten het



eigen bedrijf om zo geld te verdienen voor investeringen in grond, quotum of een nieuwe stal.

*Het hebben van een opvolger is geen onverdeeld genoeg*

Het valt verder op dat ook 'je bedrijf kunnen overdragen aan een opvolger' vrij zelden behoort tot de belangrijkste doelstellingen. Bedenk wel dat wij alleen boeren en boerinnen tot 40 jaar hebben geënquêteerd. Misschien heeft dit meer te maken met gezinsopvattingen dan met bedrijfsopvattingen. Toen wij eerder in het interview spraken over het ideale melkveebedrijf was namelijk 'een echt gezinsbedrijf, boer, boerin en opvolger' het meest populair. Dat desondanks je bedrijf kunnen overdragen aan een opvolger niet hoog scoort als doelstelling zal vooral bij boerinnen verband houden met het volgende idee: 'kinderen moeten worden wat het beste voor hen is'. Boerinnen denken genuanceerder over het gezinsbedrijf dan boeren. Wat bij dit alles (bij boer en boerin) ook kan spelen is dat het best mooi kan zijn een opvolger te hebben, maar dat de bedrijfsoverdracht bij hoge prijzen van grond en quotum nog verdraaid lastig kan worden.

## **7.2 Boer zijn in een veenweidegebied: men ziet het meestal wel zitten**

In de enquête werd de volgende vraag gesteld: *Hebt u naar uw mening over uw hele bedrijf gerekend, gunstige of ongunstige omstandigheden voor de melkveehouderij?*

Wie de Veenweiden in gedachten heeft als problematische landbouwgebied zal het verrassend vinden dat men gemiddeld positief oordeelt over de productieomstandigheden voor het bedrijf. Het gesprek ging over grondsoort, waterpeil, verkaveling, ontsluiting en gebouwen. Over het onderwerp 'verkaveling' liepen de meningen het sterkst uiteen. Boeren op bedrijven die in de ruilverkaveling zijn uitgeplaatst, waren uitgesproken positief, een groot verschil met andere boeren (ongeveer 25%) die de verkaveling ongunstig vinden. Dit aandeel van ongeveer 25% vinden we ook terug waar het gaat om het oordeel 'ongunstig' over waterpeil en grondsoort. Een meerderheid oordeelt over deze veenweideomstandigheden gematigd positief. Er zijn bezwaren maar je hebt er mee leren omgaan, en het is grond die ook goed kan produceren.

## **7.3 Wat moet je als boer of boerin vooral goed kunnen?**

Ook deze vraag werd aan het eind van het interview gesteld. Men kreeg de zes kwaliteiten voorgelegd die men als boer of boerin wellicht moet hebben. Deze staan hieronder in de volgorde die men met zijn allen (boeren en boerinnen) heeft aangegeven:

- *ondernemerschap* in het bepalen van bedrijfsbeleid;
- *vakmanschap* in het werken met plant en dier;
- *organisatorische vaardigheden* in het runnen van een bedrijf;
- *administratieve vaardigheden* in het beheren van gegevens;
- *contactuele vaardigheden* in het omgaan met mensen;
- *technische vaardigheden* in het omgaan met machines en apparatuur.

Er was een vervolgvraag over 'In welke mate bezit u zelf deze kwaliteiten?' De antwoorden lieten grote verschillen zien tussen boeren en boerinnen.

Top drie bij boeren:

- ondernemerschap;
- vakmanschap
- organisatorische vaardigheden.

Top drie bij boerinnen:

- administratieve vaardigheden;
- organisatorische vaardigheden;
- contactuele vaardigheden.

*Rooskleurige kijk: boer en boerin vullen elkaar aan*

Boeren en boerinnen vullen elkaar aardig aan, zou je zo zeggen. Boeren staan vooral garant voor vakmanschap en ondernemerschap. Boerinnen zijn in het algemeen sterker in administratieve en contactuele vaardigheden. De kwaliteit 'organisatorische vaardigheden' komt zelfs dubbel voor. Ook op dit punt kan er in de praktijk wel een taakverdeling zijn. Boeren organiseren vooral het productieproces en boerinnen meer de zaken daar om heen, inclusief de onderlinge afstemming van bedrijf en gezinshuishouding.

De kwaliteit 'technische vaardigheden' ontbreekt in het bovenstaande, maar het is de vraag of dit in de melkveehouderij erg is. Een boerderij is tenslotte geen garage of loonwerkbedrijf.

*Minder rooskleurige kijk: boerinnen buiten spel?*

Over een reeks van jaren verandert er zoveel in de landbouw dat boeren en boerinnen steeds moeten inspelen op nieuwe situaties. In theorie zijn er drie leerwegen:

- praktische (informele) leerweg, vanuit het principe 'al doende leert men';
- theoretische (professionele) leerweg, vanuit 'bezint eer ge begint';
- sociale leerweg, vanuit informele en professionele contacten met collega's en anderen.

De praktische leerweg is het sterkst verbonden met vakmanschap. De professionele leerweg heeft veel te maken met administratieve vaardigheden. De sociale leerweg heeft veel van doen met contactuele vaardigheden. Deze overwegingen verstoren het rooskleurige beeld dat boeren en boerinnen elkaar zo mooi aanvullen. Het wringt vooral op de professionele en de sociale leerweg.

Boerinnen hebben in het algemeen de meeste administratieve vaardigheden maar voelen zich vaak niet de eerst verantwoordelijke wanneer belangrijke bedrijfsbeslissingen worden genomen, terwijl die mede gebaseerd zijn op 'hun' cijfers. Boerinnen bezitten de meeste contactuele vaardigheden, maar organisaties zoals Den Hâneker zijn hoofdzakelijk een aangelegenheid voor mannen. Misschien zou je zelfs kunnen stellen dat dit type organisatie meer gebruik kan maken van de organisatorische, contactuele en administratieve vaardigheden van vrouwen.

## 7.4 Bedrijfsontwikkeling: Tussen ideaal en werkelijkheid

Het eerste deel van de vraaggesprekken ging over bedrijfsontwikkeling. En dit dan uitgesplitst naar wat er feitelijk gebeurt op het bedrijf, wat men voor de toekomst verwacht en welke ontwikkeling men het liefst zou zien.

Een analyse van de opvattingen over het ideale bedrijf is hier gerapporteerd in op de boer gerichte termen, bijvoorbeeld 'ondernemer' versus 'zuinige boer'. Hieronder wordt dit herhaald in meer op bedrijfsontwikkeling gerichte termen.

Onderstaand overzicht onderscheidt vier voorkeursrichtingen voor bedrijfsontwikkeling. Je zou ook kunnen zeggen: boeren kunnen vier kanten uit, waarbij het gaat om de vier kleine pijlen.



Figuur 7.1 Voorkeursrichtingen voor bedrijfsontwikkeling

Wat hieraan het meest opvalt, is dat schaalvergroting *niet* staat tegenover verbreding/verdieping. Een flink aantal boeren die wel voelen voor verbreding/verdieping, zijn ook ingesteld op schaalvergroting en het snel oppakken van technische vernieuwingen zoals geautomatiseerd melken.

Wat verder opvalt is dat hierboven beide hoofdvormen van verbreding op een hoop worden gegooid: ecologische verbreding (natuurbeheer) en sociale verbreding (agrotourisme, zorglandbouw). Dit is gedaan omdat uit de reacties bleek dat boeren die wel voelen voor de ene vorm van verbreding, zelden op voorhand afkerig zijn van andere vormen van verbreding.

Bovendien blijkt dat het verwelkomen van dit soort tweede takken meestal samen gaat met de neiging om ook *binnen* de melkveehouderij je doelstellingen breder te stellen. Daarom is bij 'het op een grote hoop gooien' ook bedrijfsverdieping (onder andere biologische landbouw) meegenomen. In feite gaat dit nog verder. In de pijl 'liefst verbreding/verdieping' is ook verwerkt de uitspraak van boeren dat er op hun ideale bedrijf dubbeloelkoeien zijn en geen pure melkproductiekoeien.

### *Bovenstaande uitkomsten gerelateerd aan literatuur*

De hier met factoranalyse gevonden eerste factor (verbreding/enkeldoel-oriëntatie) komt in het Amerikaans onderzoek van Beus en Dunlap overeen met de dimensie 'alternatieve/conventional agricultural paradigma'.

Onze tweede factor (schaalvergroting/zuinig boeren) correspondeert in het Britse onderzoek van Austin en anderen met de factor 'entrepreneur/yeoman'. De conclusie van laatstgenoemden dat het gaat om dimensies (factoren) en niet om te onderscheiden typen boeren, staat op het eerste gezicht op gespannen voet met de strekking van onderzoek naar bedrijfsstijlen in de landbouw (onder andere J.D. van der Ploeg).

Hun conclusie sluit echter niet de mogelijkheid uit dat er combinaties van eigenschappen (dimensies) bestaan die typerend zijn voor bepaalde boeren. Een voorbeeld van dergelijke combinaties is de vierdeling uit onze studie:

- specialiseren en schaalvergroten (conventionele ondernemer);
- verbreden en schaalvergroten (alternatieve ondernemer);
- specialiseren en zuinig boeren (conventionele landman);
- verbreden en zuinig boeren (alternatieve landman).

### *Overwegende tendens tot schaalvergroting maar soms met tegenzin*

Bovenstaand beeld van boeren die uiteenlopende richtingen inslaan, is ook te herkennen in wat boeren vertelden over de feitelijke ontwikkeling op hun bedrijven en over hun toekomstplannen. Daarbij valt het op dat er een overwegende tendens is van schaalvergroting. Op een ruime meerderheid (69%) van de bedrijven is het melkquotum de afgelopen 5 jaar toegenomen. Voor de komende 5 jaar verwacht 83% van de geënquêteerden een verdere toename.

De indruk is dat sommigen niet naar schaalvergroting 'trekken', maar dit in de praktijk toch toepassen. Je voelt je wel gedwongen om mee te doen. Hier staat tegenover dat andere boeren zich vol enthousiasme lijken te richten op steeds groter groeien. Dit komt ook tot uiting in verschillen wat betreft de mate van feitelijke groei. Heel globaal zijn er drie groepen, gerangschikt naar toenemende neiging om te groeien: a) boeren met een gelijkblijvende melkveestapel en een gelijkblijvende melkgift per koe, b) boeren met een gelijkblijvende melkveestapel en een geleidelijk toenemende melkproductie en c) boeren met een groeiende melkveestapel, meestal met een stijgende melkgift per koe.

Binnen de groep waarmee wij spraken, bestaan opvallend grote verschillen in de melkgift per koe. Lagere melkgiften per koe lijken in het algemeen samen te gaan met een positieve houding tegenover verbreding en het aanpassen van de bedrijfsvoering aan de bijzondere omstandigheden van een veenweidegebied. Zoals eerder opgemerkt, geneigdheid tot verbreding behoeft niet persé samen te gaan met een houding van 'klein is fijn' of van 'als de dood voor groot'.

### *Tussen ideaal en werkelijkheid*

Ongeveer de helft van deze jongere melkveehouders presenteren zich als verbreders/verdiepers terwijl de anderen meer trekken naar enkeldoel-melkveehouderij. Dit komt

het duidelijkst naar voren uit de reactie op de vragen of er op het ideale bedrijf dubbeldoelkoeien zijn en of het een biologisch bedrijf is. Ongeveer de helft van de boeren voelt zich tot beide zaken aangetrokken, terwijl dit bij anderen eerder gevoelens van afkeer oproept. Overigens is de algemene lijn van een koppeling biologische/dubbeldoel melkveehouderij niet terug te vinden op de enkele bedrijven die al zijn omgeschakeld naar biologische melkveehouderij.

Het aantal boeren dat zegt te voelen voor agrarisch natuurbeheer is belangrijk groter dan de helft (66%). De indruk is echter dat dit soms niet erg diep zit, dat het eerder een kwestie is van 'niet te beroerd willen zijn om mee te doen'.

Het aantal boeren dat voelt voor agrotourisme is 'slechts' 27% (boerinnen 39%). Andere verbreders verwerpen dit idee echter minder resoluut dan boeren die niet voelen voor biologische landbouw, dubbeldoel melkveehouderij of agrarisch natuurbeheer.

Hoe verhoudt dit spreken over 'het liefst zou ik ....' zich nu tot wat men feitelijk doet of verwacht?

Bij agrarisch natuurbeheer is er weinig verschil tussen ideaal en werkelijkheid. Ongeveer de helft van de geënquêteerden doet hieraan, en in de toekomst kan dit naar ongeveer twee derde gaan. Agrarisch natuurbeheer is de meest voorkomende vorm van verbreding, met een slag om de arm wanneer ook dubbeldoelmelkveehouderij meetelt als verbreding.

Bij biologische melkveehouderij bestaat een groot verschil tussen ideaal en werkelijkheid. Er was slechts een drietal biologische bedrijven in de onderzoeksgroep, terwijl ongeveer de helft van alle geënquêteerden dit ziet als een uiteindelijk ideaal. Tussen wens en werkelijkheid staan kennelijk afzetmarkten in de weg en zijn er praktische bezwaren, zoals te weinig grond voor omschakeling, en wellicht als sociaal bezwaar soms de laatdunkende mening van anderen. Een overweging waarom biologische landbouw de ideale oplossing kan zijn, is dat op veengrond het achterwege laten van kunstmest naar verhouding minder invloed heeft op de voeropbrengst, omdat er 'natuurlijke stikstof' vrij komt uit de bodem (vooral bij een verlaagd waterpeil).

Ook bij sociale verbreding, zoals agrotourisme en zorglandbouw, is er een groot verschil tussen ideaal en werkelijkheid. Vooral een flink aantal boerinnen voelt wel voor iets in deze richting, maar meestal zien zij (nog) geen kans om dit handen en voeten te geven.

## **7.5 Veel verbreding maar economische betekenis hiervan is beperkt**

Alles bijeengenomen doet een meerderheid van de boeren en boerinnen aan verbreding of verdieping. De bijdrage die dit levert aan het gezinsinkomen is in het algemeen beperkt. Dit valt extra op wanneer je een vergelijking trekt met de economische betekenis van banen buitenshuis (boer, boerin) die in ruim 40% van de gezinnen voorkomen. Deze economische betekenis van externe inkomens is vele keren groter dan die van inkomens uit verbreding of verdieping.

Dit beeld komt in grote lijnen overeen met dat uit de studie *Toekomst grondgebonden landbouw Randstadgebied* (Everdingen et al., 1999). Uit die studie blijkt ook dat het verzilveren door boeren van Groene Hart Functies problematisch is, althans om dit op

zodanige schaal te doen dat hierdoor de te verwachten inkomensdaling in de niet-verbrede landbouw wordt gecompenseerd.

## **7.6 Verbreding heeft grote maatschappelijke betekenis maar hoe dit economisch te vertalen?**

### *Grote maatschappelijke betekenis*

De maatschappelijke betekenis van verbreding/verdieping is groot. Het verhoogt de belevingswaarde van het platteland (Alblasserwaard-Vijfheerenlanden). Boeren en boerinnen krijgen hierdoor meer aardigheid in hun werk, maar het geldt ook voor burgers uit de nabije dorpen en steden die in hun 'ommeland' meer vinden om van te genieten. Verbreding geeft boeren en boerinnen een meer gewaardeerde plaats in de samenleving. Ook het idee dat je helpt om schaarse natuur- en/of landschapswaarden in stand te houden kan voldoening geven. Bij boer en burger kan dit alles de identificatie met de streek versterken.

### *Economische problematiek*

'Dat is wel mooi allemaal, maar wat koop je er voor' is een gedachte die kan opkomen bij de boer of boerin als economisch ondernemer. Wanneer je als boer of boerin al geneigd bent de economische kanten van je beroep naar de achtergrond te schuiven, dan herinnert bijvoorbeeld de melkprijzdaling van afgelopen jaar je er wel aan. Een dubbeltje minder voor een liter melk komt het gemiddelde melkveehoudersgezin in het gebied al gauw op f 30.000,- te staan. Op langere termijn ziet het er naar uit dat de marges in de melkveehouderij (inkomen per liter melk) structureel smaller zullen worden (Everdingen et al., 1999).

### *Zoeken naar oplossingen*

Boeren en boerinnen kunnen langs verschillende lijnen proberen compensatie te zoeken voor de negatieve gevolgen van smaller wordende marges. Welke lijn het meeste accent krijgt zal samenhangen met de vierdeling in het pijlenschema.

Wanneer het inkomen per liter melk sterk daalt, is het zaak om veel meer liters met evenveel arbeidskrachten te produceren. Dit is het meest voor de hand liggende antwoord voor iemand uit groep 1: specialiseren en schaalvergroten. De vraag is echter of je in de Veenweiden zo op termijn wel aan het langste eind trekt in de concurrentieslag met melkveehouders in streken met minder natuurlijke handicaps. Dit geldt speciaal in delen van het Veenweidegebied waar de traditionele diepe kavels zijn gehandhaafd of het waterpeil hoog wordt gehouden.

Iemand uit groep 2 (verbreden/verdiepen en schaalvergroting) zal wellicht een genuanceerder antwoord geven. Dit antwoord kan luiden: eerst omschakelen van conventionele naar biologische melkveehouderij en dan op termijn geleidelijk groeien. Het antwoord kan ook zijn om als groeiend conventioneel bedrijf melkveehouderij te combineren met een groeiende tweede activiteit zoals natuurbeheer.

Iemand uit groep 3 (specialiseren en zuinig boeren) zal het antwoord vooral zoeken in het verder omlaag brengen van de kosten. Het blijkt wellicht dat de rek er al spoedig uit is, ook al omdat hij hierin altijd al inventief bezig was. Op termijn kan blijken dat het combineren van melkveehouderij met een externe baan de enige oplossing is. Over 15 jaar kan het bijvoorbeeld gaan om een eenmansbedrijf met ongeveer 60 koeien en een melkrobot (tweedehands?) dat in deeltijd wordt uitgeoefend.

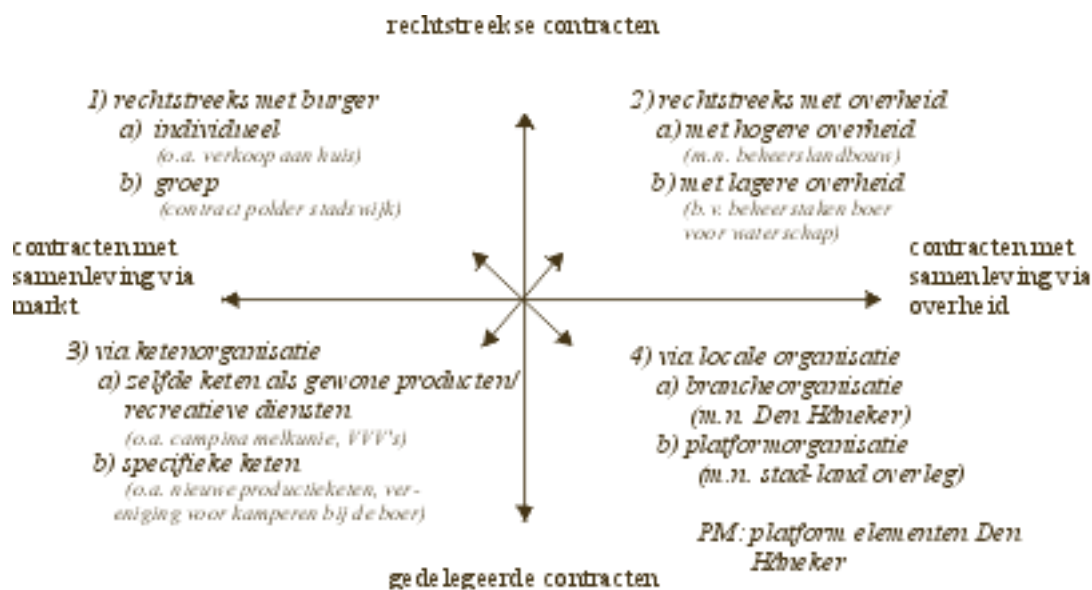
Boeren in groep 4 (verbreden/verdiepen, zuinig boeren) groeien wellicht geleidelijk toe naar een situatie waarin de tweede activiteit van bijzaak tot economische hoofdzaak is geworden om zo de inkomensachteruitgang in de melkveehouderij op te vangen. Arbeidsbesparende technologie in de melkveehouderij zou hiervoor arbeid kunnen vrij maken maar het zal vooral ook een kwestie zijn van op twee fronten hard werken.

### *Hoe verbreding/verdieping te vermarkten?*

Hoe zal het in de toekomst lopen, zullen boeren en boerinnen steeds meer of juist minder tijd en aandacht gaan besteden aan de belevingskwaliteit van het platteland? Verwacht mag worden dat boeren en boerinnen in ieder geval steeds calculerender gaan opereren. Ten eerste omdat zij hierin meegaan met een algemene tendens in de samenleving maar vooral omdat de smalle inkomensmarges in de landbouw hen hiertoe dwingen. Dit zal steeds vaker de vraag oproepen waarmee het meest valt te verdienen, met verbreding, schaalvergroting of een externe baan.

Dit maakt het nodig onder ogen te zien hoe boeren en boerinnen economische contracten met de samenleving kunnen aangaan voor het vermarkten van nieuwe plattelandstaken. In de enquête zijn enkele vragen gesteld over hoeveel men verwacht van enkele 'theoretische mogelijkheden'.

Een hoofddruk is dat boeren liever aanvullend inkomen uit de markt willen halen dan uit contracten met de overheid. Men geeft echter ook aan dat dit alleen werkt voor de producten van bedrijfsverdieping en sociale verbreding en niet voor die van ecologische verbreding. Wanneer het al nodig is dat de overheid de contractpartner is, dan ziet men graag een 'eigen organisatie' (lees Den Hâneker) als schakel tussen zichzelf en de overheid. Er is namelijk een sterke voorkeur voor contracten met de Natuurvereniging, door de overheid gesponsord, boven directe contracten met de overheid (beheerslandbouw). Overigens zeiden nogal wat boeren/boerinnen liever een contract te sluiten met een lagere overheid, bijvoorbeeld waterschap, dan met een hogere overheid. Concrete voorbeelden van wat dit kan inhouden zijn er echter (nog) niet.



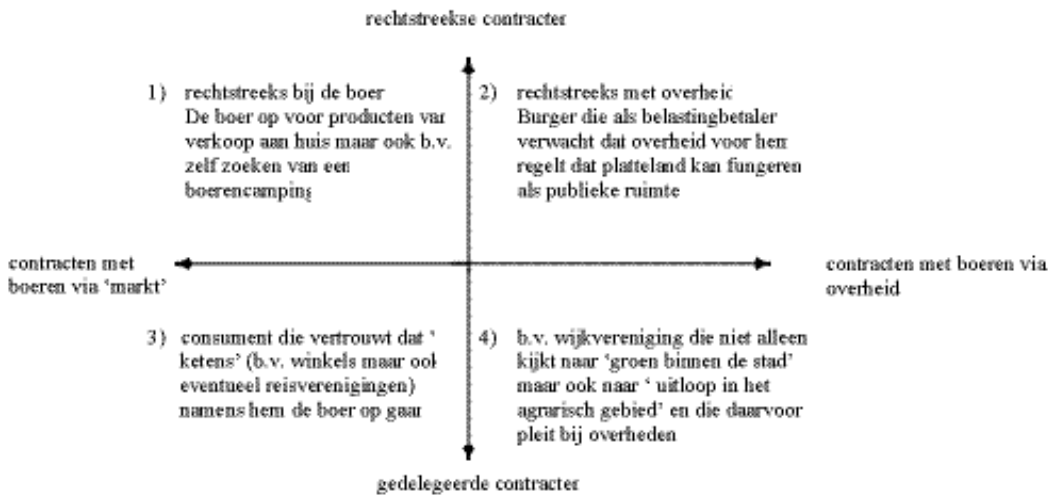
Figuur 7.2 Voorkeursrichtingen voor vermarkten van nieuwe plattelandsactiviteiten

Uit de recente Randstadstudie (Everdingen et al., 1999) komt duidelijk naar voren dat het niet zal meevallen om het te verwachten inkomensgat (na prijsdaling en extra schaalvergroting) weg te werken met verbreding en verdieping. Dit is gebaseerd op een marktanalyse die uitgaat van bestaande organisatievormen voor vermarkting. Het is daarom van belang om te kijken of er in bovenstaand overzicht wellicht nog te ontwikkelen organisatievormen staan. Genoemd zijn al beheerscontracten met lagere overheden, zoals waterschappen, met als logische consequentie dat nabije woonkernen actiever gaan meedenken over de te beheren en ontwikkelen kwaliteiten van het landelijk gebied (zie ook element 'platform', 4b). Dicht hier tegenaan ligt ook optie 1b (contract tussen stadswijk en nabije polder). Tenslotte is het in beginsel ook mogelijk dat uit een specifiek gebied een zo sterk streekproduct voortkomt (bijvoorbeeld boerenkaas van biologische Veenweidebedrijven) dat het andere streekproducten in de niet onbeperkte markt verdringt.

*Blinde vlek in deze studie, en wellicht ook bij boeren: voorkeursrichtingen die leven bij niet-agrarische medegebruikers van het platteland*

De andere kant van de medaille is dat burgers die iets van boeren gedaan willen krijgen eveneens verschillende strategieën kunnen volgen. Het voorgaande schema maar dan voor burgers, lijkt bruikbaar om de belangrijkste mogelijkheden te inventariseren. Het woord 'markt' is hierbij tussen aanhalingstekens geplaatst om ruimte te laten voor de belangrijkste manier waarop in de Alblasterwaard-Vijfheerenlanden van niet-agrarische zijde is getrokken aan verbreding op het platteland: vrijwilligers in natuur en landschapsbeheer die voor hun activiteiten de medewerking behoeven van boeren. Deze optie hoort waarschijnlijk thuis in segment 3 hieronder. Vrijwilligers delegeren namelijk het leggen van contacten met boeren aan een stichting of werkgroep.





Figuur 7.3 Voorkeursrichtingen bij niet-agrariërs voor het betrekken van nieuwe plattelandsproducten en diensten

Dat er van niet-agrarische zijde aan verbreding wordt getrokken is nu nog een uitzondering. In de toekomst zal dit misschien meer voorkomen. Voorbeelden hiervan zijn dorpsomgevingsplannen die in sommige delen van Nederland (bijvoorbeeld Noord-Groningen) zijn gemaakt. In het beste geval ontstaat er een dialoog tussen bebouwde kom en buitengebied, bijvoorbeeld over cultuurhistorische waarden en hoe die zijn te verenigen met een eigentijdse agrarische ontwikkeling. Voor het ontstaan van dergelijke dialogen is het een handicap dat het regionaal bestuur, inclusief waterschappen, veelal is gegroeid naar een schaal die te groot is om te dienen als platform voor een gedachtewisseling over lokale zaken. Daar staat tegenover dat met name provinciale besturen het onder de naam netwerksturing, tot een ware kunst hebben verheven om uiteenlopende partijen te stimuleren tot een gemeenschappelijke gebiedsmissie te komen.

## 7.7 Tot slot, de reikwijdte van verbreding en verdieping

Er is de laatste jaren veel veranderd in de manier waarop boeren en boerinnen in een gebied zoals Alblasterwaard-Vijfheerenlanden met hun beroep bezig zijn. Je kunt dit opvatten als een correctie op de succesformule waarmee de Nederlandse landbouw groot is geworden. In die oude formule waren boeren gretige afnemers van recepten die werden toegeleverd uit een eensgezind verbond van overheid en agribusiness, waarbij schaalvergroting en specialiseren toverwoorden waren.

Een kenmerk van de oude succesformule was ook dat boeren zich concentreerden op produceren, en het vinden en bewerken van markten overlieten aan de volgende schakels in de productieketen (bijvoorbeeld Melkunie). Dit gebeurde zelfs in toenemende mate door-

dat kleine coöperaties, met een directe bemoeienis van boeren, werden omgezet in grote coöperaties met boerenleveranciers op afstand.

Voor het vermarkten van nieuwe producten en diensten van boeren doet zich nu een beweging in omgekeerde richting voor. Verbreding is nogal afstandelijk begonnen toen boeren (in beheerszones) konden intekenen op programma's uit Den Haag, later met 50% medefinanciering vanuit Brussel. In de huidige natuurproductie is de bemoeienis van boeren al een stuk directer, zowel in landsdelen (In Natura van WLTO) als in kleinere regio's (Natuurverenigingen zoals Den Hâneker). In recente initiatieven tot contracten met de omliggende steden en dorpen is dit nog duidelijker. Dat je directe contacten met de markt moet hebben is ook duidelijk voor boeren die doen aan 'sociale verbreding', verkoop van producten aan huis of een boerenmarkt. Vermoedelijk zal de beweging dat boeren zich weer directer met de markt bemoeien, doorzetten, althans waar het gaat om nieuwe plattelandproducten en diensten. En dit zal nodig zijn om ervoor te zorgen dat nieuwe producten meer inkomen opleveren dan bij een 'autonome ontwikkeling'.

Dit alles mag niet de indruk wekken dat alle boeren/boerinnen op de toer gaan van verdiepen en verbreden. Er zal in de toekomst in gebieden als de Alblasserwaard-Vijfheerenlanden eerder sprake zijn van een mozaïeksituatie. Naast bedrijven waar aan verbreding en verdieping wordt gedaan zijn er bedrijven met nauwelijks andere activiteiten dan conventionele landbouw. Een mozaïeksituatie is er ook *binnen* individuele bedrijven. Redelijk intensieve weidebouw laat zich bijvoorbeeld goed combineren met weidevogel- en slootkantenbeheer. Naast intensieve percelen zijn er op hetzelfde bedrijf enkele percelen met zwaar beheer. De mozaïeksituatie kan voor belevingskwaliteiten en natuurwaarden best aantrekkelijke kanten hebben (bijvoorbeeld vogels die het voedsel halen van intensieve agrarische percelen en die nestelen op de meer extensieve percelen).

Toch lijkt het waarschijnlijk dat er in de toekomst behoefte komt om verbreders en niet-verbreders van elkaar te scheiden, bijvoorbeeld wanneer er bij steden mooie plannen worden ontwikkeld om boeren/boerinnen met specifieke interesses bijzondere dingen te laten doen voor stedelijke klanten (bijvoorbeeld zorglandbouw, boerderijrestaurants). Veel boeren zijn gehecht aan de grond, maar het kan de moeite waard zijn eens te denken over het idee van stijlverkaveling. Liefhebbers voor specifieke activiteiten ruilen dan van plek met iemand die liever gewoon rechttoe rechtaan wil produceren. Stijlverkaveling kan het ook gemakkelijker maken om de productieomstandigheden af te stemmen op de behoeften van de betreffende boeren.

## Literatuur

Austin, E.J., I.J. Deary, G.J. Gibson, M.J. Mc Gregor and J.B. Dent, 'Attitudes and Values of Scottish Farmers: Yeoman and Entrepreneur as Factors. Not Distinct Types'. In: *Rural Sociology* 61 (1996) 3 p. 464-474.

Beus, C.E. and R.E. Dunlap, 'Measuring Adherence to Alternative versus Conventional Agricultural Paradigms: A Proposed Scale'. In: *Rural Sociology* 56 (1991) p. 432-460.

Everdingen, W.H. van, J.F.M. Helming, E.M. Jókövi, B. van der Ploeg, G.S. Venema en M.J. Voskuilen, *Toekomst grondgebonden landbouw Randstadgebied*. Rapport 4.99.21. LEI, Den Haag, 1999.

Ploeg, B. van der en C.J.M. Spierings, *Is het mogelijk om twee dingen goed te doen? Verkenning van sociale factoren in verbrede bedrijfsontwikkeling*. Rapport 4.99.16. LEI, Den Haag, 1999.

Ploeg, J.D. van der en D. Roep, *Bedrijfstijlen in de Zuid-Hollandse Veenweidegebieden: Nieuwe perspectieven voor beleid en belangenbehartiging*. Landbouwniversiteit, Wageningen, 1990.