

# **Is Nederland een aantrekkelijke vestigingsplaats voor agrarische bedrijvigheid?**

Visies uit de praktijk

Siemen van Berkum  
Robert Hoste  
Rob Stokkers

Projectcode 20619

September 2006

Rapport 2.06.06

LEI, Den Haag

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

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

Is Nederland een aantrekkelijke vestigingsplaats voor agrarische bedrijvigheid? Visies uit de praktijk

Berkum, S. van, R. Hoste en R. Stokkers

Den Haag, LEI, 2006

Rapport 2.06.06; ISBN-10: 90-8615-094-2; ISBN-13: 978-90-8615-094-6;

Prijs €13 (inclusief 6% BTW); 52 p., fig., tab., bijl.

Dit rapport analyseert de factoren die de vestigingsplaats van Nederlandse bedrijven in de agrarische keten bepalen. Het onderzoek is gebaseerd op drie casestudies: de bloembollenketen, de varkenshouderijketen en handelsbedrijven. De studie stelt voor bedrijven in deze drie clusters de kritische vestigingsfactoren vast en de (mogelijke) motieven voor vertrek naar het buitenland. De geïnterviewde bedrijven geven een overwegend positief beeld van Nederland als vestigingsplaats, maar zien ook minpunten. De overheid speelt een belangrijke rol bij de vestigingsvoorwaarden, onder andere op het gebied van logistiek, ruimtelijke ordening, regelgeving, kennisontwikkeling en -verspreiding.

This report analyses the factors determining the location of Dutch agribusiness. The research is based on three case studies: the bulb chain, the pig production chain and trade businesses. The study determines the critical factors of business location and (possible) reasons for moving overseas. The interviewed farmers and companies view the Netherlands as a favourable business location, but also note negative issues. The state plays an important role in the business conditions in The Netherlands, among others in the area of logistics, spatial planning, rules, knowledge development and knowledge dissemination.

Bestellingen:

Telefoon: 070-3358330

Telefax: 070-3615624

E-mail: publicatie.lei@wur.nl

Informatie:

Telefoon: 070-3358330

Telefax: 070-3615624

E-mail: informatie.lei@wur.nl

© LEI, 2006

Vermenigvuldiging of overname van gegevens:

- toegestaan mits met duidelijke bronvermelding
- niet toegestaan



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



# Inhoud

	Blz.
<b>Woord vooraf</b>	7
<b>Samenvatting</b>	9
<b>Summary</b>	13
<b>1. Inleiding</b>	17
<b>2. Locatiefactoren en redenen voor verplaatsing</b>	19
<b>3. Kerndata van het bloembollen- en varkenshouderijcomplex</b>	24
3.1 Het bloembollencomplex	24
3.2 Het varkenshouderijcomplex	25
<b>4. Casestudie bloembollen</b>	28
4.1 Selectie bedrijven	28
4.2 Karakteristieken bedrijven	28
4.3 Vestigingsfactoren	29
4.4 Bedrijfsverplaatsing	31
4.5 Ondersteunend beleid overheid	32
<b>5. Casestudie varkenshouderij</b>	34
5.1 Geïnterviewde bedrijven	34
5.2 Vestigingsfactoren	34
5.3 Bedrijfsverplaatsing, internationalisering en outsourcing	39
5.4 Wensen ten aanzien van overheidsbeleid	40
<b>6. Casestudie handels- en dienstverlenende ondernemingen</b>	42
6.1 Inleiding: selectie van bedrijven	42
6.2 Kenmerken van geselecteerde bedrijven	42
6.3 Vestigingsfactoren	43
6.4 Bedrijfsverplaatsing	44
6.5 Wensen ten aanzien van overheidsbeleid	45
<b>7. Conclusies</b>	46

	Blz.
<b>Literatuur</b>	49
<b>Bijlagen</b>	
1. Vragenlijst	51
2. Lijst met geïnterviewde personen	52

## Woord vooraf

Het ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit (LNV) heeft tegen de achtergrond van de voortgaande internationalisering van het landbouwbedrijfsleven het LEI gevraagd om een studie te doen naar de kritische vestigingsfactoren voor een drietal sterk op het buitenland gerichte agroclusters. Bedrijven kiezen in toenemende mate voor het buitenshuis plaatsen (outsourcing) van economische activiteiten, of kiezen voor verplaatsing van onderdelen van het bedrijf naar het buitenland (offshoring). Het Nederlandse agro-bedrijfsleven kan daarvan profiteren doordat buitenlandse activiteiten bijdragen aan de omzet en winst van het in Nederland gevestigde (moeder)bedrijf. Andere Nederlandse bedrijven kunnen als toeleverancier en/of afnemer baat hebben bij nieuwe afzetmogelijkheden, goedkopere producten en meer handel. Echter, toenemende investeringen in het buitenland kunnen ook leiden tot verlies van werkgelegenheid en productie in Nederland. De aard, omvang en gevolgen van diverse vormen van verplaatsing van economische activiteiten van het Nederlandse agro-bedrijfsleven zijn dus niet op voorhand duidelijk. Dit onderzoek gaat in op de kritische vestigingsfactoren van agro-bedrijven in Nederland en de motieven die (kunnen) spelen om bedrijfsactiviteiten naar elders te verplaatsen. De uitkomsten leveren aanknopingspunten voor ondersteunend beleid, waarmee de overheid invloed kan uitoefenen op de vestigingsplaats van het agrarische bedrijfsleven.

Het onderzoek is uitgevoerd door Siemen van Berkum, Robert Hoste en Rob Stokkers. Zij danken de gedelegeerd opdrachtgevers Roeland Bosch en Gert Stiekema van het ministerie van LNV voor hun commentaar en suggesties tijdens de uitvoering van het onderzoek. Veel dank gaat uit naar de geïnterviewden voor hun medewerking aan het onderzoek. De verantwoordelijkheid voor de inhoud van dit rapport ligt bij het LEI.



Dr. J.C. Blom  
Algemeen directeur LEI B.V.





# Samenvatting

## *Achtergrond*

Voortgaande internationalisering van de agribusiness via buitenlandse investeringen en/of outsourcing kan in Nederland belangrijke macro-economische gevolgen hebben zoals het verlies van werkgelegenheid en inkomen. Het ministerie van LNV wil meer inzicht in deze effecten, om bij dreigend verlies van bedrijfsactiviteiten mogelijkheden te hebben bedrijven bij de keuze van hun vestigingsplaats te beïnvloeden. Daartoe is meer inzicht nodig in de factoren die de vestigingsplaats van bedrijven bepalen. Dit onderzoek draagt daar aan bij door voor drie casestudies (bloembollen, varkenshouderij, handelsbedrijven) de kritische vestigingsfactoren en de (eventuele) motieven voor verplaatsing vast te stellen.

Vanuit de literatuur wordt een groot aantal factoren genoemd die van belang zijn bij de afweging tot vestiging van agrarische bedrijvigheid. Natuurlijke omstandigheden, de beschikbaarheid van productiefactoren (arbeid, kapitaal, grond, andere inputs), afstand tot toeleveranciers en afnemers, en institutionele factoren (onder andere landbouw- en ruimtelijke ordeningsbeleid) zijn traditioneel belangrijke vestigingsfactoren in de land- en tuinbouw. Omstandigheden in een van deze plaatsbepalende factoren kunnen veranderen waardoor een vestigingsplaats niet langer als 'optimaal' wordt gezien en voordelen kunnen worden behaald met verplaatsing van (een deel van) het bedrijf. Veel bedrijven opereren in een internationale omgeving die in toenemende mate competitief is. Het verplaatsen van bedrijfsactiviteiten is een van de mogelijkheden om de kosten te beperken en de productiviteit en concurrentiekracht te vergroten.

## *Resultaten van casestudies*

Voor de bloembollensector zijn de meest relevante en kritische vestigingsfactoren de natuurlijke omstandigheden (klimaat, grond, waterhuishouding), ruimte voor bedrijfsgebouwen, voldoende geschoold personeel en logistieke afhandeling. Bij de bloembollenbedrijven die in de afgelopen tien jaar zijn verplaatst of op dit moment voor verplaatsing staan, vormen natuurlijke omstandigheden en ruimtedruk als gevolg van woningbouw, natuurontwikkeling en infrastructurele projecten de directe aanleiding voor verplaatsing. Deze bedrijven hebben hun heil gezocht in andere productiegebieden binnen Nederland. Geen van de geïnterviewde bedrijven heeft ooit bedrijfsverplaatsing naar het buitenland serieus overwogen. Wel hebben zes van de acht geïnterviewde bedrijven een deel van hun teeltactiviteiten naar het buitenland overgebracht (Frankrijk, Nieuw-Zeeland, Latijns-Amerika) om zo via kostenbeperking en verlenging van het teeltseizoen te komen tot vergroting van de afzetmarkt. Op de meeste bloembollenbedrijven is een verdere uitbreiding van de teeltactiviteiten in het buitenland nu niet aan de orde. De teelt van bloembollen in het buitenland heeft weliswaar ten dele de teelt in Nederland vervangen, maar door vergroting van de afzetmarkt heeft deze verschuiving geleid tot een groei van de werkgelegenheid in de veredeling, broeierij en handel in Nederland.

Voor de varkenshouderij zijn de meest relevante en kritische vestigingsfactoren de milieuruimte, logistiek, omvang van de sector en arbeid. Bedrijfsverplaatsing binnen Nederland speelt niet bij de geïnterviewden. Complete verplaatsing van het bedrijf naar het buitenland is voor varkenshouders (vrijwel) niet aan de orde; varkenshouders kiezen dan liever voor semigratie. De toeleverende (voer- en fokbedrijven) en afnemende vleesverwerkende industrie kijken wel naar het buitenland voor expansie omdat schaalvergroting en uitbreiding in Nederland nauwelijks nog mogelijk is. Hoofdvestiging en belangrijkste markt blijven in Nederland, en activiteiten over de grens dienen volgens de geïnterviewden het belang van de Nederlandse varkenshouderij sector.

Voor de handelsbedrijven zijn grond (voor bedrijfsruimte), arbeid en afstand tot klanten en leveranciers de belangrijkste vestigingsfactoren. Alle geïnterviewde bedrijven werken internationaal; de meeste hebben ook al een of meerdere buitenlandse locaties. Geen van de geïnterviewde bedrijven heeft op dit moment concrete plannen voor verplaatsing van de (huidige) locatie van de onderneming in Nederland of voor een uitbreiding van een buitenlandse locatie ten koste van die in Nederland. Daaruit mag worden geconcludeerd dat de voordelen van huidige locatie (nog) opwegen tegen de nadelen.

### *Conclusies*

De geïnterviewde bedrijven geven aan weinig tot geen belangstelling te hebben voor verplaatsing van activiteiten naar het buitenland. De interviews geven een overwegend positief beeld van Nederland als vestigingsplaats voor de agrocluster. De nabijheid van internationale handelsknooppunten in Amsterdam en Rotterdam wordt geroemd. Dit voordeel uit zich niet alleen in goede infrastructurele voorzieningen (vliegveld, havens), maar ook door een gemakkelijk toegankelijk internationaal handelsnetwerk. Bedrijven in Nederland - boeren, tuinders, maar ook toeleveranciers en lokale handelaren - zijn zo al snel verbonden met internationale markten. Vrij algemeen wordt de zorg uitgesproken over de logistieke knelpunten die kunnen ontstaan door verkeerscongestie, met name in het westen van Nederland. Deze knelpunten beïnvloeden een efficiënte logistieke afhandeling van goederen nadelig.

De natuurlijke omstandigheden voor de primaire landbouw zijn gunstig in Nederland. Grond en (voldoende gekwalificeerde) arbeid zijn duur, maar door productieve aanwending hoeft dit de productiekosten per eenheid niet nadelig te beïnvloeden. De milieubeperkingen stellen hoge eisen aan de varkenshouderij, waar de grootste klacht is dat dergelijke eisen niet in dezelfde mate aan producenten elders (in of buiten de EU) worden gesteld. Algemeen wordt gepleit voor een ruimtelijk ordeningsbeleid waarin de sector ruimte wordt geboden voor verdere ontwikkeling (inclusief bedrijfsuitbreiding). De arbeidsvoorziening is ook een belangrijk punt, zowel kwantitatief als kwalitatief. Het agrocluster is gebaat bij open grenzen voor arbeid vanuit andere landen en de voortzetting van de faciliterende rol die de overheid speelt bij kennisontwikkeling en -verspreiding. Het huidige kennisniveau wordt als een locatievoordeel (voor Nederland) gezien, maar op sommige onderdelen - met name praktische aspecten, zoals testen en monitoren - zouden kostentechnisch beter in het buitenland uitgevoerd kunnen worden.

### *Wensen ten aanzien van overheidsbeleid*

De overheid kan een belangrijke rol spelen bij het verbeteren van de vestigingsvoorwaarden voor bedrijven in het agrocluster. De geïnterviewde bedrijven brengen een aantal wensen ten aanzien van overheidsbeleid naar voren. Gedacht wordt aan maatregelen die de logistieke efficiëntie vergroten, zoals investeringen in (spoor-, water- en auto)wegen en bedrijfsterreinen, en in de opbouw en verdieping van kennis van logistieke processen, met het doel om deze processen verder te optimaliseren. Bedrijfsontwikkeling wordt in bepaalde gebieden in Nederland geremd door grondschaarste en milieubeperkingen, maar zou door weldoordacht ruimtelijk ordeningsbeleid mogelijk moeten worden gemaakt. Voorts zou de overheid regelgeving (op het gebied van arbeid, milieu, dierwelzijn, bouwen, enzovoort) transparanter en flexibeler moeten maken, en boeren en tuinders (meer) moeten aanspreken op ondernemerschap. Ten slotte is de faciliterende rol van de overheid rond agrarische kennisontwikkeling en -verspreiding van zeer groot belang bij de verdere versterking van de concurrentiekracht van de Nederlandse agrocluster.



# Summary

Is The Netherlands an attractive place of agribusiness? Views from the ground

## *Background*

Continuing internationalisation of the agricultural sector through foreign investments and/or outsourcing could have significant macro-economic consequences in the Netherlands, such as the loss of employment and income. The Ministry of Agriculture, Nature and Food Quality wants greater insight into these effects, in order to make it possible to influence the choices of businesses regarding their place of business if there is a risk of loss of their business activities. To this end, greater insight is required into the factors that determine the place of business. This research contributes by determining the critical establishment factors and the motives (if any) for relocation in three casestudies (bulb growing, pig farming and trading companies).

A large number of factors are named in the literature that are important in the considerations concerning the establishment of agricultural activity. Natural circumstances, the availability of production factors (labour, capital, land, other inputs), the distance from suppliers and markets, and institutional factors (including agricultural and spatial planning policy) are traditionally important factors of establishment within agriculture and horticulture. Circumstances in one of these location-determining factors can change, resulting in a business location no longer being considered 'optimum' and advantages can be gained through relocating all or part of the business. Many businesses operate within an international environment that is becoming ever more competitive. The relocation of business activities is one of the possibilities for limiting costs and increasing productivity and competitiveness.

## *Results of the case studies*

The most relevant and critical establishment factors for the flower bulb sector are the natural circumstances (climate, land, soil hydrology), available space for farm buildings, sufficient trained staff and completion of the logistical process. For the bulb growing businesses that have relocated within the last ten years or are about to relocate, natural circumstances and spatial pressure from housing development, nature development and infrastructure-related projects form the direct motive for relocation. These businesses have sought refuge in other production areas within the Netherlands. None of the interviewed businesses had ever seriously considered relocating their business to another country. However, six of the eight businesses taking part in the interviews have transferred part of their cultivation activities to another country (France, New Zealand, Latin America) in order to increase the size of their market by means of cutting costs and extending the cultivation season. No further expansion of the cultivation activities in other countries is currently being considered by most of the bulb growing businesses. While it is true to say that the cultivation of bulbs abroad has partly replaced cultivation in the Netherlands, the

increase in the size of the market has resulted in this shift giving rise to a growth in employment in bulb breeding/reproduction, bulb forcing and trade in the Netherlands.

For pig farming, the most relevant and critical establishment factors are environmental space, logistics, size of the sector, and labour. Farm relocation within the Netherlands is not an issue for those interviewed. The complete relocation of the farm to another country is not an option that is really being considered by pig farmers; if necessary, pig farmers opt instead to exploit farms abroad. However, the supply (feed and breeding companies) and meat purchasing and processing industries are looking at the opportunities for expansion on offer in other countries since there are now barely any opportunities for scaling up and expansion in the Netherlands. The main location and the main market remain in the Netherlands, and activities over the border serve the interests of the Dutch pig farming sector, according to those interviewed.

The most important establishment factors for the trading companies are land (for business premises), labour and the distance from clients and suppliers. All the interviewed businesses work internationally; most already have one or more locations abroad. None of the businesses interviewed currently have concrete plans to move from the business's current location in the Netherlands or to expand one of their foreign locations at the expense of the Dutch location. The conclusion can therefore be drawn that the advantages of the current location still offset the disadvantages.

### *Conclusions*

The interviewed businesses indicate that they have little or no interest in relocating their activities abroad. The interviews present a predominantly positive image of the Netherlands as a place of business for the agricultural cluster. The proximity of international trading centres in Amsterdam and Rotterdam is praised. This advantage is expressed not only in good infrastructural facilities (airports, ports, etc), but also through an easily accessible international trading network. Businesses in the Netherlands - farmers and growers, as well as suppliers and local traders - already have good links with international markets. A fairly general concern was expressed regarding the logistical bottlenecks that can arise due to traffic congestion, particularly in the west of the Netherlands. These bottlenecks have a negative impact on the efficient completion of the logistical processing of goods.

The natural circumstances are favourable for primary agriculture in the Netherlands. Land and sufficiently qualified labourers are expensive, but the productive use of these means that the production costs per unit are not necessarily negatively affected. The environmental limitations made great demands of pig farming, where the main complaint is that such demands are not made of producers elsewhere (within or outside the EU) to the same extent. There is a general call for a spatial planning policy in which the sector is allowed space for further development (including business expansion). The availability of labour is also an important aspect, in terms of both quality and quantity. The agricultural cluster benefits from open borders with regard to labour from other countries and the continuation of the facilitative role played by the government with regard to the development and dissemination of expertise. The current level of expertise is seen as a location advantage (for the Netherlands), but cost-technical factors may mean that it may

be better to transfer some elements - particularly practical aspects such as testing and monitoring - to other countries.

### *Recommendations*

The government has an important role to play in improving the conditions of establishment for businesses within the agricultural cluster. Measures are being considered that would increase the logistical efficiency, such as investments in railways, waterways, roads and industrial estates, and in the construction and deepening of knowledge of logistical processes with the aim of further optimising these processes. Business development is restricted in certain areas of the Netherlands by a scarcity of land and environmental limitations, but should be made possible through well-considered spatial planning policy. Furthermore, the government should make regulations (relating to labour, the environment, animal welfare, housing development, etc) more transparent and more flexible, and should increase contact with farmers and growers with regard to entrepreneurship. Lastly, the facilitative role of the government with regard to the development and dissemination of agricultural expertise is extremely important in the further reinforcement of the competitiveness of the Dutch agricultural cluster.





# 1. Inleiding

## *Achtergrond en probleemstelling*

Voortgaande internationalisering van de agribusiness via buitenlandse investeringen en/of outsourcing kan belangrijke macro-economische gevolgen hebben zoals het verlies van werkgelegenheid en inkomen in Nederland. Het ministerie van LNV wil meer inzicht in deze effecten, om bij dreigend verlies van bedrijfsactiviteiten mogelijkheden te hebben de keuzes van bedrijven over hun vestigingsplaats te beïnvloeden. Daartoe is meer inzicht nodig in de factoren die de vestigingsplaats van bedrijven bepalen. Onderzoek zal moeten uitwijzen onder welke omstandigheden een bedrijf besluit uit Nederland te vertrekken. De vragen zijn:

- Wat zijn de (voor die plek) bepalende vestigingsvoorwaarden van het bedrijf?
- Kan aan die vestigingsvoorwaarden ook elders in Nederland worden voldaan?
- Waar ligt de kritische grens voor het bedrijf om in Nederland te blijven (aan welke vestigingsvoorwaarde(n) is dan niet meer voldaan)?
- Wat kan de overheid doen om ervoor te zorgen dat het bedrijf in Nederland blijft?

De onderzoeksvragen worden uitgewerkt op bedrijfs-, keten- en clusterniveau.

## *Doel van de studie*

Doel van de studie is om inzicht te krijgen in de kritische grens voor vestigingsplaatsvoorwaarden waarbij bedrijfsactiviteiten nog in Nederland blijven ofwel naar het buitenland worden verplaatst, en inzicht in de gevolgen (onder andere werkgelegenheid) indien bedrijven activiteiten naar het buitenland verplaatsten.

## *Aanpak*

De onderzoeksvragen worden uitgewerkt aan de hand van open interviews, ondersteund door een schematisch opgestelde korte vragenlijst (zie bijlage 1). Interviews worden afgenomen met bedrijven waar het onderwerp van verplaatsing concreet speelt (ofwel dat men verplaatsing overweegt ofwel al activiteiten in het buitenland heeft opgestart).

Het onderzoek wordt uitgevoerd aan de hand van casestudies. Op verzoek van het ministerie van LNV richten de casestudies zich op de bollenteelt en de varkenshouderij. In deze twee casestudies worden een aantal bedrijven uit diverse schakels van de keten geïnterviewd. Daarnaast wordt een casestudie over handels- en/of dienstverlenende bedrijven uitgewerkt. Ook in deze casestudie van in principe ongebonden ('footloose') bedrijven staat de vraag centraal wat deze ondernemingen in Nederland houdt.

Aan de hand van een aantal kerndata zal voor de twee sectoren (bollen en varkenshouderij) de totale omvang en de onderdelen van de cluster worden geschetst, en worden aangegeven hoe 'internationaal' de diverse onderdelen van beide clusters zijn.

### *Opbouw van dit rapport*

Het eerstvolgende hoofdstuk is gewijd aan de factoren die van invloed zijn op de keuze van vestigingsplaatsen in de agrarische sector en de motieven die een rol kunnen spelen bij verplaatsing van bedrijfsactiviteiten over de grens. Deze factoren en motieven zullen in de interviews en in de analyse een rol spelen. In hoofdstuk 3 wordt door middel van de presentatie van een aantal kerndata een impressie gegeven van het economische belang en de internationale activiteiten van de sectoren die in de casestudies worden behandeld. In hoofdstuk 4, 5 en 6 worden de casestudies uitgewerkt. In hoofdstuk 7 worden conclusies getrokken uit de resultaten van de studie en enkele aanbevelingen voor overheidsbeleid geformuleerd, gericht op het oplossen van gesignaleerde knelpunten in vestigingsvoorwaarden voor bedrijven.

## 2. Locatiefactoren en redenen voor verplaatsing van agrarische bedrijvigheid

### *De keuze van locatie*

Welke factoren bepalen de vestigingsplaats van agrarische bedrijvigheid? Post et al. (1987:16) definiëren een (positieve) vestigingsfactor als 'een scherp afbakenend kostenvoordeel dat inherent is aan de geografische locatie van een vestiging'. De oorsprong van zo'n kostenvoordeel kan zeer verschillend zijn. Een onderscheid kan worden gemaakt in een zevental vestigingsfactoren<sup>1</sup>, te weten:

- *Natuurlijke omstandigheden*  
Zaken als klimaat, aanwezigheid van grond en water, maar ook de hoedanigheid (kwaliteit, infrastructuur) van grond en water;
- *Beschikbaarheid van productiefactoren en productiemiddelen*  
Het betreft arbeid, kapitaal en andere inputs zoals veevoer, zaden en kunstmest. Bepaald door schaarste, vraag en mobiliteit hebben productiemiddelen een regionale prijs. Onder beschikbaarheid kan men ook vatten de mate waarin het mogelijk is tegen lage kosten productiefactoren naar een bepaalde regio te trekken;
- *Kosten verbonden aan het overwinnen van de factor afstand*  
Het betreft transportkosten van toe- en/of aflevering, en bijvoorbeeld kosten verbonden aan communicatie;
- *Institutionele factoren*  
Het betreft hier zaken als marktform, afspraken met toeleveranciers en afnemers, en allerlei vormen van overheidsregels en -beleid;
- *Stand van de techniek*  
Stand van de beschikbare techniek bepaalt de productiviteit van de ingezette productiemiddelen;
- *Agglomeratie en deconcentratie*  
Beide tendenties kunnen positieve en negatieve effecten hebben waarbij gedacht moet worden aan externe schaalvoordelen (door relaties met toeleveranciers en/of afnemers), goedkope grond, verkeerscongestie of excentrische ligging met hoge transportkosten;
- *Algemene economische omstandigheden*  
Deze zitten in belangrijke mate al verweven in de hiervoor genoemde vestigingsfactoren. Een specifiek element is dat de vraag naar een product regionaal meer of minder groot kan zijn in relatie tot het niveau van het regionale inkomen of preferenties. Daarenboven bepaalt het niveau van de economische ontwikkeling in sterke mate in hoeverre de bovenstaande vestigingsfactoren meer of minder belangrijk zijn.

---

<sup>1</sup> Dit onderscheid is mede gebaseerd op de determinanten van specialisatie en internationale handel volgens handelstheorieën, en factoren die in de economische geografie bepalend worden geacht voor de ruimtelijke aspecten van de economie (zie Van Berkum, Backus en Van Tongeren, 2002: 25-29).

Van de bovenstaande vestigingsplaatsfactoren zijn de natuurlijke omstandigheden, transportkosten tot de afzetmarkt, en beschikbaarheid van productiemiddelen traditioneel belangrijke factoren voor de locatie van agrarische bedrijfsactiviteiten. Onder invloed van bestaande schaarsteverhoudingen kunnen technologische ontwikkelingen leiden tot verschuivingen in de allocatie van de productie, maar ook bestaande concentraties versterken. Immers, een ruimtelijke concentratie kan belangrijke externe schaalvoordelen opleveren door de relaties met toeleveranciers en/of afnemers in de buurt - iets wat met name in tuinbouwsectoren een belangrijke rol speelt. Institutionele factoren zoals beleidsmaatregelen op het gebied van belastingen, plaatselijke ruimtelijke verordeningen en/of Europese marktordening zijn ook van groot belang voor de locatie van de land- en tuinbouw.

#### *Motieven voor verplaatsing*

Omstandigheden in een van de bovenstaande plaatsbepalende factoren kunnen veranderen waardoor een vestigingsplaats niet langer als 'optimaal' wordt gezien. Motieven voor verplaatsing van bedrijfsactiviteiten naar het buitenland kunnen worden gevonden in de voordelen die er mee kunnen worden behaald. Veel bedrijven opereren in een internationale omgeving die in toenemende mate competitief is. Het verplaatsen van bedrijfsactiviteiten is een van de mogelijkheden om de kosten te beperken en de productiviteit en concurrentiekracht te vergroten, door bijvoorbeeld de focus meer op de kernactiviteiten te leggen. Uit onderzoek van Berenschot (2004)<sup>1</sup> blijkt dat het merendeel (62%) van de geïnterviewde Nederlandse bedrijven kostenbesparingen als een van de doorslaggevende redenen te noemen om te verplaatsen. Het gaat hierbij om loonkosten - iets wat bijvoorbeeld ook sterk speelt in de vleesindustrie (zie Van Horne et al., 2006) - maar ook andere kosten zoals transportkosten en vestigingskosten. Voor andere bedrijven zijn marktoverwegingen (groeïende afzetmarkten) doorslaggevend om een deel van de activiteiten te verplaatsen. Vaak ook is sprake van meerdere overwegingen. Naast de twee hoofdredenen van kostenverschillen en het vergroten van de afzetmarkt geeft 5% van de ondernemers aan activiteiten te verplaatsen vanwege onvrede over het ondernemersklimaat in Nederland.

#### *Motieven voor verplaatsing van agrariërs*

Onvrede over de Nederlandse en Europese regelgeving, ofwel het 'boerovriendelijke' ondernemingsklimaat wordt ook veel door agrariërs genoemd die van plan zijn om of reeds naar het buitenland zijn geëmigreerd (Silvis et al., 2002). Voorts zijn de motieven voor vertrek naar het buitenland nogal uiteenlopend. Rode draad is wel het perspectief dat men ziet in het buitenland voor bedrijfsontwikkeling met ruimte voor expansie, aangetrokken door lage kosten voor grond, gebouwen en vaak ook arbeid. De keuze van het land wordt ingegeven door percepties in welke mate die expansiemogelijkheden ter plekke kunnen worden gerealiseerd, gecombineerd met factoren als taal, sociaal-culturele aspecten, klimaat en afstand tot Nederland. Overigens laat het onderzoek zien dat een aantal emigranten Nederland niet helemaal achter zich laat. Zij (of hun familie) houden ook in

---

<sup>1</sup> Berenschot, (2004). De studie bestrijkt alle economische sectoren in Nederland en is uitgevoerd door middel van ruim 2100 telefonische enquêtes, desk research en een flink aantal diepte-interviews.

Nederland het bedrijf aan, of onderhouden nauwe contacten met Nederland omdat zij in ketenstructuren opereren die door Nederlandse bedrijven worden geregisseerd. Voorbeelden zijn bloementelers in Kenia die leveren aan Nederlandse veilingen, of groenten- en champignonkwekers in het buitenland die afzetcontracten hebben met hier opererende supermarkten.

#### *Motieven voor verplaatsing van agro-ondernemingen*

Het aangehaalde onderzoek in opdracht van het ministerie van Economische Zaken bestrijkt de hele Nederlandse economie. Voorbeelden van empirisch onderzoek naar de beweegredenen voor buitenlandse expansie van Nederlandse bedrijven in de agro-sector worden onder andere genoemd in Van Berkum (2002), Bijman en Van Berkum (2002) en Bijman en Westers (1998). De studies wijzen op vier motieven<sup>1</sup> voor internationalisering die ook in de keuzes van een groot aantal Nederlandse agro-multinationals terug zijn te vinden: toegang tot grondstoffen, markten en strategische activa (zoals kennis of een verkoopkanaal) en het behalen van schaalvoordelen. Het verkrijgen van toegang tot grondstoffen of het veilig stellen van de grondstofvoorziening is bijvoorbeeld een overweging geweest van Farm Frites en Aviko in Polen om naast hun investering in een fritesfabriek ook zelf de teelt van aardappelen ter hand te nemen omdat Poolse boeren niet de gewenste kwaliteit konden leveren. Een ander voorbeeld is Avebe, dat in de jaren negentig heeft geïnvesteerd in fabrieken die tapioca (in Brazilië en Thailand) of tarwe (in Frankrijk) verwerken, omdat de grondstofvoorziening in Nederland (zetmeelaardappelen) door agro-ecologische en landbouwpolitieke omstandigheden op termijn onzeker is. Campina en Friesland Foods zien in Oost-Europa, Rusland en Azië aantrekkelijke buitenlandse markten, maar hebben vanuit kostenoverwegingen (transport, tarieven) lokale aanvoer van melk nodig.

Het verkrijgen van toegang tot nieuwe markten en het uitbreiden van bestaande markten is het belangrijkste motief voor de Nederlandse V&G-industrie om buitenlandse productiefaciliteiten op te zetten (zie Van Berkum, 2002 voor voorbeelden in met name de VS, Oost-Europa en Rusland). Daaruit blijkt dat door in het buitenland productiecapaciteit over te nemen of op te zetten niet alleen de totale markt voor een onderneming toeneemt, maar meestal ook de export van de onderneming uit het thuisland groeit.

Het verkrijgen van toegang tot specifieke activa, zoals gecodificeerde (onder andere patenten) en ongecodificeerde kennis, kan een reden zijn om een buitenlandse producent over te nemen. Vanuit een lokale productievestiging is het makkelijker toegang te krijgen tot lokaal ontwikkelde kennis (vooral niet-gecodificeerde kennis). Ook via het overnemen van een onderneming met een sterk merk krijgt de onderneming een strategisch actief in handen.

Internationale expansie van ondernemingen komt meestal voort uit de wens of noodzaak tot schaalvergroting. Schaalvoordelen die mogelijk worden gemaakt door technologische ontwikkeling moeten worden benut omdat de concurrentie daartoe dwingt. Schaalvoordelen kunnen worden behaald door grootschalige productie in één fabriek of op één locatie. De laatste jaren spelen ook schaalvoordelen in R&D en in marketing een

---

<sup>1</sup> Zie Dunning (1993) voor deze indeling van motieven voor internationalisering van bedrijfsactiviteiten.

steeds grotere rol. Deze schaalvoordelen worden ook wel economies of scope genoemd.<sup>1</sup> Bijvoorbeeld, door veranderingen in consumptiepatronen en consumentenwensen zijn ondernemingen gedwongen meer te investeren in productinnovatie, marktontwikkeling en kwaliteitsbeheersing. Een grote onderneming kan deze kosten beter dragen en heeft meer mogelijkheden de investeringen terug te verdienen dan een kleine onderneming. Als de gewenste schaalvoordelen binnenlands niet gerealiseerd kunnen worden, zal een onderneming kijken of expansie buiten de landsgrenzen mogelijk is.

#### *Waarom buitenlandse investeringen als internationaliseringsstrategie?*

Directe investeringen in het buitenland is één strategie van internationalisering; toegang tot grondstoffen, markten en strategische activa kunnen ook via export en/of het in licentie geven van kennis en merken worden bereikt. De keuze voor directie investeringen kan door drie redenen worden ingegeven. Ten eerste kunnen hoge transportkosten en/of invoertarieven de export tegen een redelijke prijs naar het gastland onmogelijk maken. Ten tweede kan het onmogelijk zijn om in het thuisland de productie verder te laten groeien (ten behoeve van export). Dit kan voortkomen uit beperkte beschikbaarheid van grondstoffen of uit beperkingen opgelegd door de mededingingswetgeving. Ten derde wordt de keus van de internationaliseringsstrategie bepaald door de mate waarin het mogelijk is om (tegen redelijke kosten) gedetailleerde contracten te sluiten met buitenlandse partners over productie en/of afzet. Wanneer een contract met een lokale partner alleen tegen hoge (transactie)kosten kan worden aangegaan, is het aantrekkelijker om een eigen vestiging op te zetten. Vooral de efficiënte exploitatie van bedrijfsspecifieke (niet-tastbare) activa, zoals kennis, reputatie en management, is moeilijk via een contractuele relatie te realiseren. Optimale benutting van deze activa vindt eerder binnen een onderneming plaats dan via de markt. Dit geldt zowel voor totale industrie als voor de V&G-industrie (Hagen, 1997; Bijman, 2002).

#### *Relatie tussen buitenlandse investeringen, handel en werkgelegenheid*

De toenemende internationalisatie van de productie maakt de relatie tussen handel en buitenlandse investeringen steeds relevanter, voor zowel ondernemingen zelf als voor overheidsbeleid. Immers, binnenlandse productie die vervolgens wordt geëxporteerd zorgt voor werkgelegenheid en toegevoegde waarde in het eigen land, terwijl investeren in het buitenland tot afname van binnenlandse werkgelegenheid kan leiden. De vraag of export en buitenlandse investeringen substituten zijn of complementair aan elkaar, kan niet eenduidig worden beantwoord. Het hangt sterk af van bedrijfs-, product- en marktenmerken.

Er zijn vier mogelijke interacties tussen buitenlandse investeringen en handel. Ten eerste, export kan door buitenlandse productie worden vervangen indien de buitenlandse markt groot genoeg is voor eigen productiefaciliteiten, als er handelsbelemmeringen zijn, de transportkosten hoog zijn, of als schaalvoordelen van gering belang zijn. De werkgelegenheid in eigen land loopt dan terug.

---

<sup>1</sup> Bij schaalvoordelen gaat het om het verlagen van de kosten per eenheid product door grootschaliger te produceren; bij economies of scope gaat het om het spreiden van de kosten van onderzoek, marketing en management over een groter aantal verschillende producten en markten.

Ten tweede, verplaatsing van activiteiten naar het buitenland kan ook tot een toename van de export vanuit het moederland leiden, indien de buitenlandse investering vooral bedoeld is om toegang te krijgen tot distributiekkanalen in het gastland. Wanneer de buitenlandse productielocatie vanuit het moederland bevoorrad wordt met halffabrikaten die in het buitenland tot eindproducten worden verwerkt, kan een buitenlandse investering ook een groei van de export tot gevolg hebben. In dit geval zijn de werkgelegenheidseffecten in eigen land positief.

Ten derde, handel en buitenlandse investeringen kunnen volledig onafhankelijk zijn indien een onderneming een buitenlandse collega opkoopt om extra winst te behalen, terwijl productieactiviteiten en marktwerking in het moederland niet veranderen. Dit is de 'multi-domestic'-strategie die in de V&G-industrie veelvuldig voorkomt. De werkgelegenheidseffecten van deze strategie zijn neutraal.

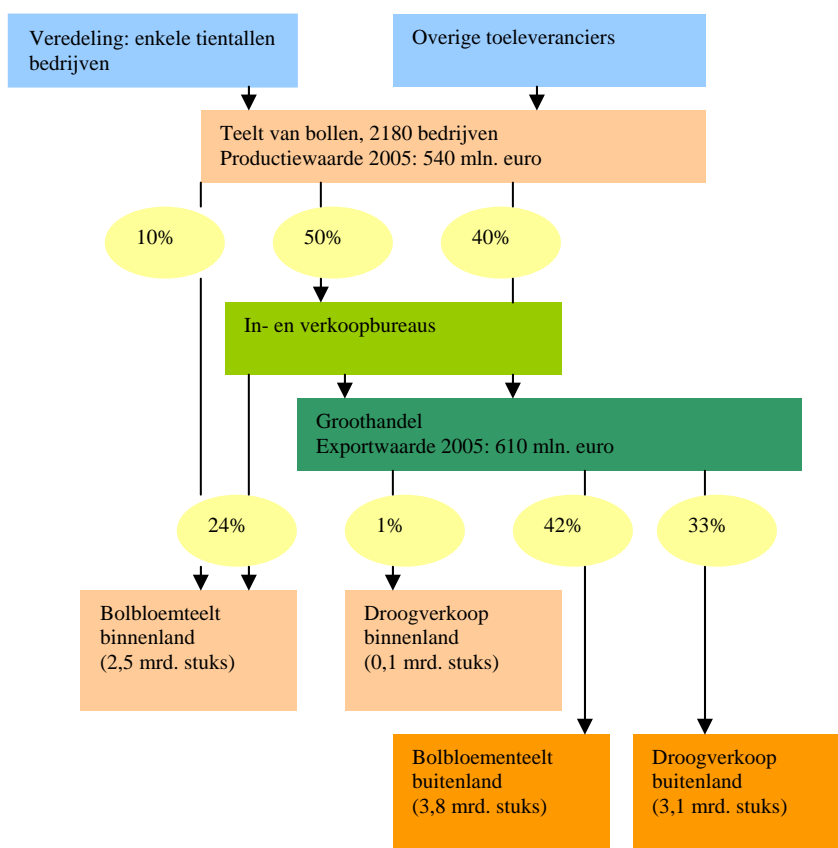
Ten vierde, de investering in een buitenlandse productielocatie kan ook juist leiden tot toename van de import in het moederland. Indien de buitenlandse investering bedoeld is om (een deel van de) productie te concentreren in één locatie van waaruit ook het moederland zal worden bediend, dan wordt binnenlandse productie vervangen door import. De werkgelegenheidseffecten hangen dan af van het saldo van het verlies dat wordt geboekt door de verplaatsing van productieactiviteiten naar het buitenland en de groei van werkgelegenheid die in de handel kan worden gerealiseerd.

Gezien al deze mogelijke varianten, is het niet verwonderlijk dat studies die geen aandacht schenken aan bedrijfs-, product- of marktkenmerken, tot tegenstrijdige uitkomsten leiden. In de casestudies van dit empirisch onderzoek naar de relatie tussen buitenlandse investeringen, handel en werkgelegenheid zal dan ook aandacht worden geschonken aan die bedrijfsspecifieke kenmerken.

### 3. Kerndata van het bloembollen- en varkenshouderijcomplex

#### 3.1 Het bloembollencomplex

Het totale areaal bloembollen is de laatste jaren aan het afnemen: zowel in 2004 als in 2005 nam het areaal met 1.000 ha af tot zo'n 22.500 ha in 2005. In 2004 kwam de daling voor een belangrijk deel op het conto van de lelie (-400 ha). In 2005 kromp het areaal van het grootste gewas tulp met zo'n 10% tot net iets meer dan 10.000 ha. De concentraties van bloembollenbedrijven bevinden zich langs de Noordzeekust in Noord-Holland (Noordelijk Zandgebied) en Zuid-Holland (Duin- en Bollenstreek), in West-Friesland en de Noordoostpolder (zie ook Berkhout en Van Bruchem (red.), 2005: 147). In totaal gaat het om bijna 2.200 bedrijven met bloembollenteelt. Ongeveer de helft van dit aantal betreft gespecialiseerde bloembollenbedrijven.



Figuur 3.1 Globaal overzicht bloembollenketen, 2005

Bron: CBS, PT, VBN, bewerking LEI.



De bloembollenteelt had in 2005 een productiewaarde van 540 miljoen euro. Dat is zo'n 10% minder dan in 2001/2002. De toegevoegde waarde in de (primaire) bollenteelt bedroeg bijna 260 miljoen euro in 2003. Bijna eenzelfde bedrag - 250 miljoen euro - werd aan toegevoegde waarde behaald in de aan de bollenteelt verbonden dienstverlening en handel (cijfers LEI input-outputtabel 2003). In 2005 bedroeg de werkgelegenheid op de teeltbedrijven ruim 12.200 arbeidskrachten (waarvan zo'n 20% op tijdelijke basis). In de groothandel van de bollen bedroeg de werkgelegenheid in 2005 2.550 arbeidskrachten. In de handel van bloembollen zijn bijna 190 bedrijven actief (bron: website Productschap Tuinbouw, geraadpleegd op 20/06/2006).

De structuur van de Nederlandse bloembollenproductie- en afzetketen is in vergelijking tot andere bedrijfstakken tamelijk stabiel (Berkhout en Van Bruchem, 2005: 144). Dat komt door de dominante positie van Nederland in de productie en handel van bollen wereldwijd. Wel zet de schaalvergroting in alle schakels van de bloembollenketen door.

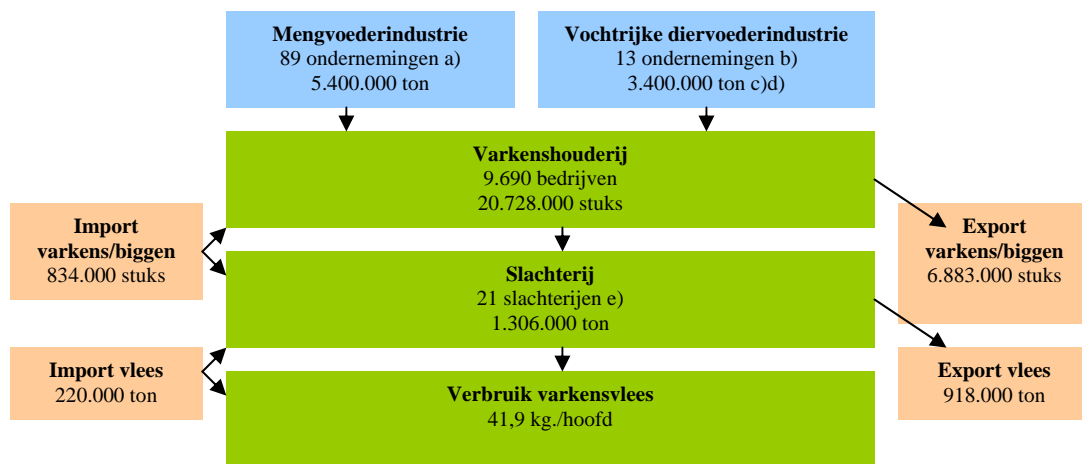
De bloembollenketen bestrijkt twee gescheiden markten: de broeierijmarkt met een aandeel van 66%, bestaande uit bolbloementelers, en de markt voor droogverkoop met een aandeel van 34%, gericht op de consument en institutionele afnemers. Ongeveer 10% van de bloembollenproductie is bestemd voor gebruik en in de eigen broeierij van bolbloemen of wordt rechtstreeks aan een collega-broeier verkocht. De overige 90% wordt verhandeld via handelsbedrijven die zich grotendeels op de export richten: zo'n driekwart van de totale bloembollenproductie vindt zijn weg naar het buitenland. Ongeveer de helft van de transacties loopt via de coöperatieve bemiddelingsorganisaties CNB en Hobaho. Rechtstreekse verkoop van telers aan de groothandel - nu zo rond 40% van alle productie - wint sterk aan belang.

De export staat enigszins onder druk getuige de daling van de exportwaarde met 6% in 2004 en met 4% in 2005. De totale exportwaarde bedroeg zo'n 610 miljoen euro in 2005. Daarvan gaat ongeveer 20% naar de Verenigde Staten. Duitsland is met 12% een goede tweede afzetmarkt. De daling van de exportwaarde heeft vooral te maken met de zwakke economische groei in de afzetmarkten en de hoge koers van de euro ten opzichte van buitenlandse valuta. Buitenlandse concurrentie is er nauwelijks en voor zover die er is, vindt deze plaats met inbreng van Nederlandse of uit Nederland afkomstige bedrijven. Geschat wordt dat er zo'n 40 tot 50 Nederlandse bedrijven actief zijn in de bollenteelt in het buitenland (info Krikke, PPO). Frankrijk is hierbij een belangrijk land, waar Nederlandse bedrijven bijvoorbeeld zo'n 350 ha lelies en 300 ha tulpen telen. Ook zijn Nederlandse bedrijven actief in onder meer de Verenigde Staten en Japan, en op het zuidelijk halfrond, bijvoorbeeld in Chili (150 ha lelies) en Nieuw-Zeeland (100 ha lelies en 40 ha tulpen).

### **3.2 Het varkenshouderijcomplex**

De varkensstapel is sinds 1997 met 4 miljoen afgenomen tot 11,2 miljoen dieren in 2005 (PVE, 2006). Daarbij is het aantal kleine bedrijven de laatste 15 jaar snel gedaald: in 2005 waren er nog 9.690 bedrijven met varkens, geconcentreerd in Noord-Brabant en Limburg en verder Oost-Nederland. Ruim 10% van de varkensstapel bestaat uit zeugen. Ter

vervanging van de zeugenstapel wordt naast eigen opfok het grootste deel aangekocht als fokgelten bij fokkerijbedrijven. Van de 250.000 fokgelten die jaarlijks aan de zeugenhouderij worden afgezet, neemt Topigs Nederland (Pigure Group) circa 85% voor haar rekening. De bruto eigen productie van in Nederland geboren varkens bedroeg in 2005 20,7 miljoen stuks. Hiervan werden 4 miljoen biggen en 2,7 miljoen levende slachtvarkens geëxporteerd. Bij de verkoop en transport van biggen speelt Vion Food Group en een aantal veehandelaren een grote rol. Vion heeft een aandeel van circa 60% van het aantal varkensslachtingen. Ook in de toelevering neemt de concentratie verder toe: de tien grootste mengvoerondernemingen nemen ruim twee derde van de productie voor hun rekening. De werkgelegenheid is gelijk aan 45.200 arbeidsjaren. De toegevoegde waarde van de varkensketen in 2004 werd becijferd op 3 miljard euro (Berkhout en Van Bruchem, 2005).



*Figuur 3.2 Keten rondom de varkensveehouderij, 2005*

a) 2003; b) ondernemingen die lid zijn van Overleggroep Producenten Natte Veevoerders (OPNV). Naast deze ondernemingen is het Centraal Brouwerij Kantoor (CBK) lid van de OPNV. Het CBK vertegenwoordigt vrijwel alle bierbrouwerijen die in Nederland actief zijn. Gezamenlijk realiseren de leden van de OPNV ongeveer 80% van de afzet aan vochtrijke diervoeders; c) 2004; d) alleen vochtrijke diervoeders voor varkens. De totale afzet van vochtrijke diervoeders bedraagt ruim 5,1 miljoen ton; e) alleen slachterijen met meer dan 25.000 slachtingen.

Bron: CBS, OPNV, PD en PVE; bewerking LEI.

De uitvoer van varkensvlees bedroeg in 2005 zo'n 918.000 ton. De import nam toe tot 220.000 ton. Deze toename wordt deels toegeschreven aan de grotere invloed van buitenlandse supermarkten in Nederland. Daarnaast wordt steeds meer vlees ingevoerd dat na bewerking weer wordt uitgevoerd. De exportwaarde van varkensvlees bedroeg in 2005 2,2 miljard euro. De voor Nederland belangrijkste exportlanden voor vlees zijn Duitsland, Italië en Griekenland. Het Verenigd Koninkrijk is de allergrootste afnemer van bacon. Duitsland is ook de grootste afnemer van biggen en vleesvarkens.

In diverse schakels van de varkensvleesketen zijn partijen actief in het buitenland via buitenlandse investeringen. Van de slachterijen bestaat de in Nederland dominante Vion

Food group (het vleesbedrijf van Sovion Holding) naast de Nederlandse vleesbedrijven uit de Duitse ondernemingen Moxsel, Norddeutsche Fleischzentrale (NFZ) en Suedfleisch. Vion is momenteel het grootste vleesverwerkende bedrijf in Europa. Veevoerproducent Provimi is een van de grootste veevoederproducenten ter wereld met meer dan 100 fabrieken in 30 landen. Het hoofdkantoor van Provimi staat in Rotterdam. Hendrix UTD, een dochterbedrijf van Nutreco, heeft 90 vestigingen in 20 landen en het coöperatieve Cehave Landbouwbelaang heeft naast haar fabrieken in Nederland, ook productielocaties in België en Polen.

Precieze aantallen varkenshouders die Nederland hebben verlaten om elders hun bedrijf voort te zetten, zijn moeilijk te geven. Voorzover na te gaan, zijn de meeste emigranten naar Spanje verhuisd: circa 20-25 bedrijven (Zie Silvis et al., 2002). Daarnaast zijn er een aantal verhuisd naar de omringende landen: Duitsland (Westfalen en ex-DDR), Frankrijk, Italië, en enkele Midden- en Oost-Europese landen.

## 4. Casestudie bloembollen

### 4.1 Selectie bedrijven

Voor het afnemen van de interviews is specifiek gezocht naar bloembollenbedrijven die in het recente verleden voor de keuze van bedrijfsverplaatsing binnen Nederland of naar het buitenland hebben gestaan of die momenteel nog met dit vraagstuk worden geconfronteerd. De verwachting is namelijk dat de ondernemers op deze bedrijven zeer bewust over de motieven voor en gevolgen van verplaatsing van hun bedrijfsactiviteiten hebben nagedacht.

De te interviewen bedrijven dienden actief te zijn in de grondgebonden teelt van bloembollen, al dan niet in combinatie met de veredeling van bloembollen, de broeierij van bolbloemen en/of de handel in bloembollen en bolbloemen. Verder is gestreefd naar een goede spreiding van de bedrijven over de belangrijkste productiegebieden in Nederland en een goede vertegenwoordiging van de hoofdproducten tulp, lelie, narcis en hyacint.

Met medewerking van gewasspecialisten van Praktijkonderzoek Plant & Omgeving Sector Bloembollen en voorlichters van DLV Plant Marktgroep Bloembollen en met behulp van een serie artikelen over bedrijfsverplaatsing in het vakblad BloembollenVisie in begin 2006 is een groslijst van 23 bedrijven opgesteld. Hieruit zijn 8 bedrijven met bijbehorende contactpersonen geselecteerd (zie bijlage 2), waarmee in maart 2006 open interviews zijn gehouden. Hierbij is gebruik gemaakt van een korte vragenlijst met aandachtspunten (zie bijlage 1). Alle interviews zijn schriftelijk vastgelegd en voorgelegd aan de geïnterviewde personen voor commentaar. Deze verslagen zijn vertrouwelijk en daarom niet in dit rapport opgenomen.

### 4.2 Karakteristieken bedrijven

Alle acht geselecteerde bedrijven zijn actief in de teelt van bloembollen. Acht bedrijven hebben het belangrijkste gewas tulp opgenomen in het teeltplan, 4 bedrijven lelies, 5 bedrijven narcissen, 2 bedrijven hyacinten en 3 bedrijven overige bolgewassen. Bovendien zijn 3 van de 8 bedrijven actief in de veredeling (specialisatie in tulpen, lelies of narcissen), 6 bedrijven in de broeierij van bolbloemen (met name tulpen en verder lelies, narcissen en hyacinten) en 4 bedrijven in de handel van diverse bloembollen.

De hoofdvestigingen van de bedrijven zijn gelegen in de belangrijkste productiegebieden in Nederland, te weten de Bollenstreek, het Noordelijk Zandgebied, West-Friesland en de Noordoostpolder. Vrijwel alle bedrijven telen daarnaast elders in Nederland bloembollen op contract, vooral in het Noordelijk Zandgebied, de Noordoostpolder en Limburg. Vier bedrijven telen bovendien bloembollen elders in Europa, voornamelijk in Frankrijk, en drie bedrijven eveneens op het zuidelijke halfrond,

en wel in Nieuw-Zeeland en Zuid-Amerika. Laatstgenoemde bedrijven zijn actief in alle voornoemde schakels van de bloembollenketen.

Van 7 van de 8 bedrijven is ook informatie verzameld over het grondbezit en de personeelsbezetting (zie tabel 4.1). Deze bedrijven hebben gemiddeld 77 ha grond in gebruik, waarvan 38% in eigendom/samenwerking, 43% huur/pacht en 19% op contract. Twee van de bedrijven, gelegen in West-Friesland en de Noordoostpolder, hebben geheel geen teeltgrond in eigendom en huren uitsluitend land voor de bloembollenteelt of telen elders bloembollen op contract.

De personeelsbezetting op de zeven bedrijven bestaat gemiddeld uit drie ondernemers, tien vaste krachten en bijna vijf losse krachten. Daarnaast worden er in de zomermaanden nog scholieren te werk gesteld. Een bedrijf valt daarbij op, omdat het naast de ondernemers zelf uitsluitend met losse krachten werkt.

*Tabel 4.1 Grondbezit en personeelsbezetting op 7 van de 8 geïnterviewde bloembollenbedrijven*

	Gemiddeld	Minimum	Maximum
Grond (in ha):			
Eigendom	20,3	0,0	45,0
Huur/pacht	32,7	0,0	87,0
Contract	14,3	0,0	52,0
Samenwerking	9,6	0,0	67,0
Totaal	76,9		
Personeel (in mensjaren):			
Ondernemers	3,1	1,0	5,0
Vaste krachten	9,9	0,0	37,5
Losse krachten	4,7	1,5	8,6
Totaal	17,7		

### 4.3 Vestigingsfactoren

Veelal is de huidige locatie van de bloembollenbedrijven die (nog) niet zijn verplaatst historisch bepaald, maar zijn de vestigingsfactoren van toen nog steeds van toepassing. Uit de interviews komt het volgende beeld van deze factoren naar voren.

#### *Natuurlijke omstandigheden*

Deze factor is van cruciaal belang voor de bloembollenbedrijven en vooral voor hun teeltactiviteiten. Klimaat, grond en waterhuishouding bepalen in hoge mate de opbrengst en kwaliteit van de bloembollen. Het klimaat bepaalt bovendien de oogst- en verkoopperiode. Door de teelt in Frankrijk en op het zuidelijke halfrond is seizoensverlenging mogelijk, waardoor afnemers jaarrond van een kwalitatief hoogwaardig product kunnen worden voorzien. Ten aanzien van de grond spelen kwaliteit, beschikbaarheid en verkaveling een belangrijke rol en bepalen in hoge mate de prijs. De waterhuishouding en de mogelijkheden voor beregening worden door slechts enkele bedrijven genoemd, maar zijn wel degelijk van belang.

### *Beschikbaarheid van productiefactoren en productiemiddelen*

De aanwezigheid van moderne bedrijfsgebouwen en voldoende geschikt personeel staat bij de bloembollenbedrijven qua belang op de tweede plaats. Bij de realisatie van goed uitgeruste bedrijfsgebouwen met een goede interne logistiek spelen mogelijkheden voor (toekomstige) bedrijfsuitbreidingen en afwegingen tussen de noodzakelijke investeringen en desinvesteringen bij een eventuele bedrijfsverplaatsing een grote rol. De combinatie van de teelt met activiteiten als veredeling, broeierij en handel maakt een betere benutting van bewaarfaciliteiten en verwerkingsruimten mogelijk. Met name bedrijven met een relatief bescheiden teeltactiviteit overwegen verplaatsing naar een bedrijventerrein.

De geschiktheid van de in een regio aanwezige arbeidskrachten wordt mede bepaald door de bedrijfsactiviteiten. Voor de veredeling en handel is hoog opgeleid personeel nodig, dat beter beschikbaar is in de Bollenstreek. In de teelt en broeierij is echter voor de oogst en verwerking ook veel ongeschoold personeel nodig. Juist buiten de Bollenstreek is er minder concurrentie om scholieren met andere sectoren als bijvoorbeeld de horeca en recreatie. De openstelling van de grenzen voor arbeidskrachten uit de nieuwe lidstaten van de Europese Unie vergroot de beschikbaarheid van ongeschoold personeel.

### *Kosten verbonden aan het overwinnen van de factor afstand*

Op een goede derde plaats komen de tijd en kosten die verbonden zijn aan het transport van het geogste product van het veld naar de bedrijfsgebouwen voor verdere verwerking, alsook het transport van het af te leveren product van de bedrijfsgebouwen naar de afnemers. De meeste handelsbedrijven, exporteurs en veilingen van bloembollen en bolbloemen zijn gevestigd in de Bollenstreek. Voor de export buiten Europa is de nabijheid van de Rotterdamse haven en de luchthaven Schiphol van groot belang. Voor de export binnen Europa is een goed wegennet met een vlotte doorstroming gewenst.

### *Institutionele factoren*

Het overheidsbeleid en de regelgeving worden weliswaar door vrijwel alle bedrijven als factor genoemd, maar veel problemen ondervinden ze daar in de dagelijkse praktijk niet van. Ze spelen namelijk voortdurend in op veranderingen in de regelgeving.

Het gaat bij deze factor vrijwel uitsluitend om bouw- en hinderwetvergunningen in het kader van plaatselijke ruimtelijke verordeningen. De medewerking van de gemeenten bij de vergunningverlening is over het algemeen goed. Inspraakprocedures kunnen bij het dwarsliggen van actiegroepen echter voor veel vertraging zorgen.

Verder noemen enkele bedrijven als knelpunt de administratieve lasten bij het aanstellen van tijdelijk personeel. Opvallend is dat geen van de bedrijven de arbeidsvoorziening en milieuwetgeving in Nederland als knellend ervaren. Fytosanitaire belemmeringen en handelsbarrières bij het transport van bloembollen van en naar het buitenland worden evenmin als knelpunt genoemd.

### *Stand van de techniek*

De aanwezigheid van kennis- en onderzoeksinstituten en overige dienstverlenende bedrijven in de nabije omgeving wordt slechts door enkele bedrijven genoemd. Dit zijn vooral bedrijven die ook actief zijn in de veredeling en bij innovaties in producten en

technieken samenwerking zoeken met derden. Zij hechten veel waarde aan de goede kennisinfrastructuur op bloembollengebied in Nederland.

#### *Agglomeratie en deconcentratie*

Door de agglomeratie van bloembollenbedrijven in de Bollenstreek is hier van oudsher een dienstencentrum aanwezig met handelsbedrijven, leveranciers, veilingen, kennisinstellingen en overige dienstverlening. Echter, ook in de overige productiegebieden in Nederland worden deze diensten inmiddels volop aangeboden.

Als nadelen van de agglomeratie worden de verkeerscongestie en de bereikbaarheid van bedrijven genoemd en deze factor wordt voornamelijk gemeld door bedrijven in de Bollenstreek of bedrijven die in het verleden in de Bollenstreek waren gevestigd.

#### *Sociaal-culturele omstandigheden*

Ten slotte vormen de sociale contacten met de familie en kennissen ook een belangrijke vestigingsfactor bij alle bedrijven. Dit geldt niet alleen voor de ondernemers zelf, maar zeker ook voor hun partners en kinderen. Bij de zoektocht naar een nieuwe vestigingsplaats wordt door enkele bedrijven ook gelet op de goedgezindheid van de directe omgeving voor de landbouw in het algemeen en de bloembollensector in het bijzonder. Die is over het algemeen groter in het landelijk gebied dan in de stedelijke omgeving.

## **4.4 Bedrijfsverplaatsing**

Bij de bloembollenbedrijven die in de afgelopen tien jaar zijn verplaatst of op dit moment voor verplaatsing staan, vormen natuurlijke omstandigheden en de beschikbaarheid van productiefactoren en productiemiddelen de directe aanleiding voor verplaatsing. De oorzaak is vooral gelegen in een toenemende ruimtedruk als gevolg van woningbouw en infrastructurele projecten. Dit speelt voornamelijk in de Bollenstreek en niet of in veel mindere mate in de andere productiegebieden in Nederland. Het gevolg is dat de grond in de Bollenstreek schaars en dus duur is en de mogelijkheden voor bedrijfsontwikkeling- en uitbreiding in dit gebied beperkt. Verder kunnen veranderingen in de waterhuishouding in verband met natuurontwikkeling, recreatie en/of waterwinning de natuurlijke omstandigheden in een productiegebied nadelig beïnvloeden en zodoende aanleiding geven tot bedrijfsverplaatsing.

De bedrijven die in de afgelopen tien jaar zijn verplaatst, hebben hun heil gezocht in andere productiegebieden binnen Nederland. De bedrijven uit de Bollenstreek die momenteel voor verplaatsing staan, zoeken in eerste instantie naar alternatieven binnen het gebied en lijken daar ook in te slagen. Door de huidige economische recessie in de bloembollensector lijkt de ruimtedruk momenteel iets minder te zijn en de grond minder schaars.

Geen van de geïnterviewde bedrijven heeft ooit bedrijfsverplaatsing naar het buitenland serieus overwogen. Wel hebben zes van de acht bedrijven een deel van hun teeltactiviteiten naar het buitenland overgebracht. Binnen Europa gaat het daarbij hoofdzakelijk om Frankrijk en daarbuiten vooral om Nieuw-Zeeland en Zuid-Amerika. De

veredeling, verwerking van het geogste product, broeierij en handel blijven echter in Nederland gevestigd.

De redenen om een deel van de teelt naar het buitenland te verplaatsen zijn kostenbeperking, verhoging van de productiviteit en vergroting van de afzetmarkt. Door de vroegere of latere productie in Frankrijk en door het tegengestelde productieseizoen op het zuidelijke halfrond is een forse verlenging van het oogst- en afzetseizoen mogelijk.

Hierdoor kunnen afnemers jaarrond van kwalitatief hoogwaardige bloembollen en bolbloemen worden voorzien. Dit speelt vooral bij die bedrijven die actief zijn in alle schakels van de keten van veredeling tot en met broeierij en handel.

Seizoensverlenging leidt bovendien tot een betere benutting van de productie- en bewaarfaciliteiten in Nederland en tot een beperking van de periode en kosten van bewaring. Gezien de hoge transportkosten gaat het bij de teelt in het buitenland echter hoofdzakelijk om het duurdere assortiment bloembollen en veredelingsmateriaal. Alleen bij dergelijke producten worden de meerkosten gecompenseerd door een hogere opbrengst, kwaliteit en/of prijs. De lagere arbeidskosten vormen nauwelijks een overweging om in het buitenland actief te zijn, omdat de arbeidsinzet in de teelt relatief gering is.

Op de meeste bloembollenbedrijven is een verdere uitbreiding van de teeltactiviteiten in het buitenland niet aan de orde. Eén van de bedrijven, die actief is in alle schakels van de keten, overweegt echter wel uitbreiding in Azië, Australië en Nieuw-Zeeland om toegang te verkrijgen tot nieuwe markten. Hierdoor kunnen schaalvoordelen worden behaald bij de productinnovatie en de marketing.

Samenvattend kan worden gesteld dat de teelt van bloembollen in het buitenland weliswaar ten dele de teelt in Nederland heeft vervangen, maar door vergroting van de afzetmarkt daarentegen heeft geleid tot een groei van de werkgelegenheid in de veredeling, broeierij en handel in Nederland.

#### **4.5 Ondersteunend beleid overheid**

De bloembollensector houdt van oudsher graag haar eigen broek op en ziet in tegenstelling tot veel andere sectoren slechts een beperkte rol weggelegd voor de overheid.

Om er voor te zorgen dat de bloembollensector ook in de toekomst in Nederland blijft, dient de overheid echter wel voor de volgende randvoorwaarden te zorgen.

Alle geïnterviewde bedrijven geven aan dat het beleid op het gebied van de ruimtelijke ordening voldoende fysieke ruimte dient te bieden aan bloembollenbedrijven voor een verdere bedrijfsontwikkeling. In de Bollenstreek moet de dynamiek worden vergroot door de uitwerking van de Greenport Duin & Bollenstreek. Dit is uitdrukkelijk niet alleen een zaak van de diverse overheden (landelijk, provinciaal en gemeentelijk), maar van alle belanghebbenden in én bij de bloembollensector. Hier is een schone taak weggelegd voor de Stichting Hou het Bloeiend. Bij de uitwerking van de plannen kan worden gedacht aan het uitplaatsen van de melkveehouderij uit de Bollenstreek, het omzetten van weiland in bloembollengrond en vervolgens het doorvoeren van een herstructurering in het huidige bloembollengebied. De niet grondgebonden bedrijven kunnen dan zo veel mogelijk worden verplaatst naar goed ontsloten bedrijventerreinen met voldoende uitbreidingsmogelijkheden, terwijl de grondgebonden bedrijven goed worden



verkaveld en zorg dragen voor de bloembollenteelt en het beheer van een open landschap, dat aantrekkelijk is voor recreatie en toerisme. Het benodigde geld voor deze plannen zou bijvoorbeeld door middel van extra woningbouw kunnen worden terugverdiend.

Ook buiten de Bollenstreek dienen bloembollenbedrijven echter voldoende ruimte te krijgen voor bedrijfsuitbreiding op de huidige locaties en dient de overheid te zorgen voor goede infrastructurele voorzieningen en een goede bereikbaarheid.

Verder is het wenselijk dat de overheid een ondernemersklimaat creëert, waarin product- en procesinnovaties meer worden gestimuleerd. Dit kan door het instandhouden van de huidige goede kennisinfrastructuur, het ondersteunen van fundamenteel onderzoek op het gebied van biotechnologie en procestechniek en het opleiden van gekwalificeerd personeel met specialistische kennis. Ook bij het verlenen van bouw- en hinderwetvergunningen moet meer ruimte worden geboden aan nieuwe ontwikkelingen.

Ten slotte dient in zijn algemeenheid de administratieve lastendruk zo veel mogelijk te worden beperkt. Dit geldt bijvoorbeeld voor de tijdrovende procedures bij de aanstelling van tijdelijk personeel.

## 5. Casestudie varkens

### 5.1 Geïnterviewde bedrijven

Voor het afnemen van vraaggesprekken in de varkenskolom is een selectie gemaakt van bedrijven die de hele kolom vertegenwoordigen: er zijn interviews geweest met een varkensfokkerijorganisatie, twee veevoederbedrijven, een viertal varkenshouders, een stalinrichter, twee slachterijen en een voorverpakker (zie bijlage 2). Bij de selectie van de geïnterviewden is gezocht naar bedrijven die internationaal ervaring hebben, omdat verwacht mocht worden dat juist deze bedrijven de argumenten en motieven kennen van verplaatsing van bedrijfsactiviteiten. De interviews zijn afgenomen in de maanden maart tot en met mei in 2006. Bij de open interviews is gebruik gemaakt van een korte vragenlijst met aandachtspunten (zie bijlage 1). Alle interviews zijn schriftelijk vastgelegd. Deze verslagen zijn vertrouwelijk en daarom niet in dit rapport opgenomen.

De varkensfokkerijorganisatie is marktleider in Nederland en derde grootste in de wereld voor de levering van fokmateriaal (fokgelten, fokberen en sperma). De beide veevoederbedrijven zijn gevestigd in de varkensdichte regio's in Nederland, in Noord-Brabant en in Gelderland. Ze zijn hoofdzakelijk actief in Nederland, maar halen een groeiend marktaandeel uit het buitenland, voornamelijk Duitsland en België. Naast varkensvoeder worden ook pluimvee- en rundveevoeders gemaakt. Twee van de vier geïnterviewde varkenshouders hebben varkensbedrijven in het buitenland (Spanje, Duitsland), één had voorheen een bedrijf in Spanje en de vierde gaat binnenkort emigreren naar Australië. Het stalinrichtingsbedrijf is een grote speler voor complete stalinrichting op de Nederlandse en Duitse markt (en heeft bovendien een aantal varkensbedrijven in Duitsland). De ene varkensslachterij is groot, de ander middelgroot, en beide hebben afzet in het buitenland. Het grote bedrijf verwerkt bovendien vlees in allerlei snitten en stadia, inclusief voorverpakt voor levering aan de retail. Beide bedrijven slachten naast varkens ook runderen. Het voorverpakkingsbedrijf levert aan de Nederlandse markt.

### 5.2 Vestigingsfactoren

Uit de interviews komen een aantal relevante vestigingsfactoren voor de varkenskolom naar voren. In z'n algemeenheid kan worden gesteld dat de varkenskolom vrijwel niet grondgebonden is. De locatiekeuze blijkt verder vaak historisch gegroeid te zijn, waarbij de historie wel verklarend, maar niet bepalend is bij de locatiekeuze. Enkele kritische locatievoordelen zijn: milieu, logistiek, omvang varkenssector, verkrijgbaarheid personeel en afstand tot de zeehaven.

### *Natuurlijke omstandigheden*

Natuurlijke omstandigheden zijn voor bedrijven in de varkenskolom van beperkt belang. De varkenshouderij is in veel landen redelijk tot sterk grondgebonden, zowel vanwege eigen grondstoffenvoorziening voor varkensvoer als vanwege afzet van de geproduceerde mest. Nederland heeft echter een historie opgebouwd in het halen van veevoergrondstoffen van elders. Het belang van aanvoer van deze grondstoffen van buiten de EU is groot, maar minder groot dan voorheen, omdat ook een belangrijk deel van de grondstoffen geleverd wordt vanuit de levensmiddelenindustrie. Transport over water en dus ligging van de productielocaties aan vaarwater (voor schepen van minimaal 2.000 ton) is voor de grote volumes veevoergrondstoffen van belang voor kostenbeheersing. Ook de nabijheid van Rotterdam wordt als positief punt genoemd.

Milieugebruiksruimte is wel een relevant punt voor de hele kolom, maar vooral voor de varkenshouderij. Door de hoge varkensdichtheid hebben Nederlandse varkensbedrijven relatief hoge milieukosten (mestafzet, ammoniakbeperking) in vergelijking met andere Europese varkensbedrijven en zeker met bedrijven buiten de EU (zie ook Hoste en Bondt, 2006). Hierbij speelt volgens de geïnterviewden ook dat de Nederlandse overheid de neiging heeft om in de wetgeving verder te gaan dan de EU-voorschriften afdwingen. Bovendien ondervinden varkensbedrijven in de buurt van natuur- en/of woongebieden extra beperkingen door aanvullende milieueisen. Door de hoge varkensdichtheid en het feit dat grondstoffen meestal niet op het eigen bedrijf geteeld worden, is de afstand tot mestafzetgebieden voor bedrijven ook een relevant economisch aspect. Voor slachterijen is de mogelijkheid om grondwater op te kunnen pompen en om gezuiverd afvalwater te kunnen lozen een relevant punt.

### *Beschikbaarheid van productiefactoren en productiemiddelen*

#### *- Arbeid*

Voor varkensbedrijven is er niet altijd voldoende arbeidsaanbod. Grotere bedrijven kunnen arbeidsdifferentiatie toepassen en voor de basale werkzaamheden lager geschoold personeel inzetten. Dit vergroot de kans om personeel te verwerven en het bespaart op arbeidskosten. De grenzen openstellen voor arbeidskrachten uit de nieuwe EU-lidstaten zal gunstig zijn voor de beschikbaarheid van personeel, ook voor de vleesindustrie. Arbeid is in Nederland wel duur, maar de productiviteit is ook hoog. De arbeidskosten in de EU zijn ongelijk, waardoor een verschuiving naar het buitenland zichtbaar is. Hiervoor is afstemming van de wetgeving nodig (geldigheid CAO, flexibiliteit zaterdagwerk enzovoort).

#### *- Grond*

De hoge bevolkingsdichtheid in Nederland leidt tot schaarste aan grond en hoge grondprijzen. Dit is nadelig voor de periferie (toeleverende en verwerkende industrie). Grond is nodig als ruimte voor de productielocatie, ruimte voor toekomstige uitbreidingsmogelijkheden, voor een parkeerplaats (slachterij) enzovoort. Verder ondervinden varkensbedrijven hinder bij uitbreidingsplannen doordat de bouwkavels vaak klein zijn.

- *Kapitaal*  
Nederland heeft een uitstekende financieringsstructuur, beter dan ieder ander varkensvleesproducerend land. Dit biedt voordelen voor varkenshouders in de zin van uitbreidingsmogelijkheden en voor de ontplooiing van ondernemerschap.
- *Kennisinfrastructuur*  
Voortvloeiend uit het oude OVO-drieluik (onderzoek, voorlichting en onderwijs) is er een hoog niveau van kennis beschikbaar. Kennis is wel veel duurder dan in sommige andere landen, zoals Duitsland, Spanje of Brazilië. Op termijn kan praktijkonderzoek voor fokkerij daar wel heen verschuiven. Op korte termijn zal dat niet zo snel gebeuren omdat bestaande expertise in mensen zit en die niet altijd zo gemakkelijk willen verhuizen. Verplaatsing van praktisch onderzoekswerk in de vleesindustrie is volgens de geïnterviewden niet mogelijk, omdat dit dichtbij en met klanten moet gebeuren. Bovendien is R&D in de vleessector een relatief kleine kostenpost.
- *Kwaliteit varkenshouder*  
Nederlandse varkenshouders zijn echte ondernemers; overal in het buitenland zitten ook Nederlandse ondernemers. Dat geldt behalve voor Denen nauwelijks voor andere landen. Ook qua management (beheersing van bedrijfsprocessen) en vakmanschap scoort de Nederlandse varkenshouder hoog. Dit wordt bevestigd door onderzoek van Hoste en Bondt (2006).
- *Kwaliteit van de varkens*  
In Nederland zijn veelzijdige varkens beschikbaar van goede uniforme kwaliteit, waarmee de vleesindustrie kan inspelen op een groot deel van de wereldmarkten tegen redelijk concurrerende prijzen.

#### *Kosten verbonden aan het overwinnen van de factor afstand*

Aangezien in de varkenskolom diverse stappen plaatsvinden op verschillende locaties en omdat het over grote volumes gaat, zijn transportkosten tot partners in de keten een van de belangrijkste vestigingsfactoren. Veevoerbedrijven en slachterijen zitten dicht bij de varkenshouderij, vanwege frequent (bijvoorbeeld wekelijks) transport van veevoer, biggen en slachtvarkens. De nabijheid van Rotterdam wordt in dit verband als een positief punt ervaren. Vooral voor aanvoer van veevoedergrondstoffen en stalmaterialen, maar ook voor export van vleesproducten naar bijvoorbeeld het verre Oosten is de zeehaven van belang. Ook Antwerpen wordt genoemd, als concurrent van Rotterdam (kleiner, sneller afhandelen, goedkoper).

Ligging aan vaarwater is voor veevoederbedrijven wel van belang, vooral voor schepen van minimaal 2000 ton. Verder is de nabijheid van wegen en eventueel spoorwegen van groot belang. Hierbij wordt de verkeerscongestie als probleem ervaren.

Er vindt biggenexport plaats over grote afstanden. Het merendeel van de geëxporteerde biggen gaat naar Duitsland, maar ook vindt export plaats naar de nieuwe lidstaten (Polen, Hongarije, Kroatië). De transportkosten zijn zeker relevant, maar deze worden vergoed uit een hoge biggenprijs. Verder vindt er export en import plaats van

slachtvarkens. De handel in slachtvarkens is weinig gestructureerd en vindt plaats op weekbasis. Slachterijen streven wekelijks naar maximale capaciteitsbenutting, waarbij verschillen in de marktprijs sturend zijn in de varkensstromen. Transportkosten remmen dit maar zeer beperkt.

Ondanks deze import- en vooral exportstromen wordt transport en logistiek als zeer belangrijke vestigingsfactor genoemd.

#### *Institutionele factoren*

Het overheidsbeleid en de regelgeving worden door vrijwel alle bedrijven genoemd. 'Level playing field', ofwel gelijke maatregelen voor alle spelers is een term die met name in de varkenshouderij, maar ook in de periferie genoemd wordt. Varkenshouders vinden het zuur dat ze in Nederland te maken hebben met verdergaande maatregelen dan de EU-regelgeving. Voor een gunstige concurrentiepositie van de Nederlandse varkenskolom is level playing field een belangrijk uitgangspunt voor bestaand en toekomstig beleid. Afstemming tussen overheden ook in de vergunningverlening is een zorgpunt.

Inpraak bij vergunningverlening leidt soms tot trajecten van 8 à 9 jaar voordat een vergunning afgegeven wordt. Dit hangt samen met een gebrek aan samenhang in de regelgeving van diverse overheden en de diverse kansen voor bezwaarmakers die dit biedt. Tegelijkertijd wordt geconstateerd dat de reconstructie wel ruimte heeft geboden voor ontwikkeling van individuele bedrijven. Voor de periferie gaat het dan om gelijke regels op industrieterreinen ten aanzien van bijvoorbeeld woningbouw, dus ook rechtsongelijkheid tussen gemeentelijke overheden.

Een ander punt is de Hinderwet ten aanzien van het lossen van voeders. Momenteel is het niet toegestaan om na 22 uur te lossen. Het is wenselijk om dit waar mogelijk te verruimen, bijvoorbeeld waar geen burgers last hebben van het geluid.

De fiscale voorzieningen voor varkenshouders in Nederland zijn beter dan in Spanje. Dit wordt als een voordeel ervaren.

#### *Stand van de techniek*

In de varkens(vlees)productie wordt wel techniek en technologie toegepast, maar het is niet een hightech sector. De beschikbaarheid van internet en mobiele communicatiemiddelen zijn niet genoemd, maar worden wel breed toegepast in de varkenskolom. Managementinformatiesystemen spelen een belangrijke rol in de varkenshouderij en geven informatie die uitgewisseld wordt. Deze bedrijfsvergelijking heeft een belangrijke rol gespeeld in de hoge productiviteit van de varkenssector in Nederland.

Door de sterke internationale concurrentie in de fokkerij is het van belang om voorop te blijven lopen in technologische ontwikkelingen in de fokkerij. Er vindt nauwelijks biotechnologisch onderzoek plaats voor de varkensfokkerij, omdat het tot nu toe niet succesvol en onmisbaar is gebleken. Robotisering van arbeidsintensieve activiteiten in vleesbewerking is nog onvoldoende.

#### *Agglomeratie en deconcentratie*

Alle geïnterviewden zijn het erover eens dat het belangrijk is dat de varkenssector in Nederland niet kleiner wordt. De huidige omvang is niet alleen nodig voor directe omzet van de veevoeder- en vleesindustrie, maar ook om het huidige kennissysteem en het

gezondheidsonderzoek te kunnen behouden. Verder is het ook van belang om redelijke transportafstanden te hebben. Voorbeeld: in het VK hebben stijgende keuringskosten geleid tot sluiting van kleinere slachterijen en die hebben vervolgens mede geleid tot een krimp van de varkenssector vanwege zeer grote transportafstanden die slachtvee moest afleggen. Ook moeten er voldoende spelers in de periferie zijn om voldoende concurrentie te houden.

Ondanks verticale integraties in Spanje en in enkele nieuwe EU-lidstaten en buiten de EU is de keten in Nederland beter onderling afgestemd (Hoste en Bondt, 2006). Als voorbeeld worden de VS genoemd, waar de varkenssector het niet voor elkaar krijgt de productiviteit te verbeteren tot een voor Nederland gebruikelijk niveau. Voor Nederland is het heel belangrijk dat iedere schakel zijn eigen verantwoordelijkheid heeft: korte lijnen, goede infrastructuur en een stabiele afzetmarkt.

Het stalinrichtingsbedrijf ligt centraal in het varkensgebied (afzet) en ook dichtbij lokale toeleveranciers en de zeehaven voor importmateriaal. Verder zit het dicht bij de varkenshouderij om gezamenlijk totaaloplossing te ontwikkelen voor de stallen.

De Nederlandse (grotere) veevoederbedrijven hebben een hoge mate van schaalgrootte en efficiëntie. Daarom kunnen ze ook een groot afzetgebied bestrijken en overwegen ook productielocaties in het (nabije) buitenland.

Agglomeratie van varkensbedrijven op bedrijventerreinen biedt theoretisch voordelen, maar ondervindt praktische en bestuursmatige bezwaren. De periferie staat vaak op industrieterreinen, maar ondervinden daar toenemende eisen op het gebied van stof en geuruitstoot.

Voor de vleesindustrie is het van belang om dicht bij leveranciers te zitten, maar toch op enige afstand in verband met dierziekten. Het risico van dierziekten hangt samen met de concentratie van de veehouderij. Bij uitbraken moeten deze bedrijven bij voorkeur kunnen blijven doorproduceren en geen bedrijfssluiting riskeren.

#### *Algemeen economische omstandigheden*

Hoewel de maatschappelijke aandacht voor duurzaamheid leidt tot hogere kosten, wordt wel erkend dat dit niet erg hoeft te zijn. Milieubeschermdende en dierenwelzijnsmaatregelen echter leiden wel tot hogere kosten, terwijl de maatschappij via de portemonnee van de consumenten hier niet voor blijkt te willen betalen.

#### *Sociaal-culturele omstandigheden*

Bij de vraag waarom varkenshouders wel investeren in het buitenland, maar toch in Nederland blijven wonen (semigratie), wordt de sociale binding vaak genoemd. Er is een sterke binding met Nederland en met nevenactiviteiten, zoals sport, lokale politiek, bestuursfuncties enzovoort. De wens om in Nederland te blijven, leeft niet alleen bij de ondernemer, maar zeker zo vaak bij het gezin. Een varkenshouder gaf aan het liefst niet meer in Nederland te willen investeren, maar deed dit toch vanwege de voorkeur van de kinderen om in Nederland te blijven wonen. De varkenshouders met bedrijven in Duitsland en in Spanje blijven allebei in Nederland wonen en gaan wekelijks of tweewekelijks hun bedrijven bezoeken. Een varkenshouder verwoordt het als volgt: 'er zijn twee voorwaarden bij strategische keuzes: fun en rendement.' Verhuizen is dus niet aan de orde, in verband met sociale binding (fun), ook al zou dat economisch rendabel zijn. Ook wordt gezegd dat

je als Nederlander in Nederland de weg weet en dat er geen taalbarrière is. Dit speelt minder voor Duitsland, maar vooral voor landen met een taal die we niet standaard leren.

### **5.3 Bedrijfsverplaatsing, internationalisering en outsourcing**

Bedrijfsverplaatsing binnen Nederland speelt niet bij de geïnterviewden. Op de vraag waar eventueel nog ruimte zou zijn voor varkenshouderij worden de Noordoostpolder, Tholen of eventueel Groningen genoemd. Deze locaties hebben voordelen door een korte kringloop (graan, mest), maar ook uit planologisch oogpunt. Voor vleesverwerkende industrie in het westen van het land zou eventueel ruimte ontstaan op de nieuw te bouwen Maasvlakte of in Hoek van Holland. De veevoederindustrie en de slachterijen zitten logischerwijze dicht bij varkensproductiegebieden en hebben niet de behoefte om te verplaatsen binnen Nederland. Bij strategische beslissingen over productielocaties speelt de verwachte ontwikkeling van de varkenssector (omvang, locatie) een belangrijke rol.

Complete verplaatsing van het bedrijf naar het buitenland is, op een uitzondering na, voor geen van de geïnterviewden aan de orde. Varkenshouders kiezen dan liever voor semigratie, zoals beschreven in de vorige paragraaf. De varkenshouder die gaat emigreren, voert daarbij als belangrijkste motief aan de hoge kosten voor productierechten. De ondernemer heeft geen zin om grote bedragen te investeren in 'lucht'.

Voor de periferie is schaalvergroting binnen Nederland nauwelijks mogelijk. Daarom kijken deze bedrijven dan wel naar het buitenland. De veevoerindustrie ziet nog kansen om bedrijven te belevieren in Duitsland en België, waarvan een deel zelf nog voer mengt op basis van eigen grondstoffen. Waar deze bedrijven uitbreiden, kunnen deze varkenshouders het voerbereidingsproces uitbesteden aan de professionele veevoederbedrijven. Eigen productielocaties en verkoopkantoren in de afzetgebieden liggen dan voor de hand. Dit kan door het inkopen in bestaande bedrijven, of door overname.

De grote slachterij kijkt nadrukkelijk wel buiten Nederland en heeft geïnvesteerd in diverse grote slachterijen en vleesverwerkers in Duitsland. Het bedrijf heeft geen verdere openbare expansieplannen, maar gezien de ontwikkeling op wereldschaal valt dit wel te verwachten.

Een van de bedrijven in de periferie geeft aan niet een complete verplaatsing te willen, maar wel eventueel een dochterbedrijf in de redelijke nabijheid, bijvoorbeeld op een afstand van 3 à 4 uur reizen, zoals oostelijk Duitsland. Men wil niet verder weg, want dan ben je teveel aangewezen op buitenlands personeel en dat vindt men te ongewis.

De fokkerij-organisatie is een speler op wereldschaal. De Nederlandse markt biedt onvoldoende expansiemogelijkheden, zodat in alle belangrijke varkensproductiegebieden in de wereld gezocht wordt naar afzet. Nederland is voor dit bedrijf qua marktaandeel in het land wel belangrijk. De internationale activiteiten van de organisatie dienen het genereren van winst voor de Nederlandse varkenshouders. Het is het streven om te blijven werken aan internationale uitbreiding. Een voldoende groot volume is nodig in de fokkerij, om kosten te beperken, maar ook om een voldoende grote populatie te hebben voor selectie.

De keuze voor verplaatsing of uitbreiding in het buitenland hangt ook samen met de eigendomssituatie van bedrijven. Bedrijven die mede-eigendom zijn van varkenshouders

(wat het geval is bij de fokkerij-organisatie en bij coöperatieve mengvoerindustrie), dienen de belangen van Nederlandse varkenshouders. Hierdoor ligt het voor de hand om de hoofdvestiging in Nederland te hebben en te houden. Activiteiten over de grens dienen dan het belang van de Nederlandse varkenshouders, terwijl het zwaartepunt van de omzet in Nederland ligt.

Het vleesverwerkende bedrijf geeft aan dat ook uitbesteding plaatsvindt. Zo worden barbecuepakketten jaarrond in Oost-Europese landen geproduceerd en ingevroren opgeslagen. Het maken van luxe, arbeidsintensieve producten zou naar goedkope landen kunnen verschuiven. De productie bestaat veelal uit eenvoudige activiteiten, waardoor scholing niet zo relevant is. Een internationaliseringslag hangt ook af van technologische ontwikkelingen op het gebied van verpakkingstechniek en technieken om vlees 'vers' te houden. Als dit laatste mogelijk wordt, zal er mogelijk een versnelling plaatsvinden van verplaatsing naar goedkope landen.

De hoge kosten van onderzoek is voor de fokkerijorganisatie reden om praktisch onderzoek te laten uitvoeren in het buitenland (bij de eigen nevenvestigingen). Als voorbeeld wordt genoemd het wegen van biggen bij de geboorte, dat in Nederland onbetaalbaar zou zijn, maar in bijvoorbeeld Brazilië wel gebeurt.

Samenvattend kan worden gesteld dat de varkenskolom redelijk verknocht is aan het eigen land. Er vindt wel uitbreiding van activiteiten plaats over de grens, ook wordt in de vleesverwerking een beperkt deel van de activiteiten uitbesteed naar lagelonenlanden. Toch is deze internationalisering nog redelijk beperkt.

#### **5.4 Wensen ten aanzien van overheidsbeleid**

Er zijn diverse punten genoemd waaraan de overheid kan werken om de varkenskolom in Nederland te ondersteunen.

Op het gebied van Logistiek pleit de sector voor verbeterde doorstroming. De overheid zou dit kunnen bevorderen door te investeren in het wegennet, in de havens en het riviertransport.

Zorgen voor een politiek en maatschappelijk klimaat, waarin er voor de sector ruimte is om te ondernemen. Daarbij hoort het bevorderen van maatschappelijke acceptatie - 'de politiek' moet erkennen dat de varkenssector een eerbare business is - en politieke rust - geen grote koerswijzigingen in beleid. Daarbij wordt opgemerkt dat 'de politiek' zich nogal eens onbetrouwbaar toont, in de zin van uiteindelijk toch met andere oplossingen komt dan wat door de sector wordt gedragen, of wat eerder de voornemens waren. Dat maakt het lastig voor de sector om op te anticiperen en is nadelig voor het plannen van investeringen. Vooral op het niveau van de gemeente zal ruimte en kaders geschapen moeten worden voor fysieke ruimte. Een en ander vraagt om soepelheid (maatwerk, creativiteit) in plaats van bureaucratie bij gecompliceerde wet- en regelgeving (bijvoorbeeld stankregels). Regels worden nu vaak als verlamdend ervaren, maar zouden ook mogelijkheden moeten bevatten. In zo'n klimaat blijft de varkenssector levensvatbaar. Daarbij vindt de sector dat verantwoordelijkheden bij de ondernemer kunnen worden gelegd, wat gestimuleerd kan worden als initiatieven worden beloond. Voorbeeld is de actie waarbij ondernemers gratis 50% productierechten kregen bij investering in mestverwerking.



Voorts lijkt er op het gebied van wetgeving en uitvoering ervan nog veel verbeterd te kunnen worden in de communicatie tussen beleid(smakers) en de sector. Concrete zorgpunten zijn er geuit over de communicatie omtrent IPPC - de EU-regelgeving voor grote bedrijven ten aanzien van milieumaatregelen, waarbij de ondernemers de (te beperkte) omschakelingstermijnen om aan de beperking van ammoniakemissie te kunnen voldoen, als (te) knellend ervaren. Anderen wijzen op wetten die tegen de 'boerenlogica' ingaan - bijvoorbeeld leefoppervlak of halfroostervloer, waardoor ondernemers onzeker worden over nut en noodzaak van de beleidsmaatregelen. Deze punten dragen ertoe bij dat de ondernemers in de sector het gevoel krijgen dat hen 'onmogelijke' eisen worden gesteld.

Level playing field, ofwel 'gelijke monniken, gelijke kappen'. Dit aspect komt in diverse varianten aan de orde, vooral daar waar het EU-regelgeving (ammoniak, dierwelzijn, hygiëne) betreft die in Nederland strikter wordt gehanteerd dan elders (binnen en buiten de EU) en waar de intensieve veehouderij wel en de rundveehouderij (naar het gevoel van de geïnterviewden) veel minder mee worden geconfronteerd (dit laatste heeft vooral betrekking op het ammoniakbeleid). De klacht van de sector is dat daardoor oneerlijke concurrentie ontstaat. Ook op het gebied van arbeidswetgeving (geldigheid CAO, flexibiliteit zaterdagwerk enzovoort) signaleert men grote verschillen tussen landen. De geïnterviewden geven aan meer afstemming binnen de EU op dit vlak te willen. Andere punten die zijn aangegeven betreffen de wens tot het openstellen van de grenzen voor arbeid uit de nieuwe lidstaten in verband met beschikbaarheid van voldoende personeel, en uniforme regelgeving ten aanzien van woningbouw bij industrieterreinen.

Op het gebied van onderzoek kan de overheid een bijdrage leveren door onderzoek naar robotisering van arbeidsintensieve activiteiten, zoals in de vleesverwerking, te faciliteren. Men heeft behoefte aan 'eenvoudige' onderzoekstrajecten, 'geen projectcircus zoals rond AKK en Transforum'. Een andere suggestie is dat de Nederlandse overheid bijdraagt aan het creëren van kweekvijvers van trainees die in het buitenland aan de slag kunnen voor internationaal opererende Nederlandse bedrijven.

## 6. Casestudie handels- en dienstverlenende ondernemingen

### 6.1 Inleiding: selectie van bedrijven

Voor dit onderdeel van de studie is contact gezocht met een aantal handels- en dienstverlenende bedrijven met directe relaties met land- en tuinbouwactiviteiten. Er is gekozen voor een spreiding van de bedrijven over de diverse agrarische subsectoren, waardoor zowel bedrijven met relaties in de veehouderij als in de akkerbouw en de tuinbouw in deze studie zijn betrokken.

### 6.2 Kenmerken van geselecteerde bedrijven

De geïnterviewde bedrijven zijn alle bedrijven waar handel, distributie en logistieke dienstverlening centraal staan. De activiteiten van de bedrijven hebben betrekking op handel in zuivel, aardappel, (pluimvee)vlees, groente en fruit. Ook zijn bedrijven geïnterviewd die diensten verlenen in de vorm van 'hardware' (onder andere op gebied van koeling) en 'software' (onder andere advisering, informatieverstrekking, ondersteuning in certificeringproces). De omvang van de bedrijven is nogal verschillend, van bijna tien werknemers tot een multinational waar wereldwijd 30.000 mensen werken, waarvan 25 in Nederland.

#### *Bedrijven zijn internationaal georiënteerd*

Alle bedrijven werken internationaal en hebben handelscontacten in en buiten Europa. De meeste bedrijven hebben ook een of meer buitenlandse vestigingen, meestal in de vorm van een handelskantoor. Twee bedrijven zijn in buitenlandse handen (dat wil zeggen aandeelhouders in meerderheid niet-Nederlands), een vanwege een overname en de andere is van origine buitenlands.

#### *Bedrijven staan redelijk los van de Nederlandse agrarische sector*

Een aantal bedrijven heeft een zeer directe relatie met de Nederlandse land- en tuinbouw omdat zij voor hun grondstofvoorziening afhankelijk zijn van die sector. Dit is voor de in dit onderzoek deelnemende bedrijven echter niet altijd het geval: een aantal is maar voor een deel van zijn omzet verbonden met de Nederlandse agrarische sector, en sommige bedrijven zijn juist vooral importeurs van agrarische producten (bijvoorbeeld tropisch fruit) die niet in Nederland voortgebracht kunnen worden. Een bedrijf dat koelingstechnieken tijdens transport levert, heeft haar grootste klanten buiten de land- en tuinbouwsector. Een buitenlandse vleeshandelaar met een Nederlandse vestiging koopt wel in Nederland in maar fungeert grotendeels als importeur/groothandel.

### 6.3 Vestigingsfactoren

De geïnterviewde bedrijven hebben vestigingen in het noorden, westen, midden en oosten van het land (meest noordelijke bedrijf zit met hoofdlocatie in Joure, meest zuidelijke bedrijf in Den Bosch). In de keuze voor de huidige locatie is vaak historisch zo gegroeid - ooit werd de onderneming gestart in deze plaats, vaak de woonplaats van de oprichter - of berust volgens eigen zeggen op 'toeval'. Dat laatste blijkt bij nader inzien toch wel genuanceerd te moeten worden, omdat er altijd wel bepaalde redenen waarom indertijd voor de locatie is gekozen.

Natuurlijke omstandigheden spelen voor de locatie van het gros van deze bedrijven geen rol. Uitzondering daarop zijn die bedrijven die hun grondstoffen uit de directe omgeving betrekken en verhandelen. Dit zijn de twee aardappelhandelsbedrijven. Zij geven aan dat de nabijheid van de teelt een cruciale vestigingsfactor is voor hun onderneming.

Wel van groot belang voor alle geïnterviewde bedrijven is de beschikbaarheid van productiefactoren grond en voldoende geschikt personeel. Bij grond moet worden gedacht aan ruim opgezette en goed ontsloten bedrijventerreinen en kantoorparken. De beschikbare ruimte voor bedrijfsactiviteiten wordt door deze groep bedrijven direct gekoppeld aan infrastructurele voorzieningen, aangezien zij sterk afhankelijk zijn van goederen- en mensenstromen (dat wil zeggen ontvangen en bezoeken van (buitenlandse) klanten). De beschikbaarheid van goed geschoold personeel is voor de meeste ondervraagde partijen een essentiële vestigingsvoorwaarde. In de dienstverlenende bedrijven werkt in het algemeen personeel met een hoog en vrij specialistisch kennisniveau. In dit verband wordt gewezen op het belang van het instandhouden van een goede kennisinfrastructuur in Nederland. Voor wat de internationale handel betreft, benadrukt men dat handelcontacten nog voor een belangrijk deel informeel zijn en succes sterk verbonden is met het netwerk van relaties. Deze zijn vaak nog persoonsgebonden. Bij dit punt komt naar voren dat Nederland een belangrijk voordeel heeft ten opzichte van andere landen doordat hier een lange handelstraditie aanwezig is en internationale handelsknooppunten zijn ontstaan waar ook niet-Nederlandse bedrijven onderdeel van uitmaken.

Afstand tot leveranciers en klanten (beter: de kosten en vooral de tijd die het kost om afstand te overbruggen) is een belangrijke factor voor de bedrijven. Enkele bedrijven noemen de logistieke voordelen die hun huidige locatie biedt een zeer belangrijk voordeel. Daarbij komt de nabijheid van en/of goede bereikbaarheid tot de logistieke knooppunten van de Rotterdamse en Amsterdamse havens en van Schiphol naar voren. Enkele ondervraagde bedrijven die relatief ver weg zitten van deze knooppunten noemen de afstand tot deze knooppunten als mogelijke reden voor een verplaatsing van hun bedrijf richting West-Nederland. De buitenlandse multinational in de onderzoeksgroep verklaart haar motief om 5 jaar geleden het Europese hoofdkantoor van Italië naar Nederland te verhuizen uit de betere infrastructuur in Nederland, de faciliteiten van de Rotterdamse haven en de nabijheid van de belangrijkste afzetmarkten (in Noordwest-Europa).

Alle bedrijven hebben met institutionele factoren zoals overheidsbeleid en regelgeving te maken, maar in zijn algemeenheid heeft men er niet veel problemen mee. Men tracht zich vanzelfsprekend wel voortdurend in te stellen op veranderende omstandigheden en voorwaarden die voortkomen uit veranderingen in de regelgeving.

Afbouw van exportrestituties in het kader van voortgaande handelsliberalisatie is zo'n aspect, fytosanitaire eisen is een andere. Enkele bedrijven wijzen op een aantal institutionele voordelen van Nederland als vestigingsplaats, zoals het belastingklimaat - dat als vriendelijk wordt beoordeeld, vooral voor bedrijven met de juridische vorm van een holding - en de organisatie van de keten - met de belangrijke rol van Productschappen. Enkele bedrijven signaleren wel knelpunten rond het aannemen en ontslaan van personeel, wat als te bureaucratisch wordt beoordeeld.

Bij de factor 'stand van techniek' wijzen de bedrijven vooral op het aanwezige kennisniveau in Nederland als locatievoordeel. De aanwezigheid van goed geschoold personeel en de traditionele sterke oriëntatie van de overheid op kennisontwikkeling (OVO) maakt Nederland voor de handels- en dienstverlenende bedrijven tot een gunstige vestigingsplaats. Dit geldt met name voor die bedrijven die naast de distributie van goederen ook activiteiten op het gebied van advisering en dienstverlening aan klanten ontplooiën. Zij noemen dan ook de faciliterende rol van de overheid rond kennisontwikkeling, ketensamenwerking, kwaliteitsstandaarden en keurmerken een groot voordeel van Nederland als vestigingsplaats.

Agglomeratie-effecten spelen voor de handels- en dienstverlenende bedrijven ook een belangrijke rol. Dat is bijvoorbeeld het geval bij de handelsbedrijven die hun grondstoffen betrekken uit de akkerbouw: deze hebben een sterke voorkeur voor de nabijheid van toeleverende bedrijven en zitten daarom ook centraal in de teeltgebieden. Bedrijven in de dierlijke en de tuinbouwsector lijken minder sterk gebonden te zijn aan de locatie van hun grondstofleveranciers: zij kiezen vooral een plek met goede infrastructurele voorziening en bereikbaarheid. Enkele bedrijven leunen sterk op andere dienstverleners - voor specialistische kennis en/of handelscontacten - een reden om bij voorkeur in de nabijheid van deze dienstverleners te zitten. Veel bedrijven noemen overigens wel de verkeerscongestie in het westen van Nederland als factor die in toenemende mate nadelig is voor een efficiënte logistieke dienstverlening.

#### **6.4 Bedrijfsverplaatsingen**

Geen van de geïnterviewde bedrijven heeft op dit moment concrete plannen voor verplaatsing van de huidige (hoofd)locatie van de onderneming in Nederland. Daaruit mag worden afgeleid dat de voordelen van de huidige locatie (nog) opwegen tegen de nadelen, die worden genoemd. De belangrijkste voordelen liggen op het gebied van de nabijheid van de internationale handelsknooppunten in Amsterdam (Schiphol en haven) en Rotterdam (haven), de kennis- en handelscluster, en de nabijheid van toeleverende primaire bedrijven.

Toch zijn er ook wel enkele signalen dat verplaatsing van activiteiten naar het buitenland op termijn niet mag worden uitgesloten. Enkele bedrijven wijzen op marktontwikkelingen, waarbij de groei elders in Europa (inclusief Rusland) of buiten Europa groter is dan in Nederland en de naburige landen. Deze ontwikkelingen kunnen ertoe leiden dat het zwaartepunt van de logistieke goederenstromen zich ver(der)weg van Nederland gaan afspelen, waardoor een deel van de bedrijfsactiviteiten van de geïnterviewde handelsondernemingen net zo goed zou kunnen worden verplaatst naar het

buitenland. Opvallend - maar niet verwonderlijk - is dat de ondernemingen met buitenlandse aandeelhouders het gemakkelijkst spreken over de optie van verplaatsing van bedrijfsactiviteiten naar het buitenland op termijn.

## **6.5 Wensen ten aanzien van overheidsbeleid**

De betrekkelijke trouw aan Nederland van de geïnterviewde bedrijven is wel gebaseerd op het uitgangspunt dat in Nederland zorg wordt besteed aan het instandhouden van de huidige gunstige vestigingsvoorwaarden en dat enkele knelpunten worden opgelost. Wat de gunstige vestigingsvoorwaarden betreft, is er een aantal aspecten waarbij de overheid een rol kan spelen in de handhaving ervan:

Goede infrastructurele voorzieningen in de vorm van spoor-, water- en autowegen. Nederland is een internationaal knooppunt van omvangrijke agrarische handelsstromen, vooral dankzij de faciliteiten van de havens in Amsterdam en Rotterdam en van Schiphol. De Nederlandse agrarische handels- en dienstverlenende ondernemingen hebben dan ook veel belang aan een goede fysieke bereikbaarheid tussen Schiphol en de havens enerzijds en hun hoofdkantoren in het achterland anderzijds vanwege de vele buitenlandse klanten die de ondernemingen bezoeken en de medewerkers die regelmatig naar het buitenland reizen. Met de verdere toename van buitenlandse activiteiten en toenemende internationalisatie wordt dit alleen maar belangrijker. Onder dit kopje van infrastructuur hoort ook de wens dat de (locale) overheid zorgt voor voldoende mogelijkheden voor bedrijfsuitbreiding op (nieuwe) bedrijfsterreinen en een goede ontsluiting van die terreinen.

Kennisontwikkeling: bedrijven in de handel, distributie en andere dienstverlening hebben veelal personeel met een relatief hoog kennisniveau. Deze kennis - op gebied van productinnovatie (ook uitgangsmateriaal), marketing, kwaliteitsborging, logistiek, enzovoort - is vaak specialistisch van aard. De Nederlandse overheid heeft steeds een belangrijke faciliterende rol gespeeld rond agrarische kennisontwikkeling en -verspreiding en zou dat ook in de toekomst moeten blijven doen. De inzet van publieke fondsen ter bevordering van ketensamenwerking kunnen een belangrijke rol spelen bij de versterking van de concurrentiekracht van de Nederlandse agrocluster.

Enkele andere gunstige locatiefactoren waar de geïnterviewden op aandringen dat de Nederlandse overheid moeite doet om die te handhaven zijn het huidige belastingklimaat en de vooral door de kleinere bedrijven als zeer behulpzaam ervaren ondersteuning in het buitenland via het netwerk van landbouwattachés. Als knelpunten werden door enkele geïnterviewde ondernemingen gewezen op de vaak langlopende en kostbare procedures rond het verstrekken van werkvergunningen voor buitenlanders buiten EU en rond het ontslag van personeel.

## 7. Conclusies

### *Belangrijkste bevindingen*

In deze studie is op basis van een 25-tal interviews gekeken naar de belangrijkste vestigingsfactoren van een meer (bloembollen) en minder (varkenshouderij) grondgebonden deel van de agrocluster, en van aan de agrarische sector verbonden handelsbedrijven. Daarbij is gevraagd naar de huidige voor- en nadelen van de huidige locatie van het bedrijf, en of er aanleiding zou zijn om (delen van) bedrijfsactiviteiten naar het buitenland te verplaatsen. De aandacht in de interviews ging uit naar de mate waarin de als gunstig bestempelde vestigingsfactoren worden bedreigd door ontwikkelingen waar de overheid iets aan zou kunnen doen. De meest relevante en kritische vestigingsfactoren zijn:

- voor de bloembollensector: natuurlijke omstandigheden (klimaat, grond, waterhuishouding); ruimte voor bedrijfsgebouwen en geschoold personeel; efficiënte logistiek;
- voor de varkenshouderij: milieuruimte, logistieke verbindingen; omvang varkenssector (positieve agglomeratie-effecten), beschikbaarheid arbeid;
- voor de handelsbedrijven: bedrijventerreinen en gekwalificeerde arbeid; afstand tot klanten/leveranciers (logistiek, agglomeratie-effect).

De geïnterviewde bedrijven geven aan weinig tot geen belangstelling te hebben voor verplaatsing van activiteiten naar het buitenland. De interviews geven een overwegend positief beeld van Nederland als vestigingsplaats voor de agrocluster. De nabijheid van internationale handelsknooppunten in Amsterdam en Rotterdam wordt geroemd. Dit voordeel uit zich niet alleen in goede infrastructurele voorzieningen (vliegveld, havens), maar ook door een gemakkelijk toegankelijk internationaal handelsnetwerk. Bedrijven in Nederland - boeren, tuinders, maar ook toeleveranciers en lokale handelaren - zijn zo al snel verbonden met internationale markten. Vrij algemeen wordt de zorg uitgesproken over de logistieke knelpunten die kunnen ontstaan door verkeerscongestie, met name in het westen van Nederland. Deze knelpunten beïnvloeden een efficiënte logistieke afhandeling van goederen nadelig.

De natuurlijke omstandigheden voor de primaire landbouw zijn gunstig in Nederland. Grond en (voldoende gekwalificeerde) arbeid zijn duur, maar door productieve aanwending hoeft dit de productiekosten per eenheid niet nadelig te beïnvloeden. De milieubeperkingen stellen hoge eisen aan de varkenshouderij, waar de grootste klacht is dat dergelijke eisen niet in dezelfde mate aan producenten elders (in of buiten de EU) worden gesteld. Algemeen wordt gepleit voor een ruimtelijk ordeningsbeleid waarin de sector ruimte wordt geboden voor verdere ontwikkeling (inclusief bedrijfsuitbreiding). De arbeidsvoorziening is ook een belangrijk punt, zowel kwantitatief als kwalitatief. Het agrocluster is gebaat bij open grenzen voor arbeid vanuit andere landen en de voortzetting van de faciliterende rol die de overheid speelt bij kennisontwikkeling en -verspreiding. Het huidige kennisniveau wordt als een locatievoordeel (voor Nederland) gezien, maar op

sommige onderdelen - met name praktische aspecten, zoals testen en monitoren - zouden kostentechnisch beter in het buitenland uitgevoerd kunnen worden.

#### *Wensen van de sectoren*

In de interviews is een groot aantal wensen ten aanzien van overheidsbeleid naar voren gebracht. Hier worden ze niet alle herhaald, maar samengevat onder een aantal kopjes:

- *Versterken logistieke efficiëntie*  
Het Nederlandse agrocluster is sterk op internationale markten georiënteerd. Kosten verbonden aan het overbruggen van fysieke afstand zijn belangrijke aspecten bij de locatiekeuze. In een aantal delen van Nederland treedt verkeerscongestie op, met nadelige gevolgen voor agrologistieke processen. De overheid zou daarom moeten investeren in fysieke infrastructuur, zoals (spoor-, water- en auto-)wegen en bedrijfsterreinen. Daarnaast is er ook behoefte aan verdere opbouw en verdieping van kennis van logistieke processen, met het doel om deze processen verder te optimaliseren. Ook hieraan kan de overheid door inzet van publieke fondsen een belangrijke bijdrage leveren (zie ook 'Kennisontwikkeling' onder);
- *Ruimtelijke ordening*  
Bedrijfsontwikkeling wordt in bepaalde gebieden in Nederland geremd door grondschaarste en milieubeperkingen. De overheid zou een ruimtelijk orderingsbeleid moeten voeren dat leidt tot een 'agrarische hoofdstructuur' waarin ruimte wordt geboden aan bedrijfsontwikkeling, met name aan die sectoren die te maken hebben met (milieu)ruimtedruk;
- *Instituties*  
De regelgeving (op gebied van arbeid, milieu, dierwelzijn, bouwen, enzovoort) in Nederland wordt vaak als knellend ervaren. De overheid kan de regelgeving uitdagender maken voor de ondernemers door deze (meer) af te stemmen op het doel van de maatregel, waardoor de ondernemer (in grotere mate) de kans krijgt zelf te bepalen hoe de doelstelling wordt gerealiseerd en (meer) wordt aangesproken op zijn ondernemerschap;
- *Kennisontwikkeling*  
Bedrijven in de handel, distributie en andere dienstverlening hebben veelal personeel met een relatief hoog kennisniveau. Deze kennis - op gebied van productinnovatie (ook uitgangsmateriaal), marketing, kwaliteitsborging, logistiek, enzovoort - is vaak specialistisch van aard. De Nederlandse overheid heeft steeds een belangrijke faciliterende rol gespeeld rond agrarische kennisontwikkeling en -verspreiding en zou dat ook in de toekomst moeten blijven doen. De inzet van publieke fondsen ter bevordering van ketensamenwerking kunnen een belangrijke rol spelen bij de versterking van de concurrentiekracht van de Nederlandse agrocluster.





## Literatuur

Berenschot, Aard, *omvang en effecten van bedrijfsverplaatsing naar het buitenland*. Utrecht, 2004.

Berkhout, P. en C. van Bruchem (red.), *Landbouw-Economisch Bericht 2005*. PR-2. LEI, Den Haag, 2005.

Berkum, S. van, *Trade and Foreign Direct Investment patterns: the case of Dutch Agribusiness*. Ponsen en Looijen, Wageningen, 2002.

Berkum, S. van, G.B.C. Backus en F.W. van Tongeren, *Gevolgen van beleidsontwikkelingen voor de locatie van de intensieve veehouderij*. Rapport 6.02.08. LEI, Den Haag, 2002.

Bijman, W.J.J., *Essays on agricultural cooperatives. Governance structure in fruit and vegetable chains*. Erasmus University Rotterdam, 2002.

Bijman, W.J.J. en G. Westers, *Internationalisering van de Europese zuivelindustrie*. LEI-DLO, Den Haag, 1998.

Bijman, W.J.J. en S. van Berkum, *Buitenlandse investeringen en de Nederlandse voedings- en genotmiddelenindustrie*. TSL, 2002.

Dunning, J.H., *Multinational enterprises and the global economy*. MacMillan, Workingham, 1993.

Hagen, J.H., *Food processing firms and foreign production incentives*. Working paper 97-02. University of Minnesota, The retail Food industry Center, 1997.

Hoste, R. en N. Bondt, *Productiekosten varkensvlees*. Rapport 2.06.01. LEI, Den Haag, 2006.

Horne, P.L.M. van, E. Oosterkamp, R. Hoste, L.F. Puister, N. Bondt, *Herkomstaanduiding van vlees: nationaal of Europees?* LEI, Den Haag, te verschijnen in 2006.

Post, J.H., J. Breedveld, B. v.d. Ploeg, D. Strijker en J.J. de Vlieger, *Agribusinesscomplexen in Nederland*. Onderzoekverslag 32. LEI-DLO, Den Haag, 1987.

Silvis, H.J., T.H. Jonker, C.J.A.M. de Bont, M.S. van Wijk en C.J.W. Wolswinkel, *'Boeren' op vreemde bodem; Over emigratie en semigratie*. LEI-rapport 2.02.06. LEI, Den Haag, 2002.

## Bijlage 1. Vragenlijst

Van elk geïnterviewd bedrijf worden de karakteristieken (omzet, werkgelegenheid, enzovoort), de plaats/rol van het bedrijf in de keten en in de cluster, en eventuele activiteiten in het buitenland beschreven. Verder bevatten de interviews de volgende vragen:

- Waarom zit het bedrijf op deze locatie?
- Wat zijn de voordelen van deze locatie?
- Welke voordelen zijn van kritische aard; aan welke voorwaarden moet zijn voldaan, wil de huidige plek ook in de (nabije) toekomst een interessante locatie blijven?
- Dreigen er locatievoordelen te verdwijnen in de nabije toekomst, en zo ja, waardoor?
- Hoe kan de overheid bijdragen aan het instandhouden van de huidige voordelen? Hoe kan de overheid bijdragen aan het creëren van de juiste locatievoorwaarden in het gebied om blijvend aantrekkelijk te zijn voor de bedrijfsactiviteiten?
- Als aan de juiste vestigingsvoorwaarden niet meer kan worden voldaan, zijn er dan plekken in Nederland die daar wel aan voldoen?
- Als in Nederland zich geen gunstige vestigingsvoorwaarden (meer) voordoen, is vestiging in buitenland dan een optie? Zo ja, waaraan moet die buitenlandse locatie voldoen en waar zou dat kunnen zijn?
- Overweegt het bedrijf om - binnen afzienbare tijd - het hele bedrijf of bepaalde activiteiten naar het buitenland te verplaatsen?
- Indien in het verleden al een deel van de bedrijfsactiviteiten naar het buitenland is verplaatst: wat zijn hiervoor de redenen geweest?

## Bijlage 2. Lijst met geïnterviewde personen

### Casestudie bollen

<b>Persoon</b>	<b>Firma</b>	<b>Plaats</b>
C. Hulsebosch	Gebr. Hulsebosch BV	Schagerbrug
G. Burger	Fa. Burger	Espel
A. van Bentem	Van Bentem Bluefields	Marknesse
J. van Dam	Triflor BV	Oude Niedorp
J. Leenen	Fa. W.F. Leenen en Zn	Sassenheim
N. Meijer	Royal Van Zanten	Hillegom
R. Uittenbogaard	Jac. Uittenbogaard & Zn	Noordwijkerhout
J. van der Slot	Gebr. J. en W. v.d. Slot	Noordwijkerhout

### Casestudie varkenshouderij

<b>Persoon</b>	<b>Firma</b>	<b>Plaats</b>
H. Olijslagers	TOPIGS Nederland	Vught
H. Verwayen	Hendrix UTD	Boxmeer
B. Hutten	For Farmers	Lochem
B. Rijnen	Varkenshouder	Oirschot
E. Thijssen	Varkenshouder	Sevenum
H. van Asten	Varkenshouder	Helmond
W. Beijssens	Varkenshouder	Haghorst
M. van Genugten	Genugten Agri bv.	St. Oedenrode
D. Hilckmann	Vleeshandel Hilckmann	Nijmegen
S. Korver	VION Food Group	Boxtel
T.H. Dongelmans	Van Pelt Retail Food	Scherpenzeel

### Casestudie handel- en dienstverlenende bedrijven

<b>Persoon</b>	<b>Firma</b>	<b>Plaats</b>
J. Hoogenboom	HZPC	Joure
J. Kodde	Flevostar BV	Dronten
W. Kloosterboer	Hoogwegt	Arnhem
D. Boselie	Agrofair	Barendrecht
C. van Oosterzee	Sensitech	Sassenheim
F. Edelbroek	Perdigao	Den Bosch
J. v.d. Hulst	Visser Kaashandel	Huizen