

Kansen voor tachtig procent verbreding

Een studie naar verbreding van de landbouw in de Alblasserwaard/Vijfheerenlanden

A. van den Ham
W.H.G.J. Hennen

Projectcode 63193-4

Oktober 2001

Rapport 4.01.06

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

Kansen voor tachtig procent verbreding; Een studie naar de verbreding van landbouw in de Alblasserwaard/Vijfheerenlanden

Ham, A. van den en W.H.G.J. Hennen

Den Haag, LEI, 2001

Rapport 4.01.06; ISBN 90-5242-682-1; Prijs f 48,- (inclusief 6% BTW)

80 p., fig., tab.

Gaat tachtig procent van de landbouwers met tachtig procent van de cultuurgrond over tot verbreding van de bedrijfsvoering? De uitkomst van een prognose naar de kansen op gebieds- en bedrijfsniveau wijst uit dat dat kan, ook in een gebied met cultuurlandschappelijke waarden, nabij grote streden en een goede landbouwstructuur. Dan zijn echter extra stimulansen nodig. Momenteel lijkt het er meer op dat de enkele jaren ingezette omslag in denken dat verbreding een goede zaak is, bij veel boeren wankelt. Juist bij de grote groep Rationele Verbreders, die veel voorkomt in gebieden waar overheid en samenleving een ontwikkeling naar verbreding graag op gang zien komen. Doel van zo'n stimuleringsbeleid moet zijn dat boeren er vertrouwen in krijgen dat ontwikkeling naar verbreding met een rustig groeitempo voor de (economische) continuïteit voor het bedrijf zeker zo'n goede optie is als alleen groei van de bedrijfsomvang, al of niet met intensivering. Kernpunten zijn:

- gebruik cross compliance of modulatie bij de wijziging van het Gemeenschappelijk Landbouwbeleid (GLB) en uitkeringen uit een groenfonds, gecombineerd met het recht van erfdienstbaarheid, om de betaling voor collectieve functies te verbeteren;
- ondersteun kennisvermeerdering van verbredingsactiviteiten, vaardigheidstraining en visie- en strategievorming;
- ondersteun samenwerking tussen boeren onderling en boeren met andere actoren;
- zorg voor het wegnemen van praktische knelpunten.

Bestellingen:

Telefoon: 070-3358330

Telefax: 070-3615624

E-mail: publicatie@lei.wag-ur.nl

Informatie:

Telefoon: 070-3358330

Telefax: 070-3615624

E-mail: informatie@lei.wag-ur.nl

© LEI, 2001

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 gedeponneerd bij de Kamer van Koophandel Midden-Gelderland te Arnhem.

Inhoud

	Blz.
Woord vooraf	7
Samenvatting	9
1. Inleiding	17
1.1 Aanleiding	17
1.2 Probleemstelling	18
1.3 Doelstelling	18
1.4 Opzet van de publicatie	18
2. Methode van onderzoek	19
2.1 Inleiding	19
2.2 Keuze van potenties	19
2.3 Onderzoeksmodel en modelgebruik	19
2.4 Gegevens	22
3. Gebieds- en bedrijfspotenties	25
3.1 Inleiding	25
3.2 Gebiedspotenties	25
3.3 Bedrijfs- en ondernemerpotenties	32
4. Stimuleringsscenario's en verbredingsactiviteiten	36
4.1 Inleiding	36
4.2 Kenmerken en knelpunten bij Rationele Verbreders	36
4.3 Gekozen scenario's	37
4.4 Verbredingsactiviteiten	41
5. Mogelijkheden op gebieds- en bedrijfsniveau	43
5.1 Inleiding	43
5.2 Mogelijkheden op gebiedsniveau	43
5.2.1 Hoeveelheid te realiseren natuur	43
5.2.2 Locaties voor realisatie	45
5.2.3 Gevolgen voor inkomen en betalingen op gebiedsniveau	53
5.3 Mogelijkheden op bedrijfsniveau	54
5.3.1 Aantal bedrijven met verbreding	54
5.3.2 Activiteiten op bedrijfsniveau en combinaties	56
5.3.3 Totaal inkomen op bedrijfsniveau	58
5.3.4 Knelpunten op bedrijfsniveau, extra stimulansen	60

	Blz.
6. Stimulansen, kansen en valkuilen	63
6.1 Inleiding	63
6.2 Omslag in denken verzilverd ... of niet?	63
6.3 Stimulansen en activiteiten in de scenario's	64
6.3.1 Gebiedsniveau	64
6.3.2 Bedrijfsniveau	67
6.4 Vertrouwen, vertrouwen, vertrouwen, visie, visie, strategie...	68
7. Discussie	71
7.1 Materiaal en methode	71
7.2 Uitgangspunten	72
8. Conclusies	74
9. Mogelijkheden voor bevordering van verbreding	76
Literatuur	79

Woord vooraf

Dit is het eindresultaat van het project 'Perspectieven van multifunctionele landbouw in gebieden en op landbouwbedrijven; afweging tussen ecologische, maatschappelijke en economische doelstellingen en de effecten van beleidsinstrumenten'. Het is één van de projecten van de afgelopen jaren die voor het programma 'Multifunctionele landbouw in beleid en praktijk' zijn uitgevoerd en daarom een opdracht van het Ministerie van LNV. Het is een samenwerkingsproject tussen het LEI, Alterra en Plant Research International waaruit twee publicaties komen, namelijk een Alterra-rapport waarin de gebiedspotenties worden beschreven en dit LEI-rapport.

In dit project hebben we de informatie die we de afgelopen jaren hebben verzameld op het gebied van ondernemers- en bedrijfspotenties (houding en gedrag, bedrijfsomstandigheden) gekoppeld aan de gebiedspotenties (ecologisch en recreatief). Dat heeft geleid tot uitspraken over het stimuleren van verbreding.

Aanvankelijk was het de bedoeling dat het project een meer interactief karakter zou dragen, maar de uitbraak van mond- en klauwzeer dit voorjaar noopte ons tot een andere aanpak. We hebben gesprekken gevoerd met:

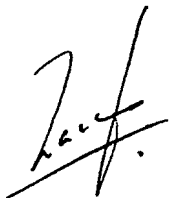
- ing. M.F. Bulterman en mw. ir. M.E.G. Berghs (Provincie Zuid-Holland);
- J. de Groot (voorzitter WLTO);
- dr. D. Melman (plv. directeur van In Natura);
- ing. J. Reinders en mw. dr. L.G. Horlings (Expertisecentrum LNV);
- S.J. Veerman, T.J. Slob en F. Kool (Den Hâneker).

Uit deze groep werd een begeleidingsgroep samengesteld die werd aangevuld met:

- ing. J.N.D. Karssemeijer (LNV Zuid-West);
- J. Bikker en A. Bassa (WLTO kring Zuid-Holland-Oost).
- M.F. Bulterman liet zich in de loop van het project vervangen door C. Revet.

We willen bovengenoemde personen bedanken voor hun bijdrage aan het onderzoek. Een woord van dank past ook aan een groepje LEI-medewerkers, de dames F. Eiff, C. Smit, M.E. Ypma en de heren C.H.G. Daatselaar, D.W. de Hoop, J.W. van der Schans en M. Betgen.

De directeur,



Prof.dr.ir. L.C. Zachariasse

Samenvatting

Inleiding

In de voorgaande jaren van het programma 'Multifunctionele Landbouw in beleid en praktijk' heeft het LEI vooral gekeken naar houdingen en strategieën van boeren, de afweging tussen ecologische, maatschappelijke en economische doelstellingen, welke plaats multifunctioneel landgebruik daarin heeft en welke knelpunten c.q. uitdagingen er liggen. In dit laatste jaar van het programma zijn we nagegaan welke perspectieven die houdingen en strategieën bieden op gebieds- en bedrijfsniveau:

- wat kan Multifunctioneel Landgebruik bijdragen aan inkomen, ecologische en maatschappelijke doelstellingen in een gebied;
- hoe kunnen sturingsinstrumenten daaraan bijdragen, wat zet boeren in beweging, hoe gaan welke boeren hun bedrijfsvoering onder invloed daarvan aanpassen;
- welke belangrijke knelpunten treden op;
- welke combinaties van activiteiten zijn op bedrijfsniveau mogelijk.

Daartoe zijn in een gezamenlijk project van het LEI, Alterra en Plant Research International de ecologische en recreatieve potenties nagegaan. Pilotgebied is de Alblasserwaard/Vijfheerenlanden, een gebied met cultuurlandschappelijke waarden, dichtbij grote steden, maar ook een gebied met een goede landbouwstructuur. Die gebiedspotenties is met een gedragsmodel gecombineerd met de bedrijfs- en ondernemerspotenties (bedrijfsstructuur, technische en economische bedrijfsgegevens, houding en strategie van de ondernemers). Vervolgens is nagegaan welke invloed stimulerende beleidsinstrumenten hebben op een goede combinatie van de gebieds-, bedrijfs- en ondernemerspotenties en welke resultaten daarvan te verwachten zijn.

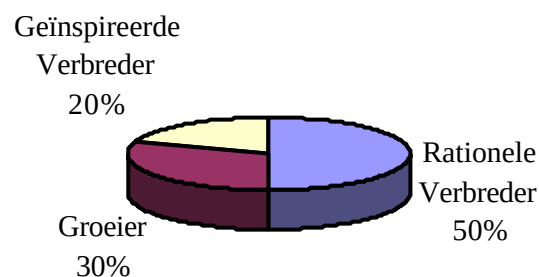
Methode van onderzoek

De verzamelde gebieds-, ondernemers- en bedrijfspotenties zijn samengebracht in een gedragsmodel waarmee de afwegingen die boeren maken tussen ecologische, maatschappelijke en economische doelstellingen kunnen worden gesimuleerd. De houding, strategie en toekomstverwachting van de ondernemer, de bedrijfsgegevens, de gebiedsgegevens en de economische en technische gegevens van de verbredingsactiviteiten zijn de omstandigheden waarop stimulansen inspelen. Dat kunnen economische stimulansen zijn, maar ook stimulansen die inzetten op kennisvermeerdering, vaardigheidstraining en visie- en strategievorming waardoor creativiteit en vertrouwen in een nieuwe ontwikkelingsrichting toenemen. Daarnaast vindt de afweging plaats tussen het arbeidsaanbod en de arbeidsbehoefte van de verschillende activiteiten. Uiteindelijk geeft het gedragsmodel een prognose van de beslissing die de ondernemer op basis van de stimulansen neemt. Op gebiedsniveau ontstaat zo een prognose van het aantal ondernemers dat een bepaalde

verbredingsactiviteit in de bedrijfsvoering opneemt, hoe die bedrijven eruitzien, waar in het gebied dat gebeurt (belangrijk voor de vergelijking met de gebiedspotenties), welke combinaties van verbredingsactiviteiten op bedrijfsniveau mogelijk zijn, wat de bedrijfs-economische gevolgen zijn evenals welke knelpunten overblijven en welke consequenties dat heeft voor de betalingen.

Scenario's en activiteiten

De melkveehouders kunnen worden ingedeeld in Groeiers en Verbreders. Laatstgenoemde groep kan worden ingedeeld in Geïnspireerde en (potentieel) Rationele Verbreders. De groep (potentieel) Rationele Verbreders is te definiëren als de groep waar de laatste jaren een omslag in denken heeft plaatsgevonden: zij zijn van mening dat verbreding een plaats kan krijgen binnen de bedrijfsvoering en dat dat voor de landbouw in het algemeen en voor hun bedrijf in het bijzonder (in principe) goede kansen biedt. Figuur 1 geeft een indeling van de melkveehouders in West-Nederland in deze categorieën.



Figuur 1 Indeling van boeren in West-Nederland in 3 groepen met verschillende houdingen ten opzichte van verbreding

Voor het westelijk weidegebied als geheel is de omvang van de groep Rationele Verbreders minimaal 50% van de melkveehouders. Daarnaast moet 30% tot de Groeiers worden gerekend, waarvan de helft lichte vormen van verbreding (vooral natuur) niet afwijst. Het gaat dus qua omvang om een belangrijke groep, maar daarnaast is deze groep van belang omdat die veel voorkomt in gebieden waar overheid en samenleving verbreding graag van de grond zien komen. Dat is de reden waarom bij de stimuleringsscenario's vooral is geprobeerd in te spelen op het denken en de vaardigheden van de (potentieel) Rationele Verbreder en de knelpunten die hij ervaart.

Bij de Rationele Verbreder speelt vooral de twijfel of verbreding voor de toekomst inderdaad een bedrijfsontwikkelingsrichting is waarbij de bedrijfscontinuïteit (zeker ook economisch) beter gewaarborgd is dan met (alleen) groei. Signalen van overheid en samenleving sterken hem niet in die gedachte en dat maakt dat hij weinig steun heeft aan zijn bedrijfsvisie en nog maar moeilijk een strategie kan uitzetten waarvan verbreding een belangrijk deel uitmaakt. Daarbij is in het onderzoek aangesloten bij het zoeken door de Europese Unie naar mogelijkheden om de maatschappelijke wensen van de burger naar collectieve functies in het beleid tot uitdrukking te brengen. Een van de ideeën is om een

deel van de afbouw van de prijsondersteuning van voedselproductie te compenseren door te betalen voor door de boer te 'produceren' collectieve functies. Middels scenario's is nagegaan of en in welke mate extra stimulansen bijdragen aan meer verbreding. De stimuleringsscenario's zijn:

1. *Basis*: de huidige situatie zowel qua beleidsomgeving als voor wat betreft de hoogte van de betalingen en de voorwaarden waaraan boeren moeten voldoen om natuurpakketten te kunnen afsluiten;
2. *GLB*: wijziging van het Gemeenschappelijk Landbouwbeleid (GLB, eindsituatie 2007), gecombineerd met 'cross compliance' of modulatie ten behoeve van betaling voor collectieve functies. De garantieprijzen voor boter en magere melkpoeder dalen met 15%, voor rundvlees met 20% en voor granen met 15%. Daarvoor in de plaats komt een inkomenstoeslag van 8 gulden per 100 kg melk, waarvan ruim 40% in de vorm van cross compliance; de betalingen voor natuuractiviteiten worden met 15 tot 100% verhoogd ten opzichte van de huidige situatie;
3. *GLB + kennis natuur*: als 2, maar met extra inzet voor kennisvermeerdering op het gebied van natuur, vaardigheidstraining en visie- en strategievorming;
4. *Slechtste grond is de beste*: landschapselementen en bloemrijk hooiland worden gefinancierd uit een groenfonds met erfdiensbaarheid, verder als 3. De betaling voor landschapselementen kan ten opzichte van de huidige situatie worden verviervoudigd, bloemrijk hooiland stijgt nauwelijks qua betaling;
5. *Markt in verbreding*: hierbij spelen de boeren in op meer marktgerichte activiteiten als recreatie en zorglandbouw, maar wel met ondersteuning op het gebied van kennis en vaardigheden. Natuur wordt hier gestimuleerd als bij scenario 2. Er ontstaat meer vertrouwen in deze vorm van verbreding, boeren weten ook hogere prijzen voor streekproducten, landbouwzorg en recreatie te realiseren.

De volgende activiteiten werden in alle scenario's opgenomen: randenbeheer (zonder afrastering), nestbescherming voor weidevogels, late maaidata voor weidevogelbeheer, waardevol en zeer waardevol en bloemrijk hooiland, (evenals late maaidata eventueel gecombineerd met verhoging van het slootpeil), huren en beheren van natuurgebied, plasdras, onderhoud van landschapselementen, recreatie, streekproducten en landbouwzorg. In alle scenario's behalve 'Basis' zijn als extra activiteit wandelpaden in het agrarisch gebied opgenomen. Betaling voor randenbeheer en nestbescherming gebeurt op basis van resultaatbeloning, late maaidata deels ook.

Resultaten op gebiedsniveau

De resultaten van het scenario 'Basis' komen overeen met wat de laatste jaren in de Alblas-serwaard/Vijfheerenlanden aan oppervlakte natuur werd aangevraagd. Alleen het huren en beheren van natuurgebied lijkt wat onderschat te zijn. Tabel 1 geeft een beeld van de effecten van stimulering (scenario's 'Slechte grond is de beste' en 'Markt in verbreding').

Tabel 1 Prognose van het percentage natuur (eenheden) en recreatie, landbouwzorg en streekproducten dat bij het huidige beleid (scenario 'Basis' = 100) kan worden verwacht in de Alblasserwaard/Vijfheerenlanden en na extra stimulering (scenario's 'Slechtste grond is de beste' en 'Markt in verbreding')

Activiteit	'Basis'	Na extra stimulering
Randenbeheer	100	400-600
Nestbescherming	100	200
Late maaidata weidevogelbeheer	100	130
Landschapselementen	100	200
Openstellen paden	langs 20-25% van de oppervlakte cultuurgrond	
Bloemrijk hooiland	100	100
Natte natuur	100	100
Recreatie	100	140
Landbouwzorg	100	100
Streekproducten	100	100

In de scenario's 'GLB + kennis natuur' en 'Slechtste grond is de beste' kan het aantal kilometer randenbeheer worden verzesvoudigd, het aantal hectares nestbescherming voor weidevogels verdubbeld en het aantal eenheden landschapselementen (van 0,2 ha) met een factor 2 à 3 worden vergroot. Het aantal hectares waarlangs een (wandel)pad loopt, bedraagt in genoemde scenario's ruim 5.000, dat is 20% van de totale oppervlakte cultuurgrond in het gebied. Het aantal hectares late maaidata voor weidevogelbeheer kan met een derde toenemen. Het aantal eenheden plas-dras neemt niet toe, voor verhoging van het slootpeil tot 30 à 40 cm beneden maaiveld blijkt nauwelijks belangstelling te bestaan, ook niet als daarvoor ruim 1.000 gulden per hectare wordt betaald. De hoeveelheid bloemrijk grasland is, ook in het scenario 'Slechtste grond is de beste', niet groter dan in de basis. Het feit dat de betaling nauwelijks toeneemt en de vrees dat men schrale grond overhoudt waarbij later de situatie planologisch wordt afgedwongen, zijn hieraan debet.

In het scenario 'Markt in verbreding', waarbij de nadruk minder op natuurfuncties ligt, nemen randenbeheer, nestbescherming en landschapselementen minder toe namelijk met 65 tot 90% van de aantallen die in het scenario 'Slechtste grond is de beste' worden voorzien. Dat is ook het geval bij het scenario 'GLB'. Het aantal hectares agrarisch gebied waarlangs een pad loopt neemt verder toe tot ruim 6.000 ha.

Een belangrijke vraag is of de ecologische potenties op gebiedsniveau enigszins aan bod komen, ofwel: komt natuur daar waar we het willen? In zijn algemeenheid lukt dat tamelijk goed. Vaak wordt een groot deel van de ecologische potenties gerealiseerd in de voor die activiteit gunstige gebieden. Resultaatbeloning en kennis van beheer en gebied dragen daaraan bij. Maar hoe specifiek de doelstelling, hoe minder de overeenkomst in potenties. Zo blijkt het nauwelijks mogelijk te zijn om de weinige gebieden waar de potenties voor zeer waardevol bloemrijk hooiland hoog zijn, te combineren met de bedrijfs- en ondernemerspotenties.

Door de veronderstelde wijziging van het GLB dalen de bedrijfsinkomens sterk. Dat kan op gebiedsniveau maar gedeeltelijk worden gecompenseerd door verbreding. Het per-

centage inkomen uit verbreding stijgt van ongeveer 1,5 naar ongeveer 10. Dat komt doordat het percentage bedrijven dat veel inkomen uit verbreding kan realiseren, vooralsnog laag is. Of de daling van de agrarische inkomens door GLB zo sterk is als berekend (op gebiedsniveau met 10-15%) hangt af van de mate waarin de agro-business de daling van de garantieprijs weet te compenseren door hogere marktprijzen voor zuivelproducten en/of versterkte groeistrategieën. Dat is buiten beschouwing gelaten. De vraag ging over de kansen voor Multifunctioneel Landgebruik, niet om de gevolgen van het landbouwbeleid als geheel.

De betalingen uit resultaatbeloning en uit subsidies voor agrarisch natuurbeheer nemen van scenario 'Basis' tot scenario 'Slechtste grond is de beste' af van 1,3 miljoen naar 0,35 miljoen gulden. Daarentegen nemen de betalingen toe door rendementen uit het groenfonds (4 miljoen gulden) en cross compliance (6,5 à 7 miljoen gulden). Het bedrag dat aan cross compliance 'beschikbaar' is (3,5 gulden per 100 kg melk) wordt daarmee voor ongeveer 70% gebruikt. Bij de gehanteerde uitgangspunten is er dus nog ruimte voor hogere vergoedingen (bijvoorbeeld door betaling voor betere natuurresultaten dan waarvan we zijn uitgegaan, een hogere betaling voor randenbeheer, nestbescherming en verhoging van de betaling voor paden). Verhoging van de betaling voor randenbeheer en nestbescherming met 50 in plaats van 15% en voor een hectare waarlangs een pad loopt met 50% doet de hoeveelheid te realiseren natuur nauwelijks toenemen, het gebruikte deel van de 'beschikbare' cross compliance neemt toe van 65 à 70% tot bijna 90%. Er is een PM-post opgenomen voor ondersteuning van het genereren van kennis, vaardigheden en visie- en strategievorming.

Resultaten op bedrijfsniveau

Hoe is het op bedrijfsniveau? Tabel 2 geeft een prognose van het effect op het aantal ondernemers die door extra stimulering tot verbreding besluiten.

Tabel 2 Prognose van het percentage van de ondernemers in de Alblasserwaard/Vijfheerenlanden dat verbredingsactiviteiten in de bedrijfsvoering zal gaan opnemen bij het huidige beleid (scenario 'Basis') en na extra stimulering (scenario's 'Slechtste grond is de beste' en 'Markt in verbreding')

Aantal activiteiten	Huidig beleid	Na extra stimulering
Geen	50	10-15
Weinig	45	70-75
Veel	5	15

Neemt in 'Basis' de helft van de ondernemers geen enkele verbredingsactiviteit op in de bedrijfsvoering, bij de stimuleringsscenario's daalt dat tot 10 à 15%. Ongeveer een vierde van de ondernemers kiest voor een, meestal tamelijk eenvoudige verbredingsactiviteit, 40 tot 50% voor twee à drie activiteiten. Dat zijn vooral combinaties met randenbeheer, nestbescherming door weidevogels en beheer en onderhoud van landschapselementen, al

of niet gecombineerd met wandelpaden. Dat zijn activiteiten die vooral door potentieel Rationele Verbreders worden opgenomen. Het stimuleren van die activiteiten sluit goed aan op de vaardigheden en denkwijze van de Rationele Verbreder. Ondernemers die voor maximaal drie verbredingsactiviteiten kiezen, hebben voor de toekomst een gemiddelde groei van de bedrijfsomvang voor ogen.

Het aandeel van de ondernemers die vier of meer activiteiten opnemen is met ongeveer 15% niet groot, maar wel driemaal zo groot als met het huidige beleid te realiseren is. Bij het huidige beleid gaan lang niet alle Geïnspireerde Verbreders over tot het opnemen van veel (meer dan drie) verbredingsactiviteiten, na extra stimulering nagenoeg wel allemaal. Hierbij zijn niet alleen natuuractiviteiten opgenomen, maar bijvoorbeeld ook recreatie. In het oog springende combinaties zijn zorglandbouw, gecombineerd met landschapsbeheer, nestbescherming en randenbeheer alsmede recreatie met wandelpaden en verkoop van streekproducten, gecombineerd met diverse natuuractiviteiten. Dat geeft aan dat de landbouw op het gebied zorg en recreatie een geheel eigen plaats kan innemen. Daarbij gaat het dan vooral over de Geïnspireerde Verbreders. Deze ondernemers kiezen voor een minder dan gemiddelde groei van de bedrijfsomvang.

In tabel 3 staat een samenvatting van het totaal bedrijfsinkomen zoals dat in 1998 was (dus voor de afbouw van de prijsondersteuning door wijziging van het GLB), hoe dat zich gaat ontwikkelen na afbouw van de prijsondersteuning, maar exclusief het effect van extra stimulering en hoe dat inkomen zal zijn inclusief het effect van extra stimulering.

Tabel 3 Totaal inkomen uit het bedrijf (x 1.000 gulden) in 1998 en een prognose van dat inkomen na wijziging van het GLB met en zonder extra stimulering van verbredingsactiviteiten a)

Aantal activiteiten na extra stimulans	1998	Na wijziging van het GLB	
		exclusief extra stimulans van verbreding	inclusief extra stimulans van verbreding
Geen	90	45	45
Weinig	90	67	74
Veel	70	59	74

a) Gemiddelde van de scenario's 'Slechtste grond is de beste' en 'Markt in verbreding'.

Volgens de berekeningen wordt bij de gehanteerde uitgangspunten een deel van het beschikbare bedrag aan cross compliance of modulatie niet benut. Aangenomen is echter dat het volledig beschikbare bedrag wordt ingezet voor stimulering door hogere betalingen voor de collectieve functies. Bij de vermelde bedragen in tabel 3 is daarmee rekening gehouden.

Het zijn vooral de ondernemers die relatief veel verbredingsactiviteiten opnemen die mogelijkheden hebben om de door lagere garantieprijsen veroorzaakte daling van het totaal inkomen uit het bedrijf (nagenoeg) volledig te compenseren. Dat zijn vooral de Geïnspireerde Verbreders. Hun inkomen komt dan voor 15 tot 35% uit verbredingsactiviteiten. Bedrijven die voor een tot drie activiteiten kiezen (vooral natuur dus), compenseren

de lagere garantieprijzen voor gemiddeld ruim 80%. Vooral voor de ondernemers die voor weinig en relatief eenvoudige activiteiten kiezen, blijft de vraag: 'Moeten we volledige compensatie van de inkomensdaling toch halen uit meer schaalvergroting dan we nu voorstaan, moeten we vertrouwen op de kracht van de agri-business om goede prijzen te realiseren of moeten we toch sterker inzetten op verbreding?' Daarbij dient vermeld te worden dat de prognose geldt voor de eerste jaren nadat een dergelijke consistente beleidslijn is ingezet. Wordt dat beleid in de jaren daarna gehandhaafd, dan zullen vertrouwen en creativiteit toenemen en zal de groei naar meer combinaties per bedrijf doorzetten.

Hoe verder?

Een gevoeligheidsanalyse met een nog sterkere verhoging van de vergoeding laat zien dat de interesse voor verbreding dan weinig toeneemt. Vooral de Geïnspireerde Verbreder ziet zijn inkomen daardoor toenemen. Hoewel *gemiddeld* voor de Alblasserwaard/Vijfheerenlanden vooral de kleinere en minder intensieve bedrijven meer verbredingsactiviteiten opnemen, zien we dat *op individueel niveau* ook ondernemers met een groot en/of intensief bedrijf tot verbreding besluiten. De potentie van de bedrijven op zich hoeft dus niet de richtinggevende factor te zijn. Maar voor de Rationele Verbreder blijft, ook na extra stimulering, de vraag actueel: 'Hoe vergroot ik de continuïteit van mijn bedrijf? Moet ik toch meer inzetten op schaalvergroting of toch meer op verbreding?' Dat geeft aan dat de toename van het vertrouwen bij de potentieel Rationele Verbreder dat verbreding de juiste weg is, een cruciale voorwaarde is voor de in dit onderzoek geschetste ontwikkeling. Blijven creativiteit en het vertrouwen in verbreding toenemen, dan zullen ook Rationele Verbreder meer gaan kiezen voor activiteiten die echt een andere keuze in bedrijfsontwikkeling vragen. Gebruik van compensaties in het kader van het GLB voor gemakkelijk inpasbare natuur en landschapsactiviteiten geeft aan dat overheid en maatschappij die richting uit willen. Als die compensaties tenminste niet slechts worden gebruikt als substitutie van bestaande vergoedingen, want dat signaal zou verkeerd kunnen overkomen. Een mogelijkheid is om regionale en lokale beleidsinstanties, maatschappelijke actoren en landbouw te betrekken bij de te stimuleren functies. Dat heeft een positieve invloed op de motivatie en het gezamenlijk en interactief zoeken naar oplossingen. Zwaardere, fysiek goed te onderscheiden natuurdoelen (landschapselementen) kunnen zo via een groenfonds met rendementsuitkering, gekoppeld worden aan erfdiensbaarheden. Gezamenlijke, betrokken overheden, maar ook maatschappelijke actoren en marktpartijen zouden dit fonds kunnen vullen, bijvoorbeeld op basis van 'rood voor groen'. Betalingen voor collectieve functies op basis van 'vergoeding voor gederfde opbrengsten' passen niet in een zakelijke, zekerheid en continuïteit biedende benadering, omdat dit de indruk wekt dat extra inspanningen niets opleveren. Als in plaats daarvan een vorm van betaling mogelijk is die uitzicht biedt op een redelijke arbeidsvergoeding lost dat ook een groot deel van de arbeidsknelpunten op, omdat het werk kan worden uitbesteed aan derden. Het is belangrijk dat dit gepaard gaat met ondersteuning op het gebied van kennis van natuurbeheer, aanleren van andere vaardigheden dan landbouwkundige en visie- en strategievorming, niet alleen voor collectieve functies, maar ook om het hoofd te bieden aan uitdagingen op het gebied van recreatie en zorglandbouw. Landbouworganisaties en regionale samenwerkingsverbanden van boeren kunnen daarbij een grote rol vervullen. Hoewel het geen

onderwerp was van deze studie, vraagt ook een praktische invulling van het natuurbeheer de aandacht.

Als bij boeren het vertrouwen niet toeneemt dat verbreding een ontwikkelingsrichting is met continuïteitsperspectief, dan bestaat het risico dat de enkele jaren geleden ingezette omslag in denken bij de (potentieel) Rationele Verbreder weer omslaat. De potentieel Rationele Verbreder zal zich dan (mogelijk) meer op schaalvergroting gaan richten. Of op een baan buitenshuis, naast het bedrijf. De eerste tekenen dat het vertrouwen in verbreding begint te tanen, zijn er.

Als gezamenlijke actoren in een gebied samenwerken, samen gebiedsstrategieën opzetten en elkaar faciliteren ontstaat het vertrouwen dat de continuïteit van bedrijven beter is gewaarborgd met verbreding dan met schaalvergroting alléén. Dan is het mogelijk dat 80% van de grondgebonden bedrijven met 80% van de oppervlakte zich, aanvankelijk voorzichtig, maar steeds verder gaan verbreden, omdat de ondernemer steeds duidelijker voor de verbredingsstrategie kiest.

1. Inleiding

1.1 Aanleiding

In de groene ruimte is vraag naar andere functies dan voedselproductie alleen. Maatschappelijke actoren willen naar een andere invulling van de groene ruimte. Jarenlang werd het landbouwbeleid zoals dat na de Tweede Wereldoorlog gestalte kreeg door consument en belastingbetaler geaccepteerd, ondermeer vanwege de voedselzekerheid. Maar de voorkeur voor voedselzekerheid heeft plaats gemaakt voor zorgen over de gezondheid van het voedsel en de aantasting van milieu en landschap, voedseltekorten veranderden in overschotten. Zolang landbouwproductie en voedselzekerheid belangrijke items waren, was het 'oude' landbouwbeleid zinvol. Maar deze problemen zijn grotendeels opgelost. Het doel is nu een duurzame productie, zowel economisch als milieutechnisch en cultureel landschappelijk. De gedachte is: betaal voor goederen en diensten die de boer eveneens produceert of meer gaat produceren en waarvoor hij niet via de (geliberaliseerde) markt wordt betaald en waaraan nu behoefte is (DG-EFA, 1997). De Europese Unie zoekt naar mogelijkheden om de maatschappelijke wensen van de burger naar dergelijke collectieve functies in het beleid tot uitdrukking te brengen. Een van de ideeën is om een deel van de afbouw van de prijs-ondersteuning van voedselproductie te compenseren door te betalen voor door de boer te 'produceren' collectieve functies.

Agrarische ondernemers zitten met de vraag of ze daar op een economisch voor hen interessante wijze op kunnen inspelen. In feite gaat het om de vraag: hoe is het mogelijk om verschillende typen *potenties* te combineren tot *mogelijkheden*. Het project 'perspectieven van multifunctionele landbouw in gebieden en op landbouwbedrijven; afweging tussen ecologische, maatschappelijke en economische doelstellingen en de effecten van beleidsinstrumenten' probeert die verschillende potenties te combineren. Een belangrijk onderdeel daarbij is om bovengenoemde gedachte als economische stimulans te benutten. De methode om door stimuleringscenario's na te gaan in hoeverre diverse typen potenties kunnen worden gecombineerd, is uitgewerkt in een concreet gebied. Dat (pilot)gebied is de Alblas-serwaard/Vijfheerenlanden. De redenen om voor dit gebied te kiezen zijn:

- het is een gebied met cultuurlandschappelijke waarden, dichtbij grote steden, maar ook met een goede landbouwstructuur, ondernemers staan er dus voor een moeilijke keuze;
- er is daar al een aantal jaren ervaring opgedaan met natuur en landschapsbeheer en andere vormen van verbreding zoals agrotourisme. Er is een actieve natuur- en landschapsvereniging (Den Hâneker);
- een aantal jaren geleden is een convenant afgesloten dat dit jaar tussentijds is geëvalueerd (Gebiedscommissie, 1996);
- in de eerste jaren van het Programma 'Multifunctionele Landbouw in beleid en praktijk' zijn door het LEI in dat gebied reeds veel gegevens verzameld.

1.2 Probleemstelling

De hoofdvraag die in dit project beantwoord moet worden is: Welke perspectieven heeft Multifunctioneel Landgebruik voor een gebied?

De deelvragen zijn:

- Wat kan Multifunctioneel Landgebruik bijdragen aan inkomen, ecologische en maatschappelijke (ondermeer recreatieve) doelstellingen in een gebied?
- Hoe kunnen beleidsinstrumenten daaraan bijdragen, wat zet boeren in beweging, hoe gaan welke boeren hun bedrijfsvoering onder invloed daarvan aanpassen?
- Welke belangrijke knelpunten treden op?
- Welke functiecombinaties zijn op bedrijfsniveau mogelijk?

1.3 Doelstelling

Inzicht in de mogelijkheden om door inzet van beleidsinstrumenten de potenties voor Multifunctioneel Landgebruik op gebiedsniveau zo goed mogelijk te realiseren en na te gaan welke economische mogelijkheden dat op bedrijfsniveau heeft. Het gaat dus specifiek om de mogelijkheden die Multifunctioneel Landgebruik kan bieden, niet om na te gaan wat de gevolgen zijn van landbouwbeleid.

1.4 Opzet van de publicatie

Hoofdstuk 2 bevat de opzet van het onderzoek. In hoofdstuk 3 zijn de gebieds- en bedrijfs-potenties beschreven. Hoofdstuk 4 beschrijft de activiteiten en de en de stimuleringscenario's. In hoofdstuk 5 staan de resultaten van de scenario's: de kansen op gebieds- en bedrijfsniveau. In hoofdstuk 6 worden die mogelijkheden in een breder kader geplaatst. Hoofdstuk 7 bevat de discussie en de hoofdstukken 8 en 9 de conclusies respectievelijk de aanbevelingen.

2. Methode van onderzoek

2.1 Inleiding

De oplossing van de hoofdvragen uit paragraaf 1.2 zijn aangepakt via het combineren van verschillende typen potenties. De mate waarin het lukt die potenties te combineren, is afhankelijk van het pakket beleidsmaatregelen ofwel stimulansen: de scenario's. In dit hoofdstuk wordt kort aangegeven over welke potenties het gaat en hoe met het combineren van de verschillende typen potenties is omgegaan. De potenties zelf zijn uitgebreider beschreven in hoofdstuk 3.

2.2 Keuze van potenties

Er zijn verschillende typen potenties in de groene ruimte. In de eerste plaats de gebiedspotenties. Belangrijke potenties zijn:

- de ecologische potenties: hoe ver kunnen we komen op het gebied van natuur en landschap en zo ja waar;
- de recreatieve potenties: wat is op dat terrein mogelijk?

Wat er tot stand komt, is grotendeels afhankelijk van wat de gezamenlijke actoren ervan kunnen en willen maken. In de groene ruimte is de landbouw een belangrijke actor. Zij beheert tweederde deel van de groene ruimte. Het is daarom de moeite waard na te gaan in hoeverre de landbouw kan bijdragen aan het realiseren van de gebiedspotenties. Maar ook daar is sprake van potenties. Belangrijke potenties zijn:

- de ondernemerspotenties: houding en gedrag, ondernemersdoelstellingen;
- de bedrijfspotenties: bedrijfsstructuur en bedrijfsomstandigheden.

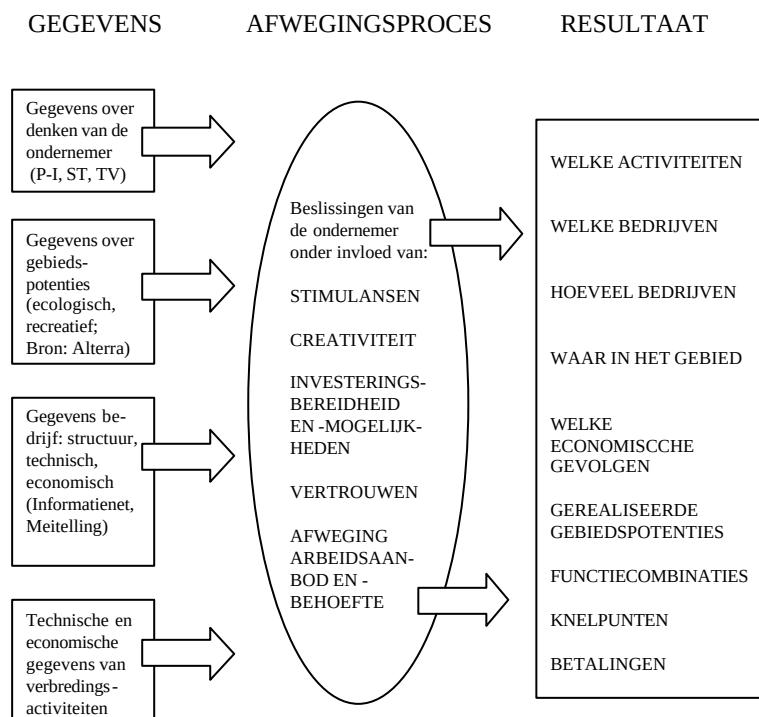
De 'technische' potenties voor Multifunctioneel Landgebruik variëren per gebied en delen van gebieden. Maar verschillen in houding en doelstellingen maken dat de mogelijkheden tussen ondernemers in de groene ruimte verschillen. Welke mogelijkheden ondernemers zien, hangt samen met de concrete en duurzame vraag van maatschappelijke actoren en stimulansen door (bijvoorbeeld) beleidsactoren.

2.3 Onderzoeksmodel en modelgebruik

Voor het onderzoek is het gedragsmodel APPROXI gebruikt (Hennen, 1995). Dit is een gedragsmodel waarmee kan worden gesimuleerd welke beslissingen boeren zullen nemen, rekening houdend met hun houding en gedrag tegenover ontwikkelingen in bedrijf en maatschappij, de bedrijfsomstandigheden, economische gegevens en gebiedsgegevens.

Boeren maken hun afweging op economische gronden, maar daarbij behoren een groot aantal randvoorwaarden. In de eerste plaats het denken van de ondernemer: wat wil hij met zijn bedrijf bereiken, wat zijn voor hem kritische succesfactoren die bepalen hoe de continuïteit van zijn bedrijf het beste is gewaarborgd, welke afweging maakt hij tussen ecologische, maatschappelijke en ecologische doelstellingen (gerichtheid P-I)? Aan welke strategieën denkt hij dan in eerste aanleg (ST), welke toekomstverwachting heeft hij voor ogen bij de ontwikkeling van zijn bedrijf (TV)? En in hoeverre helpen hem de gebiedspotenties om daarop in te spelen? Hoe mooier het gebied voor zijn doel, des te meer kansen zijn voorkeur hebben. Daarnaast is van belang welk bedrijf hij heeft. Een bedrijf met veel melk per hectare bijvoorbeeld zal op eenvoudiger natuurfuncties kunnen inspelen dan een bedrijf met weinig melk per hectare. En ten slotte: wat zijn de economische en technische eigenschappen en mogelijkheden van de verbredingsactiviteit die hij wil inpassen? Beleidsmaatregelen die hem in een bepaalde richting stimuleren, zullen zijn beslissing beïnvloeden. Dat kunnen economische stimulansen zijn, maar daarnaast zal door toename van kennis en vaardigheden die speciaal nodig zijn voor verbredingsactiviteiten zijn creativiteit op dit gebied toenemen, het vertrouwen in de ontwikkelingsrichting neemt toe en daarmee de investeringsbereidheid. Tenslotte maakt hij een afweging van hoe hij de beschikbare arbeid wil inzetten en welke mogelijkheden hij heeft op een creatieve manier externe arbeid in te zetten. Zoals die veehouder die bij het onderhoud van zijn camping de jaarlijks terugkerende gasten inschakelt en hen daarbij een leuke dag bezorgt. Het resultaat van de afweging van al die veehouders geeft aan tot welke resultaten het scenario leidt.

In figuur 2.1 hebben we het onderzoeksmodel in schema weergegeven.



Figuur 2.1 Onderzoeksmodel

Door deze opzet is het model goed te gebruiken om in te schatten welke invloed stimulanzen hebben op de bereidheid van boeren om een bepaalde ontwikkelingsrichting in te slaan en wat dat dan op gebieds- en bedrijfsniveau betekent. Dat resultaat kan gelegd worden naast de potenties die het gebied in zich heeft en zo is het mogelijk na te gaan hoe ver de mogelijkheden van stimulanzen reiken om gebiedspotenties te realiseren en tevens een indruk te krijgen hoe bedrijven zich aanpassen en welke economische mogelijkheden dat biedt en welke knelpunten waar optreden. Dat kan dan weer aanleiding zijn voor aanpassingen in beleid of het samen zoeken naar oplossingen door verschillende actoren in een gebied. Daardoor kan het model worden ingezet als ondersteuning in een interactief proces. Aanvankelijk was het de bedoeling dat ook in dit project al te doen, zij het op kleine schaal. De beperkingen die in de contacten noodzakelijk waren vanwege de uitbraak van mond- en klauwzeer hebben ons echter genoodzaakt daarvan af te zien. We hebben de op dat moment noodzakelijke informatie daarom verzameld, niet via boeren, maar via deskundigen en beleidsmedewerkers. Bij de laatste workshop, gehouden in juli, waren wel enkele melkveehouders beschikbaar.

Onderstaand wordt op enkele onderdelen van het model kort ingaan.

1. Er wordt gebruikgemaakt van verschillen in creativiteit die er op het vlak van verbreding zijn. Uit onderzoek van Van den Ham en Ypma (2000) blijkt dat, onder meer door verschillen in vaardigheden, de Geïnspireerde Verbreder gemakkelijker en vasthoudender knelpunten - uitdagingen noemen zij het - op het gebied van verbreding oplossen dan Rationele Verbreders. Daarvoor is een *Gerichtheidsfactor* ingebracht.
2. Er zijn twee *Vertrouwensfactoren* ingebracht. Veehouders met een voor verbreding gunstige algemene gerichtheid hebben meer vertrouwen dat de weg naar verbreding goede perspectieven biedt voor de toekomst ten opzichte van (alleen) schaalvergroting en intensivering dan melkveehouders met een voor verbreding ongunstige algemene gerichtheid. Vraag is dan: hoe moet het vertrouwen zijn als een cijfer 9 of 10 wordt gegeven? Daarvoor is, ter gedachtebepaling, teruggedacht aan de jaren zeventig van de vorige eeuw. Het vertrouwen dat schaalvergroting en intensivering een goede ontwikkelingsrichting was voor veehouderijbedrijven, was breed aanwezig en werd door beleid en landbouworganisaties breed gedragen en ondersteund. In zo'n situatie ontstaat bij boeren een groot vertrouwen dat die bedrijfsontwikkelingsrichting de allerbeste is. Dan past een 9 of een 10. Dat gevoel is er nu voor verbreding nog lang niet, dus werden veel lagere cijfers gegeven. Het belang van dit *algemeen* lage cijfer is voor de beslissing van Geïnspireerde Verbreders veel kleiner dan voor potentieel Rationele Verbreders en Groeiers. Geïnspireerde Verbreders zijn van de juistheid van die ontwikkelingsrichting al overtuigd. De beide vertrouwensfactoren zijn:
 - een *Vertrouwensfactor algemeen* (1-10). Dat betekent dat ingeschat wordt hoe groot het algemene vertrouwen is dat het richten van de bedrijfsontwikkeling op verbreding continuïteitsperspectief biedt;
 - een *Vertrouwensfactor maatregel* (1-10). Hoe groot is het vertrouwen om bijvoorbeeld te beginnen aan dagrecreatie of aan botanisch beheer op de eigen percelen onder de huidige regelgeving of - bij scenario's - de dan geldende voorwaarden.

3. Investeringsbereidheid in verbreding Veehouders die hoog scoren op TV-groei (toekomstverwachting dat hun bedrijf in de toekomst meer dan gemiddeld zal groeien qua omvang) scoren laag op de bereidheid in verbreding te investeren. Zij zullen veel liever investeren in andere kapitaalgoederen (bijvoorbeeld melkquotum en grond).
4. Investeringsmogelijkheden. Afhankelijk van de solvabiliteit. Bij een solvabiliteit van minder dan 50 (het percentage eigen vermogen van het totaal vermogen) zijn de mogelijkheden om aanzienlijke investeringen te doen niet groot.

2.4 Gegevens

Voor de bedrijfsstructurele gegevens en de bedrijfsomstandigheden zijn gegevens van het Bedrijven-Informatienet van het LEI (het Informatienet) en Metellinggegevens gebruikt. Om de ondernemerspotenties beter in beeld te krijgen, is de afgelopen jaren een methode ontwikkeld om het denken van de veehouders in enkele eenvoudige kengetallen weer te geven. Zo is ondermeer een getal ontwikkeld voor de algemene gerichtheid. Of een ondernemer een integratiegerichte of een productiegerichte houding heeft, is bepalend voor zijn houding ten opzichte van verbreding van de bedrijfsvoering. Toen de methode in concept beschikbaar was, is er een korte enquête gehouden onder ongeveer 350 melkveehouders in Nederland (Van den Ham en Ypma, 2000). Die enquête is verder uitgewerkt in een afstudeeropdracht waardoor nog meer kengetallen beschikbaar kwamen (Van den Breemer, 2000). Onderstaand wordt enige uitleg gegeven.

In de enquête hebben de melkveehouders aangegeven in hoeverre ze bepaalde bedrijfsaspecten nastreven om hun doelstellingen te bereiken. Daaruit kwam een getal voor hun algemene gerichtheid, ook wel uitgedrukt als de mate van integratiegerichtheid of de mate van productiegerichtheid (Van den Ham en Ypma, 2000). Uit dezelfde cijfers zijn ook strategieën af te leiden. Uit de enquête kwamen vijf strategieën (ST) naar voren: Hoogproductieve strategie, Groeistrategie, Landbouwgerichte strategie, Natuurgerichte strategie en Uitgavenbesparende strategie. Iedere ondernemer scoort op elk van deze strategieën in meer of minder mate. Daarnaast hebben de melkveehouders aangegeven waar ze voor de toekomst qua bedrijfsontwikkeling aan denken (bijvoorbeeld meer dan gemiddelde groei van de bedrijfsomvang, natuurbeheer, recreatie, biologische landbouw). Dat leidde tot vier toekomstverwachtingen (TV): Ecologisch gericht, Groeigericht, Verbredingsgericht en Zorggericht. Ook op deze toekomstverwachtingen scoort elke ondernemer in meer of mindere mate. Veehouders met bijvoorbeeld een (sterk) ecologisch gerichte toekomstverwachting scoren hoog op agrarisch natuur- en landschapsbeheer en op omschakeling naar biologische landbouw, boeren met een (sterk) verbredingsgerichte toekomstverwachting scoren hoog op het opnemen van recreatieve verbredingsactiviteiten en streekproducten. In tabel 2.1 wordt een indruk van de scores van de algemene productie-integratiegerichtheid (score P-I), de scores op strategieën (ST) en de scores op toekomstverwachtingen (TV) gegeven. De kansen en bedreigingen, mogelijkheden en problemen die veehouders met een bepaalde gerichtheid zien, zijn de afgelopen jaren verzameld (Van den Ham et al., 1998; Van den Ham en Van der Schans, 1999, Van den Ham en Ypma, 2000). Bovendien geeft ook de enquête van 1998 en 1999 daarover informatie.

Tabel 2.1 Waarden voor de variabelen algemene gerichtheid ofwel productie-integratiegerichtheid (P-I), strategieën (ST) en toekomstverwachtingen (TV) voor 348 melkveebedrijven

Variabele	Waarde		% met waarde ≥ 1,00
	minimum	maximum	
Algemene Gerichtheid P-I	-5,99	4,79	
ST-Hoogproductief	-3,74	2,39	18
ST-Groei	-2,63	2,54	16
ST-Landbouwgericht	-2,84	3,25	15
ST -Natuurgericht	-8,66	2,05	5
ST-Uitgavenbesparend	-4,52	2,15	7
TV-Ecologisch gericht	-1,20	4,69	11
TV-Groeigericht	-2,38	3,47	16
TV-Verbreidingsgericht	-2,67	4,70	9
TV-Zorggericht	-1,93	6,31	8

Bron: Enquête LEI 1998 en 1999.

Een hoge score voor de algemene gerichtheid P-I (bijvoorbeeld 4) betekent een hoge mate van productiegerichtheid. Deze melkveehouders zijn sterk gericht op schaalvergroting en, indien mogelijk, intensivering en weinig op verbreding. Een lage score voor P-I (bijvoorbeeld -4) betekent een hoge mate van integratiegerichtheid. Geïnspireerde Verbreiders hebben meestal een score van -1,60 of lager, Rationele Verbreiders zitten meestal tussen -1,60 en 0,50 (Van den Ham en Ypma, 2000). Voor de ST en TV scores geldt: hoe hoger, hoe meer men voelt voor de betreffende strategie of toekomstverwachting, maar hoe lager de score, hoe meer men die afwijst. Een score van 1,00 of meer kan als duidelijk positief worden gezien (bijvoorbeeld een TV groei van 1,00 betekent dat de betreffende melkveehouder verwacht de komende jaren een meer dan gemiddelde groei van de bedrijfsomvang te realiseren). Het verschil tussen ST en TV scores is dat een melkveehouder met een hoge ST score de betreffende strategie belangrijk vindt voor het realiseren van de doelstellingen. Een hoge TV score betekent dat de betreffende melkveehouder verwacht dat hij zijn bedrijf de komende jaren werkelijk in die richting zal ontwikkelen.

Bovenstaande gegevens kunnen worden gezien als een aanvulling op de technisch-economische data van het Informatienet. Laatstgenoemde zijn uitsluitend technisch van aard, de scores op P-I, ST en TV hebben betrekking op de denkwijze van de melkveehouders en zijn dus meer sociologisch van aard. Deze gegevens zijn, evenals de andere technisch-economische gegevens, beschikbaar van de melkveehouders die deelnemen aan het Informatienet, dus landelijk. In een gebied als Alblasserwaard en Vijfheerenlanden zullen maar enkele bedrijven zijn die daaraan deelnemen, dus dat is niet werkbaar. Daarom wordt in voorkomende gevallen op basis van Meetingsgegevens en melkquotumgegevens van het Productschap voor Zuivel een bedrijf in het gebied gekoppeld aan een zo goed mogelijk vergelijkbaar bedrijf in het Informatienet bijvoorbeeld op basis van de leeftijd en opvolgingssituatie van de ondernemer, bodemgegevens, grondgebruikgegevens, bedrijfsomvang, bedrijfsintensiteit, afstand tot het bedrijf. De afstand tot het bedrijf, de bedrijfsomvang en de bedrijfsintensiteit heeft voor deze koppeling zwaar gewogen omdat

die variabelen veel te maken hebben met het denken van de ondernemer (houding en gedrag). Voor de berekeningen komt dan het Informatienet bedrijf in de plaats van het werkelijke bedrijf.

Naast de ondernemers- en bedrijfsgegevens is gebruikgemaakt van specifieke gebiedsgegevens (Kalkhoven et al., in voorbereiding). Ten slotte zijn er gegevens over de verbredingsactiviteiten (zie hoofdstuk 3). Dat zijn bedrijfseconomische gegevens en gegevens over de arbeidsbehoefte van activiteiten als randenbeheer, weidevogelbescherming, bloemrijk hooiland, recreatie, zorglandbouw enzovoort.

3. Gebieds- en bedrijfspotenties

3.1 Inleiding

In dit hoofdstuk wordt ingegaan op de potenties van het gebied en het bedrijf. Onderscheiden worden ecologische potenties (natuur en landschap) en recreatieve potenties (recreatie, agro-toerisme). Daarnaast zijn er de bedrijfs- en ondernemerspotenties. Daaronder worden in de eerste plaats de visie, doelstellingen en strategie van de ondernemer verstaan. Daarnaast de bedrijfsomstandigheden (structuur, omvang, intensiteit).

3.2 Gebiedspotenties

De gebiedspotenties zijn beschreven door Kalkhoven et al. (in voorbereiding). Dat betreft:

- ecologische potenties:
 - weidevogelgebieden;
 - waardevol bloemrijk hooiland;
 - zeer waardevol bloemrijk hooiland;
 - wintervogelgebieden.

Het gaat er daarbij om of realisatie in die gebieden gemakkelijk, moeilijk of zeer moeilijk (niet aan te raden) is. Voor landschapselementen (vooral de opgaande) hebben we de regel gehanteerd dat de potentie daarvan tegengesteld is aan die van weidevogels vanwege de gewenste openheid van het gebied. De ecologische potenties staan in de figuren 3.1 en 3.2.

- recreatieve potenties:
 - kwaliteit van het gebied: hoe aantrekkelijk is het gebied voor fietsers en wandelaars (openheid, rust, stilte). Daarvoor zijn diverse indicatoren ontwikkeld die vervolgens worden gewogen en tot een kwaliteitsgetal leiden;
 - bezoekerspotentieel. Daarvoor zijn functies bepaald waarin de afstand tot de locatie is opgenomen. Het gaat daarbij om wandelen en fietsen vanuit de woning en de verblijfsaccommodatie, eventueel na een rit.

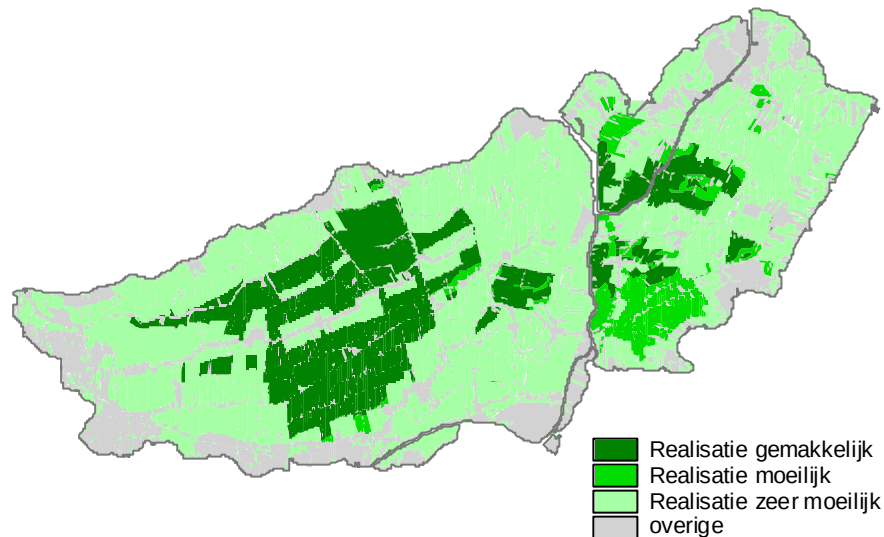
De recreatieve potenties staan in de figuren 3.3 t/m 3.6. Hoe dichter bij de steden, des te groter het bezoekerspotentieel. Wandelen vanuit de woning heeft een kleinere actieradius dan fietsen of wandelen na een rit met de auto. Dat heeft gevolgen voor het bezoekerspotentieel voor een bepaalde locatie.

Hoe de ecologische en recreatieve potenties tot stand zijn gekomen, is terug te vinden bij Kalkhoven et al. (in voorbereiding). Bij de figuren 3.3 t/m 3.6 staat een legenda die zonder toelichting wellicht niet duidelijk is. Vandaar onderstaand een korte toelichting.

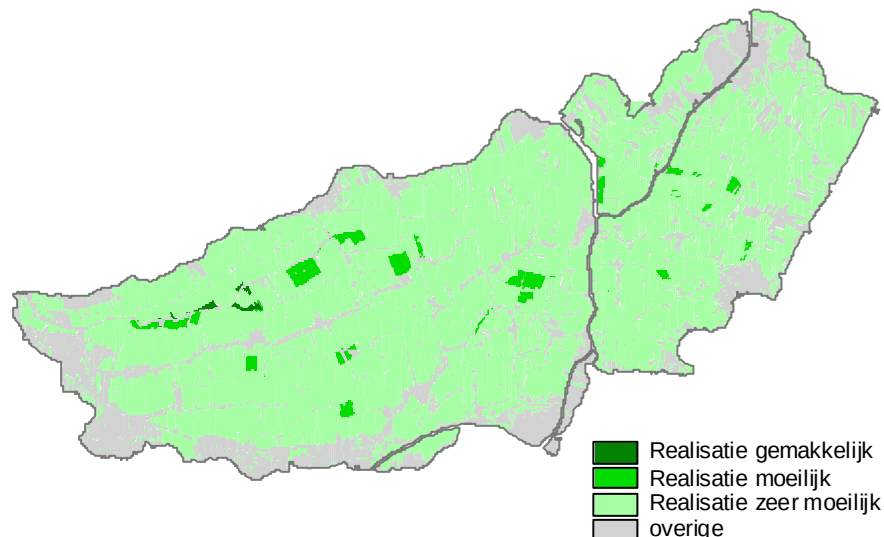
Figuur 3.3 geeft de gebiedskwaliteit weer voor wandelen en fietsen. Daarbij gaat het om toegankelijkheid, mate van stilte, wandelmogelijkheden enzovoort. Die zijn uit-

gedrukt in een kwaliteitsgetal per grid van 500 bij 500 meter. Dat getal is hoger naarmate de kwaliteit beter is. De donkergroen gekleurde delen hebben dus een betere kwaliteit voor wandelen c.q. fietsen dan de lichtgroene delen. De figuren 3.4 t/m 3.6 geven een indruk van het bezoekerspotentieel bij wandelen of fietsen vanuit verschillende situaties. In de legenda zijn die uitgedrukt in zogenaamde drukgetallen. Hoe groter het getal in de legenda, des te groter het bezoekerspotentieel voor de in de figuren weergegeven omstandigheden. Hoe donkerder de rode kleur is, des te groter is het bezoekerspotentieel.

Potentie voor waardevol bloemrijk hooiland

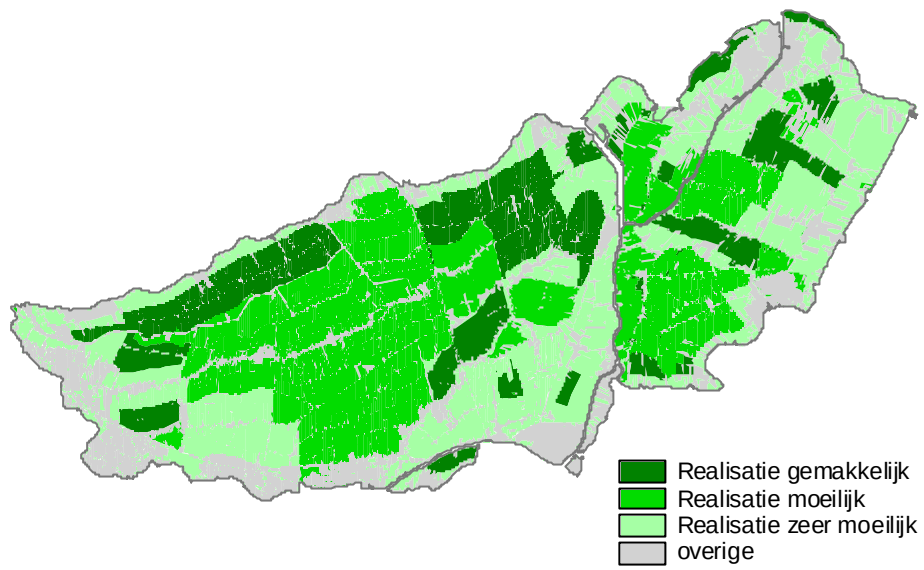


Potentie voor zeer waardevol bloemrijk hooiland

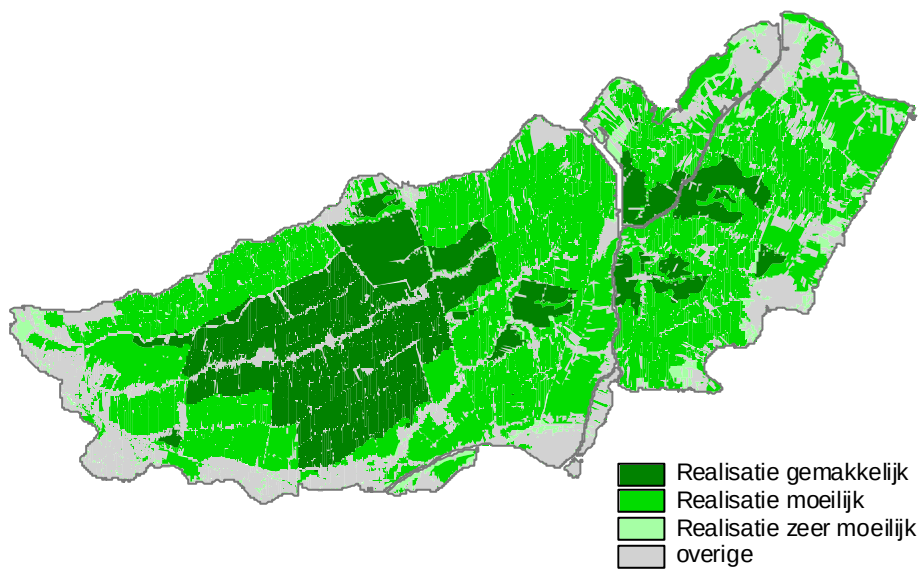


Figuur. 3.1 Gebiedspotenties voor bloemrijk hooiland voor de Alblasserwaard/Vijfheerenlanden
Bron: Alterra.

Potentie voor weidevogels



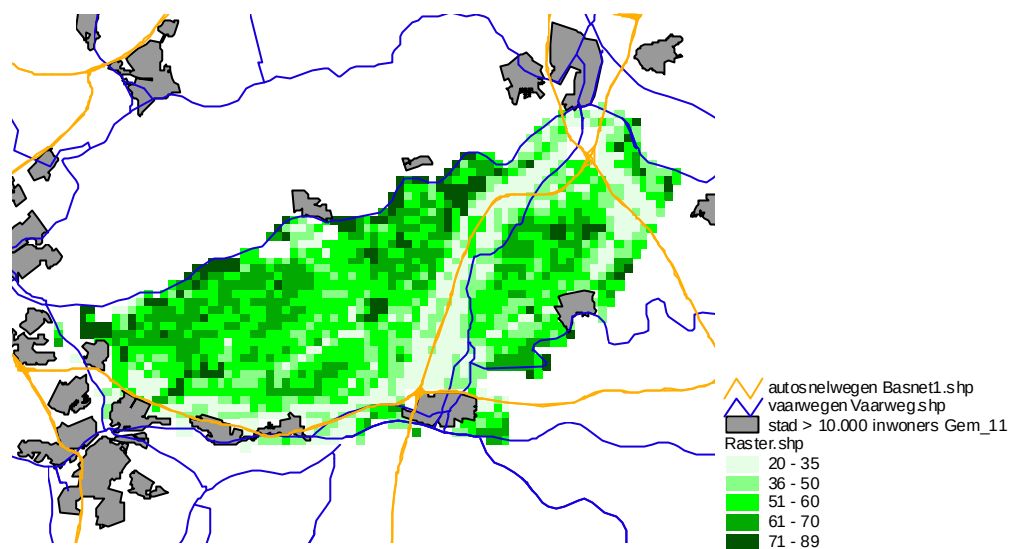
Potentie voor overwinterende vogels



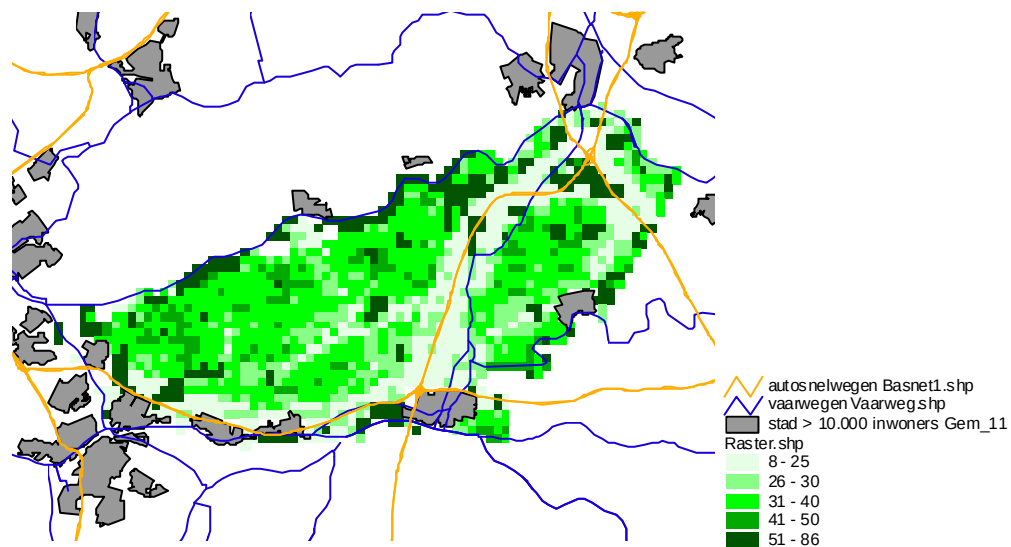
Figuur 3.2 Gebiedspotenties voor weidevogels en overwinterende vogels voor de Alblasserwaard/Vijfheerenlanden

Bron: Alterra.

**Alblasserwaard-Vijfheerenlanden
kwaliteitscijfers (%) voor fietsen**

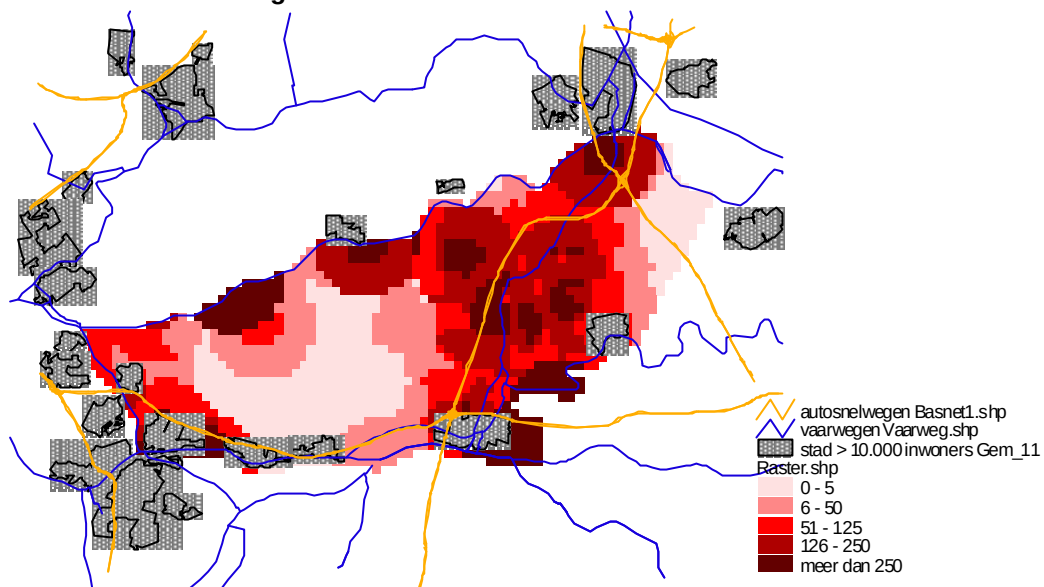


**Alblasserwaard-Vijfheerenlanden
kwaliteitscijfers (%) voor wandelen**

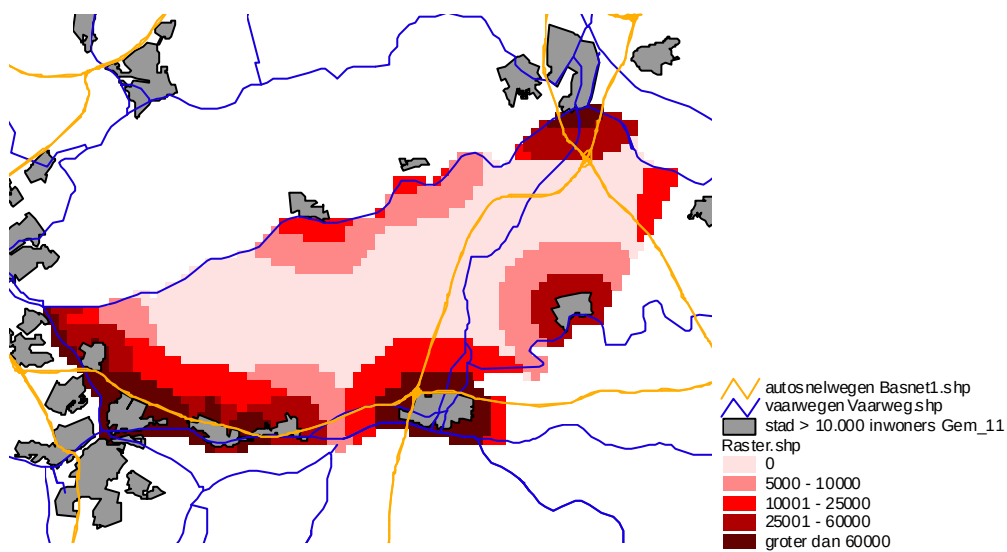


Figuur 3.3 Gebiedskwaliteitspotenties voor de Alblasserwaard/Vijfheerenlanden; hoe groter het getal, des te aantrekkelijker de locatie
Bron: Alterra.

**Alblasserwaard-Vijfheerenlanden
wandelen vanuit de verblijfs-
accommodatie - drukgetallen**



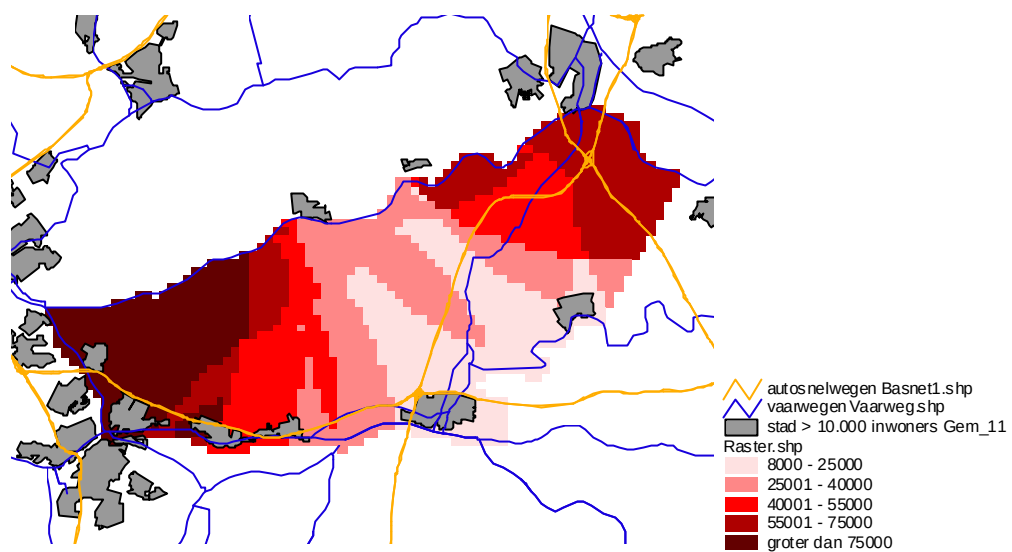
**Alblasserwaard-Vijfheerenlanden
wandelen vanuit de woning - drukgetallen**



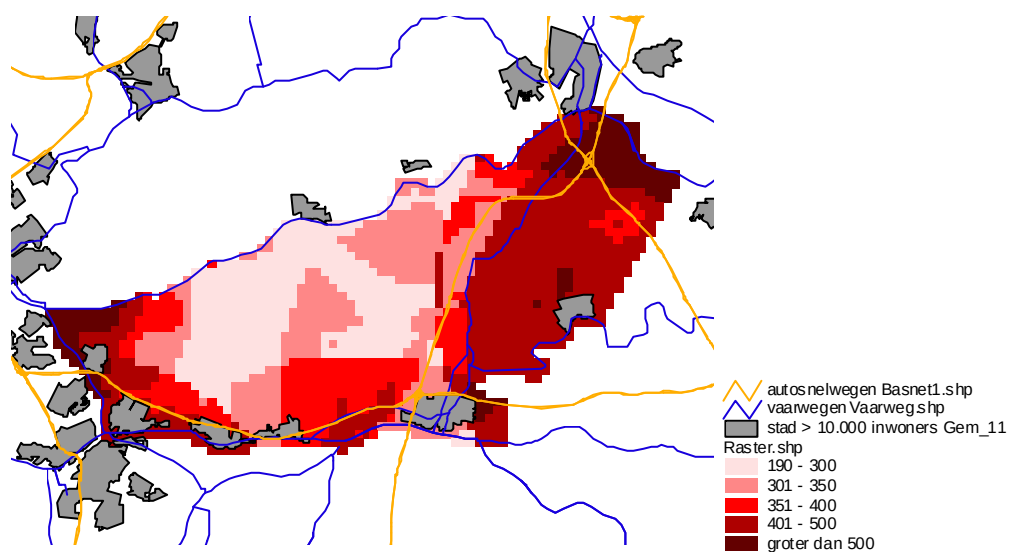
Figuur 3.4 Bezoekerspotenties voor wandelen voor de Alblasserwaard/Vijfheerenlanden; hoe groter het getal, des te groter het bezoekerspotentieel

Bron: Alterra.

**Alblasserwaard-Vijfheerenlanden
wandelen na een ritje vanuit
de woning - drukgetallen**

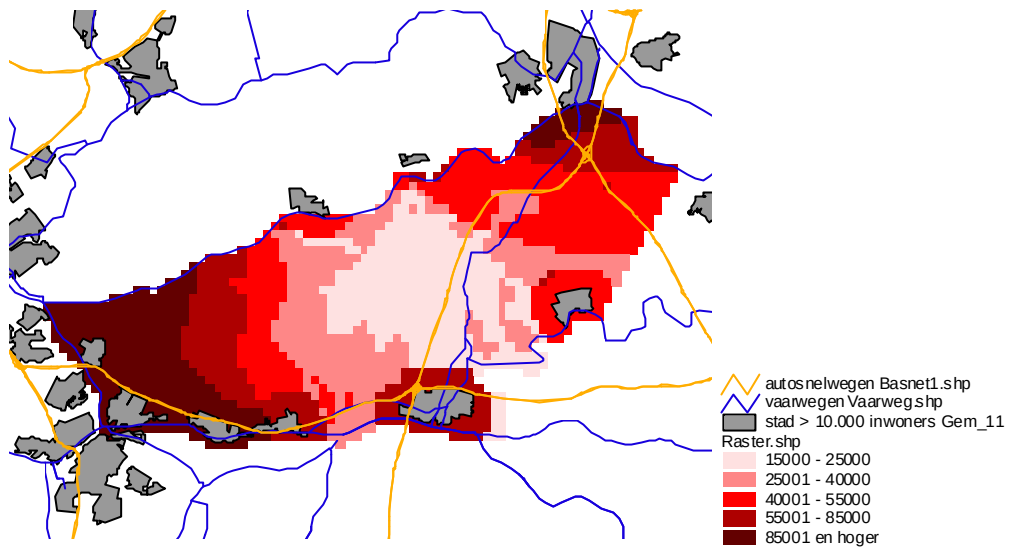


**Alblasserwaard-Vijfheerenlanden
wandelen na een rit vanuit een verblijfs-
accommodatie - drukgetallen**

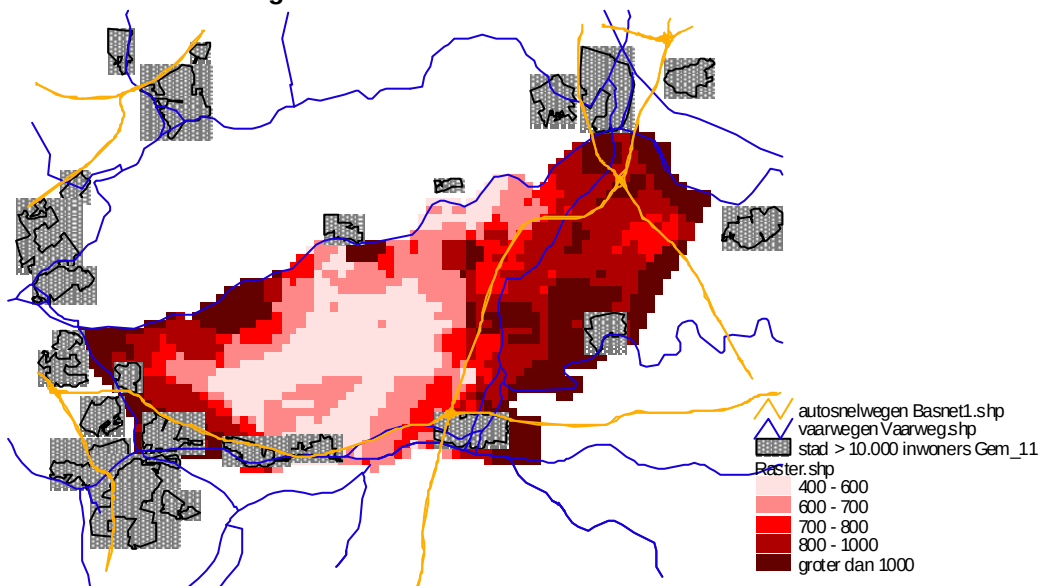


Figuur 3.5 Bezoekerspotenties voor wandelen na een rit voor de Alblasserwaard/Vijfheerenlanden; hoe groter het getal, des te groter het bezoekerspotentieel
Bron: Alterra.

Alblasserwaard-Vijfheerenlanden
fietsen vanuit de woning - drukgetallen



Alblasserwaard-Vijfheerenlanden
fietsen vanuit de verblijfs-
accommodatie - drukgetallen



Figuur 3.6 Bezoekerspotenties voor fietsen voor de Alblasserwaard/Vijfheerenlanden; hoe groter het getal, des te groter het bezoekerspotentieel

Bron: Alterra.

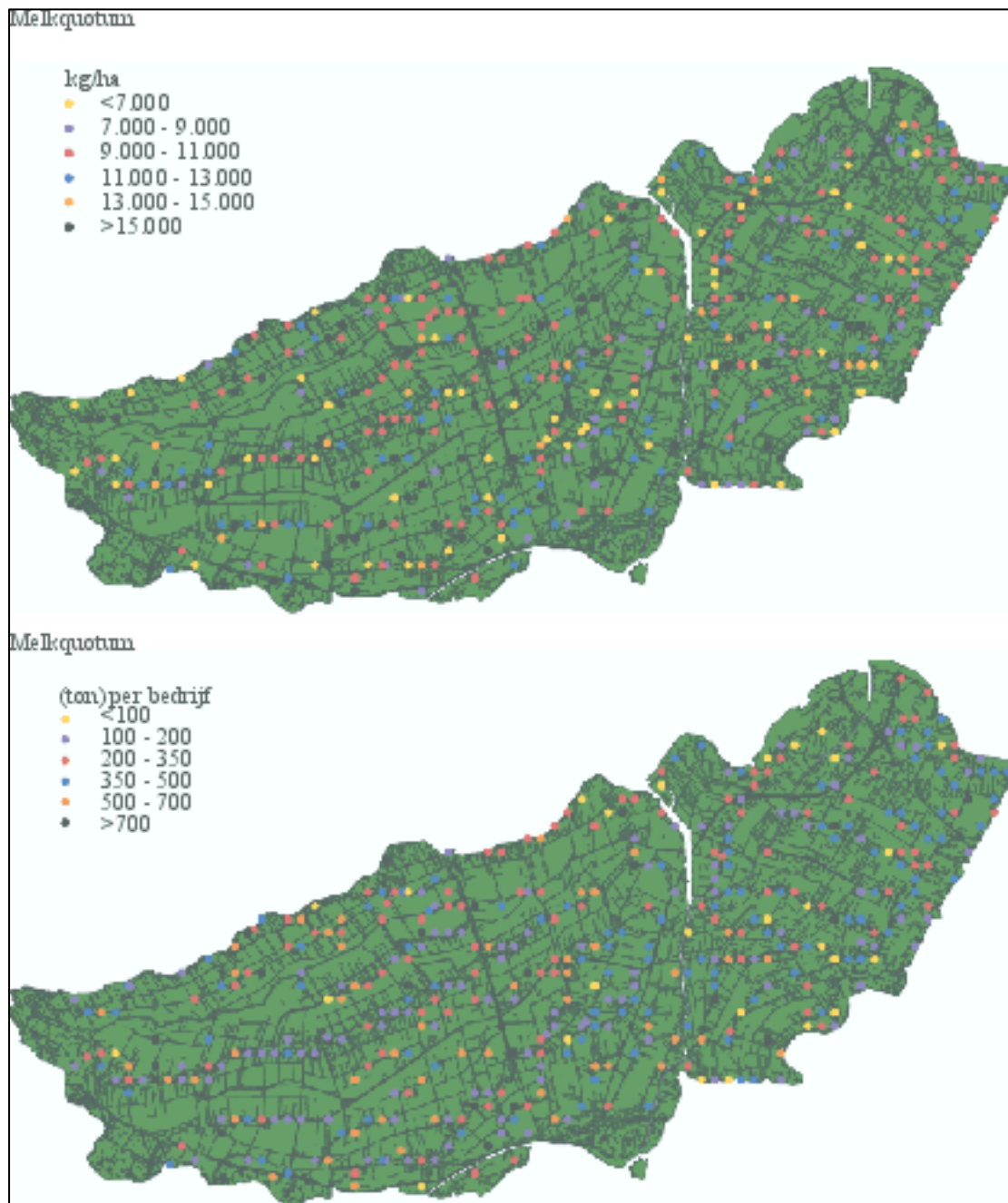
3.3 Bedrijfs- en ondernemerpotenties

Bij bedrijfspotenties kan in het algemeen worden gesproken over de mate van inpasbaarheid. Die inpasbaarheid wordt bepaald door de bedrijfsomstandigheden en de visie, doelstellingen en strategie van de veehouder. Wat de bedrijfsomstandigheden betreft, kan gedacht worden aan:

- de bedrijfsomvang en -intensiteit (figuur 3.7);
- de verkaveling;
- de ontwatering;
- de grondsoort;
- de hoeveelheid beschikbare arbeid.

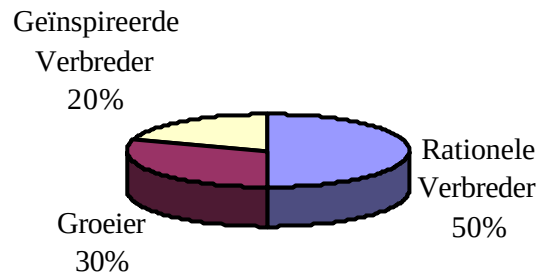
Deze gegevens zijn beschikbaar in het Informatienet van het LEI. Daarnaast wordt gebruikgemaakt van Meitellinggegevens.

Een belangrijk punt is de visie van de veehouder op wat hij ziet als een goede ontwikkeling voor zijn bedrijf. Die visie wordt sterk bepaald door wat hij ziet als een goed bedrijfsresultaat. De wijze van denken op dit punt verschilt enorm. Dat heeft gevolgen voor de inpasbaarheid van verbreding. Waar zijn boeren goed in en wat nog belangrijker is: wat beschouwen ze als de kritische succesfactoren voor een goed bedrijfsresultaat nu en voor de toekomst? Bij dit laatste komt de door hen gewenste bedrijfsontwikkeling om de hoek kijken. Dat heeft te maken met houding en gedrag, doelstellingen en strategie. We hebben boeren wel eens globaal in twee groepen ingedeeld: integratiegericht en productiegericht (Van den Ham et al., 1998). Integratiegerichte boeren zien met lede ogen dat de samenleving het geïntegreerd karakter is kwijtgeraakt. Integratie vinden ze belangrijk. Dat geldt voor het evenwicht tussen ecologische, maatschappelijk-sociale en economische doelstellingen, dat geldt voor het integreren van signalen uit de samenleving, dat geldt ook voor het oog hebben van het integreren van alle bedrijfsvoeringsaspecten tot een geheel. Ze zien in het benutten van de signalen van de samenleving kansen om de dalende prijzen voor vlees en melk het hoofd te bieden en bovendien een alternatief voor de hoge investeringen die nodig zijn voor een sterke groei van de bedrijfsomvang. Productiegerichte boeren kijken op een geheel andere manier naar hun bedrijf en de signalen uit overheid en samenleving. Zij vinden dat het antwoord op dalende prijzen en stijgende kosten maar op een wijze het hoofd kan worden geboden: kostprijsverlaging en verhoging van de efficiency. Vergroting van de bedrijfsomvang en hoge opbrengsten per koe en per hectare (intensivering) zijn voor hen belangrijke aangrijpingspunten. Signalen uit de samenleving dat dit niet meer zo gewenst is, ervaren ze als hinderlijk en bedreigend voor hun kritische succesfactoren op weg naar een goed bedrijfsresultaat (Van den Ham et al., 1998, Van den Ham en Ypma, 2000).



Figuur 3.7 Melkquotum per ha (KG) en per bedrijf (ton) in de Alblasserwaard/Vijfheerenlanden
Bron: LEI.

Het LEI heeft enkele jaren geleden de melkveehouders van het Informatienet geënquêteerd op ondermeer de gerichtheid. Daarmee is er een indruk van hun houding en bedrijfsstrategie ofwel: de mate van integratie- en productiegerichtheid. In figuur 3.8 staat de verdeling voor West-Nederland.



Figuur 3.8 Indeling van boeren in West-Nederland in 3 groepen met verschillende houdingen ten opzichte van verbreding

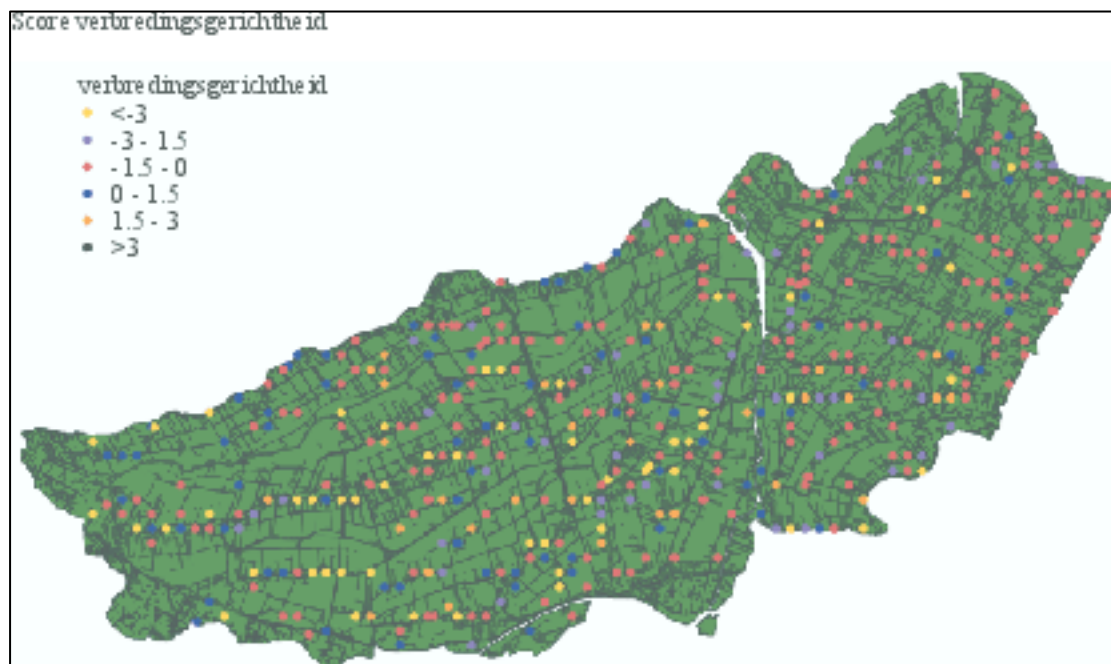
Vooraf de visie van Geïnspireerde Verbreders wijkt sterk af van wat in de landbouw gebruikelijk is. De weg naar verbreding is naar hun mening de enige juiste voor de toekomst, er is sprake van een duidelijke bedrijfsvisie en duidelijk uitgewerkte doelstellingen. Hier vinden we ondernemers die hun bedrijfsvoering, soms al jaren geleden, sterk hebben verbreed. Met grote creativiteit en vasthoudendheid proberen ze maatschappelijk gewenste activiteiten in hun bedrijf in te passen. Uitdagingen zijn er om overwonnen te worden. Rationele Verbreders besluiten op rationale gronden tot verbreding waarbij ze sterk letten op de signalen van vooral de overheid. Verbreding is bij hen minder sterk in de bedrijfsvisie verinnerlijkt. Dat wordt mede veroorzaakt doordat ze de signalen waaruit moet blijken dat samenleving en overheid verbreding als een gewenste ontwikkeling zien, als tegenstrijdig ervaren. Ze hebben daarom meestal grote moeite om problemen die met de inpassing gepaard gaan, te overwinnen. (Van den Ham en Ypma, 2000). Om tot een nieuwe bedrijfsontwikkelingsstrategie te besluiten, moet het voor hen duidelijker worden dat die nieuwe richting meer en duurzaam perspectief biedt. Dan alleen zullen voor hun eigen waarneming, hun kritische succesfactoren (blijvend) veranderen. Groeiers zijn veehouders die vooral voor een lage kostprijs willen gaan. Hun visie is dat een lage kostprijs vooral te realiseren is door een sterke groei en, indien mogelijk, intensivering. Daarbij past dus een meer dan gemiddelde schaalvergroting, hoge opbrengsten per koe en per hectare en een efficiënte arbeidsbenutting. Activiteiten als verbreding passen in die visie slecht. De Geïnspireerde en de Rationele Verbreders zijn vooral integratiegericht, Groeiers zijn vooral productiegericht.

Zowel de Geïnspireerde Verbreders als de Rationele Verbreders zijn belangrijke groepen. Eerstgenoemde omdat ze, vanwege hun duidelijke visie, vaardigheden, creativiteit en vasthoudendheid als trekker kunnen dienen voor veranderingen, de tweede groep omdat die, landelijk gezien

- qua omvang vier- tot vijfmaal zo groot is (in West-Nederland liggen de verhoudingen iets anders);
- veel voorkomt in gebieden waarvan duidelijk is dat overheid en samenleving daar graag verbredingsactiviteiten ziet ontstaan;
- door hun rationale instelling het bewaken van de rationaliteit van op te zetten activiteiten.

Omdat het een interessante groep is, was de conclusie dat stimulansen voor verbreding zich vooral moeten richten op de knelpunten die deze groep als zodanig ervaart.

In figuur 3.9 is de verdeling van de verbredingsgerichtheid of Algemene Gerichtheid weergegeven voor de Alblasserwaard/Vijfheerenlanden. De gele en paarse stippen (een waarde van -1,5 of lager) geven de Geïnspireerde Verbreders weer. De oranje stippen geven globaal de Rationele Verbreders weer, de groep die hierboven als een voor verbreding heel belangwekkende groep is omschreven. Een deel van de blauwe, maar vooral de donkergele en de zwarte stippen geven de plaatsen weer met veel veehouders die het meest voelen voor een meer dan gemiddelde schaalvergroting en, indien mogelijk, intensivering. Uit het kaartje is op te maken dat het beeld divers is, maar dat er veel Rationele Verbreders zijn, vooral in Vijfheerenlanden.



= -1,5 = geïnspireerd verbreder
 -1,5 tot 0,5 = rationeel verbreder
 = 0,5 = groeier

Figuur 3.9 Algemene gerichtheid in de Alblasserwaard/Vijfheerenlanden
 Bron: LEI.

4. Stimuleringscenario's en verbredingsactiviteiten

4.1 Inleiding

Dit hoofdstuk behandelt de stimuleringscenario's die zijn gehanteerd. Zoals aan het einde van hoofdstuk 3 is aangegeven, zijn die vooral gericht op de knelpunten die de groep Rationele Verbreders als zodanig ervaart. In de loop der jaren zijn veel knelpunten van deze groep geïnventariseerd (Van den Ham et al., 1998, Van den Ham en Van der Schans, 1999, Van den Ham en Ypma, 2000). Een korte samenvatting van de kenmerken van Rationele Verbreders en de knelpunten die zij ervaren, staat in paragraaf 4.2. Daarna komen de gekozen scenario's aan de orde. Ten slotte volgt een korte beschrijving van de verbredingsactiviteiten waarvoor stimulansen zijn gehanteerd.

4.2 Kenmerken en knelpunten bij Rationele Verbreders

Kenmerken:

- voedselproductie blijft voor hen de belangrijkste functie;
- economische doelstellingen zijn voor hen zeker zo belangrijk als ecologische doelstellingen;
- ze luisteren sterk naar signalen vanuit de overheden omdat ze dat beleid zien als de neerslag van de mening van de samenleving;
- ze hebben een minder sterk uitgewerkte en verinnerlijkte bedrijfsvisie; wisselende signalen brengen hen daardoor in verwarring;
- door verbreding willen ze graag 'licence to produce' krijgen of houden;
- ze willen extra inkomsten genereren waar nauwelijks investeringen tegenover staan, ze zijn voorzichtig met grote investeringen; de integratie van nieuwe takken gaat daarom minder ver.

Knelpunten:

- onzekerheid over het economisch draagvlak dat nieuw aan te bieden producten hebben bij de burger; daardoor weinig vertrouwen dat verbreding een goede ontwikkelingsrichting is met continuïteitsperspectief;
- het vooral toepassen van landbouwkundige vaardigheden, daardoor ontstaan sneller problemen bij nieuwe bedrijfsontwikkelingsrichtingen hetgeen de onzekerheid vergroot;
- arbeidsaanspraken van de nieuwe tak;
- niet op verbreding toegesneden organisatorisch, planologisch en juridisch kader;
- collega's, marktpartijen, share/stakeholders, regelgeving overheid, houding agribusiness, teelttechnische zaken, prijsvorming producten en functies;

- een praktische uitvoering van de regelingen (Van den Ham en Van der Schans, 1999; Van den Ham en Ypma, 2000);
- flexibiliseren van regelgeving zoals maaidata voor percelen met natuurbeheer.

4.3 Gekozen scenario's

In gesprekken die zijn gevoerd met leden van de begeleidingsgroep, bleek dat de volgende punten hoog scoren:

- neem de economische onzekerheid weg dan krijg je de potentieel Rationele Verbreder over de streep;
- straal als overheid betrouwbaarheid uit;
- erken dat voedselproductie een belangrijke functie blijft;
- creëer situaties die een appèl doen op de creativiteit van de ondernemer: laat ruimte voor beloning op basis van te behalen resultaten, stuur dus op doelen;
- flexibiliseer maaidata van pakketten;
- pas organisatorisch, planologisch en juridisch kader aan om bedrijfsknelpunten en knelpunten op samenwerkingsniveau op te lossen.

In de scenario's kon niet alles worden meemeegenomen. Nadere analyse van de knelpunten heeft tot het besluit geleid ons vooral te richten op de economische onzekerheid van verbreding (dus economische stimulansen) en het vertrouwen dat verbreding een goede bedrijfsontwikkelingsrichting is, dus zekerheid en continuïteit (onzekerheidsreductie). Die keuze is gemaakt omdat op die onderdelen de basis ligt om de (potentieel) Rationele Verbreder te stimuleren.

In de scenario's is een grote plaats ingeruimd voor de aanpassing van het Gemeenschappelijk landbouwbeleid (GLB) waarbij prijsondersteuning van geproduceerd voedsel plaatsmaakt voor een beleid waarmee andere functies worden gestimuleerd dan alleen voedselproductie. De prijsondersteuning daarvan wordt immers afgebouwd.

Scenario 1 ('Basis') geeft een prognose hoe ver het huidige beleid aan stimulansen kan komen. Dat hoeft niet te betekenen dat dit nu al is gerealiseerd ofwel: dat de effecten nu al geheel zijn uitgewerkt. Na scenario 'Basis' komen er voor natuur steeds extra stimulansen bij: de stimulering van natuur wordt steeds sterker, bij scenario 3 bijvoorbeeld blijven de stimulansen die al in scenario 2 aanwezig waren en in scenario 4 blijven de stimulansen die al in 3 aanwezig waren, zij het dat het bij scenario 4 bij landschapselementen om een andere financieringsvorm gaat. Bij scenario 5 ('Markt in verbreding') wordt natuur op dezelfde wijze gestimuleerd als bij scenario 2 ('GLB'). Dat betekent dat de ondersteuning van kennisontwikkeling, vaardigheidstraining en visie- en strategievorming in scenario 5 niet uitsluitend op natuurontwikkeling (collectieve functies) betrekking heeft, maar veel meer op de ontwikkeling van marktgerichte activiteiten. En ook dat de extra stimulans voor landschapselementen niet meer gelijk is aan die in scenario 4 (via groenfonds met erfdiensbaarheid) maar aan die in scenario 2 (via cross compliance). Het scenario 'Markt in verbreding' is dus gelijk aan scenario 'GLB' plus extra stimulansen op het gebied van marktgerichte activiteiten, met name kennisontwikkeling, vaardigheidstraining en visie- en strategievorming.

1. *Scenario 'Basis'*

Dit scenario geeft de mogelijkheden aan bij het huidige beleid en dus nog voor de afbouw van de prijsondersteuning (aanpassing GLB). Zowel qua beleidsomgeving als voor wat betreft de hoogte van de betalingen en de voorwaarden waaraan boeren moeten voldoen om voor om natuurpakketten te kunnen afsluiten. Daarom kan dit scenario mede dienen als vergelijking met de huidige stand van zaken. Het algemeen vertrouwen bij boeren dat verbreding een goede bedrijfsontwikkelingsrichting is, is in overleg met de begeleidingsgroep, gewaardeerd op 4. De vertrouwensfactoren voor de aparte activiteiten liggen ook rond dat cijfer, soms iets hoger, soms wat lager tot 2 toe bij bloemrijk hooiland, mede vanwege de vrees voor planologische schaduwwerking. De betalingen voor natuur zijn berekend volgens LNV 1999a en LNV 1999b.

2. *Wijziging gemeenschappelijk landbouwbeleid: 'Scenario GLB'*

Uitgangspunt is dat de garantieprijzen voor boter en magere melkpoeder in 2007 zijn gedaald met 15%, voor rundvlees met 20% en voor granen met 15%. Dat heeft gevolgen voor de opbrengsten en kosten. Daar tegenover staat een inkomenstoeslag van 8 gulden per 100 kg melk. Van deze 8 gulden inkomenstoeslag kan 4,5 gulden worden gecompenseerd op basis van het aantal koeien en 3,5 gulden alleen als de productie aan bepaalde voorwaarden voldoet, de zogenaamde 'cross compliance' (Wien et al., 1998; De Bont et al., 1999). In dit scenario wordt die ingezet als stimulans voor natuur en landschap *op basis van resultaatbeloning*. Daarnaast worden een aantal andere elementen meegenomen die de belevingswaarde van het landschap vergroten c.q. groot houden in een open gebied:

- koeien niet dag en nacht opstallen;
- geen snijmaïs telen;
- 'natuurlijke' handicaps en landschappelijke waarden niet aantasten.

Er worden vooral activiteiten gestimuleerd, die in principe door veel boeren kunnen worden toegepast (dus geen sterk locatiespecifieke zaken als (zeer) waardevol bloemrijk grasland). De reden daarvan is dat ieder zoveel mogelijk de gelegenheid krijgt om op basis van wijzigingen in de bedrijfsvoering ten behoeve van natuur de teruggang in inkomen door GLB te compenseren. De concrete invulling is als volgt:

- het totaalinkomen per bedrijf vermindert met 13 gulden per 100 kg melk door minder prijsondersteuning van melk, vlees en graan; daarvan wordt ongeveer de helft gecompenseerd;
- een deel van de compensatie vloeit terug via het aantal melkkoeien: 300 gulden per koe wordt bij het totaal inkomen opgeteld;
- de rest, namelijk 3,5 gulden per 100 kg melk, kan de melkveehouder op basis van cross compliance terugverdienen mits hij aan bepaalde voorwaarden voldoet:
 - het basisbedrag voor het weiden van de melkkoeien, geen maïs telen, het landschap intact laten: 150 gulden per hectare *grasland*;
 - het bedrag per vogelnest wordt ten opzichte van 'Basis' met 15% verhoogd. Dat heeft zowel gevolgen voor de betaling voor nestbescherming als voor de betaling voor late maaidata voor weidevogelbeheer. De betaling voor deze hectares wordt verhoogd met het aantal vogelnesten x het bedrag per nest ten opzichte van 'Basis';

- het bedrag voor randenbeheer wordt ten opzichte van 'Basis' met 15% verhoogd;
- het bedrag voor onderhoud van aanwezige en nieuw aan te leggen landschapselementen wordt ten opzichte van 'Basis' verdubbeld;
- een bedrag voor het recreatief openstellen van het agrarisch gebied: 200 gulden per hectare waarlangs een pad loopt;
- overschrijding van de Minas-normen: bedrijven die beneden de einddoelstelling komen: 0,75 gulden per kg stikstof en 2,50 gulden per kg fosfaat waarmee de eindnormen worden overschreden.

Het algemeen vertrouwen in verbreding als ontwikkelingsrichting gaat door de inzet van cross compliance van 4 naar 5, mits de reeds bestaande gelden beschikbaar blijven voor verbreding en het geen substitutie betreft. Ook voor de gestimuleerde activiteiten als zodanig gaan de vertrouwenfactoren omhoog. En dan is er uiteraard de economische stimulans van de hogere betalingen.

3. *Inzet van extra kennis en ondersteuning bij visie- en strategievorming en vaardigheidstraining. Scenario: 'GLB + kennis natuur'*

Dit scenario is hetzelfde als wat onder 2 staat, maar met extra inzet voor de vermeerdering van kennis van natuurbeheer, vaardigheidstraining en visie- en strategievorming. Daardoor neemt het algemeen vertrouwen toe naar 6, ook voor de betreffende gestimuleerde activiteiten wordt het vertrouwen met minimaal 2 punten ten opzichte van 'Basis' verhoogd.

4. *Scenario: 'Slechtste grond is beste'*

De naam van dit scenario is ontleend aan de ondertitel van het rapport waarin het idee is beschreven (Stortelder et al., 2001). Dit scenario is vooral gericht op het extra stimuleren van landschapselementen en waardevol en zeer waardevol bloemrijk hooiland. De grondgedachte is dat overheden of marktpartijen voor de grond waarop landschapselementen staan of komen en waarvan dus in het geheel geen productie komt de vrije marktwaarde van die grond in een groenfonds storten met een pensioenfondsachtige constructie. Het gaat daarbij om maximaal 10% van de bedrijfsoppervlakte. Uit de beleggingsopbrengst (naar verwachting minimaal netto 5%) wordt de vergoeding betaald. Op deze oppervlakte wordt een erfdienstbaarheid gevestigd waardoor de zekerheid bestaat dat de groene elementen blijvend worden gehandhaafd, ook als de grond overgaat naar een andere eigenaar. De boer blijft namelijk de juridische eigenaar. De jaarlijkse beleggingsopbrengst staat garant voor de jaarlijks uit te keren vergoeding voor het beheer van de landschapselementen. Voor waardevol en zeer waardevol bloemrijk hooiland wordt de helft van de vrije marktwaarde in het fonds gestort. Het verschil met Stortelder et al. dat in dit scenario is aangebracht is, dat Stortelder et al. voor (zeer) waardevol bloemrijk hooiland werkt met gehele bedrijven, wij hebben met aparte percelen gewerkt. Voor het overige is dit scenario gelijk aan 3. Dat betekent dat landschapselementen en (zeer) waardevol bloemrijk hooiland via het fonds een extra stimulans krijgen. De betaling per eenheid (zie 4.4) landschapselementen (1.000 gulden, ervan uitgaande dat elke eenheid landschapselement een oppervlakte heeft van 0,2 ha) maakt het mogelijk de arbeid die het onderhoud vraagt, in te huren. Dat gebeurt in dit scenario dan ook. De betaling voor (zeer) waardevol bloemrijk

hooiland wordt met 10% verhoogd ten opzichte van de betalingen in LNV1999a. De algemene vertrouwensfactor is 6, net als bij scenario 3, maar de vertrouwensfactoren voor landschapsbeheer en (zeer) bloemrijk hooiland stijgen fors, namelijk tot respectievelijk 7,5 en 6.

5. Scenario 'Markt in verbreding'

Het gaat hierbij vooral om marktgerichte activiteiten zoals recreatie (zowel dag- als verblijfsrecreatie), streekproducten en zorglandbouw. Er wordt een sterke rol weggelegd voor een overkoepelend orgaan (samenwerkingsverband, natuur- en landschapsvereniging) die ideeën uitvoert en knelpunten wegneemt die de nieuwe wijze van werken belemmeren: een vereniging van vernieuwende boeren. Het innovatieproces wordt getrokken door Geïnspireerde Verbreders of innovatieve medewerkers van het collectief; die zorgen voor vernieuwende ideeën en helpen daarmee de Rationele Verbreders; de laatsten brengen de efficiency in de uitvoering aan. Het gehele proces wordt ondersteund door vaardigheidstraining en visie- en strategie vorming. Door eigen analyses krijgen boeren een steviger visie die vervolgens beter tot steun kan zijn bij het zoeken van de weg naar marktdenken in producten. En creativiteit in het gezamenlijk en op gezamenlijke basis oplossen van problemen. Daarbij kunnen bijvoorbeeld boeren die op zichzelf weinig aan de nieuwe activiteiten doen wellicht een deel van de arbeidsproblematiek oplossen door landbouwwerk voor de verbreders te doen. Het zal beginnen met weinig investering vragende activiteiten. Als dat succesvol verloopt, zijn grotere investeringen mogelijk. Deze gedachtegang sluit aan op de insteek van de Rationele Verbreder om met activiteiten te beginnen die aansluiten op landbouwkundige vaardigheden. Samen met Geïnspireerde Verbreders kan deze aanpak veel creativiteit opleveren. Het samenwerkingsverband probeert om zoveel mogelijk burgers te bereiken door in te spelen op *hun* houding, gedrag en (lage) betrokkenheid en oppervlakkigheid en neiging tot 'zappen'. Dus: flexibel. Dat pleit ook voor low-commitment en low-cost: dat houdt flexibiliteitsmogelijkheden in. Boeren kunnen op een aansprekende manier naar de stedeling gaan: ze bieden alternatieven aan groepen die nieuwe mogelijkheden graag ter hand nemen om eens wat anders te kunnen doen. Bijvoorbeeld een winkel met streekproducten die wat duurder zijn dan normaal, maar waarbij dan ook presentaties worden geleverd. Of betaald naar een dagverblijf komen om daar iets te presenteren. *Het moet wel een eigen karakter hebben, zo mogelijk cultuurlandschappelijk.* Als dat proces goed wordt ondersteund, is een ontwikkeling mogelijk van Rationele naar (meer) Geïnspireerde Verbreder. Het scenario is ingevuld door de veronderstelling dat boeren door creatieve vormen van samenwerking en extra toegevoegde waarde een hogere prijs voor de producten te maken, voor recreatieve activiteiten een 20% hogere omzet te realiseren en een extra vergoeding voor landbouwzorg van 10 gulden per dag te realiseren. Daarvoor is ondernemerschap en professionaliteit nodig. Het algemeen vertrouwen in verbreding neemt daarmee toe tot 7,5. Voor dagrecreatie, streekproducten en landbouwzorg stijgen de vertrouwensfactoren naar respectievelijk 7,5; 6,5 en 5.

4.4 Verbredingsactiviteiten

De volgende activiteiten zijn met de bovenstaande scenario's doorgerekend.

1. *Randenbeheer*. Daaronder wordt die vorm van randenbeheer verstaan zoals die in het westen van Nederland veel voorkomt, dus het sloottalud met een smalle rand zonder afrastering. Deze activiteit is verwerkt op basis van resultaatbeloning. Het aantal soorten per meetvak is afhankelijk van de botanische potentie van de locatie en de Gerichtheidsfactor (paragraaf 2.3).
2. *Weidevogelbescherming*. Dat is het plaatsen van nestbeschermers. Ook met deze activiteit is gewerkt op basis van resultaatbeloning. Het resultaat is afhankelijk van de potentie als weidevogelgebied en de Gerichtheidsfactor. Bij de arbeidsaanspraken is rekening gehouden met de inzet van vrijwilligers.
3. *Late maaidata voor weidevogelbeheer*. In navolging van Vellinga en Verburg (1995) is gewerkt met de voedingstechnische en beweidingstechnische inpasbaarheid. De beweidingstechnische inpasbaarheid is zondermeer overgenomen. Voor de voedingsstechnische inpasbaarheid is een iets andere definitie gehanteerd. Vellinga en Verburg gaan ervan uit dat door het voeren van ruwvoer, afkomstig van percelen met een beheersovereenkomst de melkproductie niet omlaag mag gaan. Daarbij laten ze wel ruimte voor het bijvoeren van krachtvoer. In de praktijk komt dat er op neer dat dit ruwvoer alleen aan jongvee en droogstaande koeien kan worden gevoerd. Er zijn echter melkveehouders die het materiaal ook voeren aan melkgevend koeien. Daarbij accepteren ze een zekere daling van de melkproductie. Voor de mate waarin een daling van de melkproductie wordt geaccepteerd, gecombineerd met een beperkte hoeveelheid extra krachtvoer, is een benadering ontwikkeld die afhankelijk is van de Gerichtheid van de veehouder. Productiegerichte veehouders accepteren een productiedaling minder snel en gaan daardoor sneller over tot het bijvoeren van meer krachtvoer dan integratiegerichte melkveehouders. De effecten van een lagere bemesting, latere maaidata en andere voeding zijn in de technische en economische resultaten verdisconteerd. De resultaten kunnen maaidatum-afhankelijk worden gedraaid.
4. *Waardevol en zeer waardevol bloemrijk hooiland*. Er zijn verschillende pakketten; daaruit moest een keuze worden gemaakt. Uit LNV 1999a is gekozen voor kruidenrijk grasland en bont hooiland. Ook hier is met beweidings- en voedingstechnische inpasbaarheid gewerkt. De opbrengsten komen uit Bax en Schippers.
5. *Huren en beheren van natuurgebied*. Dat kan natuurgebied zijn, maar ook dijken. Er is gewerkt met de voedertechische inpasbaarheid en de opbrengsten.
6. *Eventueel verhogen van het slootpeil in de zomer*. Uit ecologisch oogpunt wordt de voorkeur gegeven aan hogere waterpeilen. Daarom is via het model een optie getest waarbij de melkveehouder er voor kan kiezen het slootpeil met 30 cm te verhogen. Dat gebeurt alleen in de volgende situaties:
 - het huidige slootpeil is niet lager dan 70 cm beneden maaiveld; diepe peilen met 30 cm verhogen heeft ecologisch weinig toegevoegde waarde;
 - de veehouder kiest voor een van de opties van activiteit 3 en 4.

Hoewel er geen pakket bestaat met een betaling voor verhoging van het slootpeil, hebben we er wel een gehanteerd. Die is afgeleid van LNV 1999b. Daarin staan de

pakketten Droog soortenrijk grasland en Nat soortenrijk grasland. Het verschil in beheersbijdrage is 1.150 gulden. Dat bedrag is als betaling gehanteerd voor verhoging van het slootpeil.

7. *Plas-dras*. Dat is het onder water zetten gedurende een bepaalde periode van minimaal 0,1 ha grasland voor wintervogels. Genoemde 0,1 ha is een eenheid. Een boer kan voor meer dan een eenheid kiezen.
8. *Landschapselementen*. Daarvan zijn er vele zodat deze onder één noemer geplaatst moeten worden. Daarom is ook hier voor eenheden gekozen. Een eenheid is gedefinieerd als een deel van een landschapselement waarvoor een betaling geldt van 200 gulden per jaar. Een eenheid komt dan bijvoorbeeld overeen met een poel, een griefhoutbosje van 0,2 ha, een rietperceel van 0,2 ha, een terrastalud van 0,2 ha, 30 tot 35 knotwilgen en 500 tot 600 meter elzensingel. De hoeveelheid noodzakelijke arbeid per eenheid verschilt aanzienlijk (10 tot 70 uur per jaar), maar er is gewerkt met 40 uur en 50 gulden kosten per jaar. Randenbeheer waarvoor een afrastering wordt gebruikt (een voorwaarde om randenbeheer voor het scenario 'Slechtste grond is de beste' in aanmerking te laten komen) geldt eveneens als een landschapselement doordat dat als terrastalud is behandeld.
9. *Recreatie; zowel dag- als verblijfsrecreatie*. Dagrecreatie is vooral behandeld als het ontvangen van groepen waarmee van alles kan worden georganiseerd. Bijvoorbeeld kinderfeestjes, excursies met een natuur educatief karakter, excursies met een vooral landbouwkundige inhoud met diavoorstellingen enzovoort. Verblijfsrecreatie is er in alle soorten en maten. Dat varieert van een of twee kamers die over zijn en nu gebruikt worden voor het bed & breakfast of een minicamping tot een boerenkamer. Het niveau en de noodzakelijke investeringen verschillen nogal. Ondermeer de score voor TV verbreding (= de toekomstverwachting van de veehouder dat hij zijn bedrijf inderdaad in de richting van verbreding zal ontwikkelen), de Algemene Gerichtheid, de economische mogelijkheden en de gebiedspotenties voor recreatie zijn bepalend voor de keuze van de ondernemer.
10. *Streekproducten*. Daarvan zijn er vele te bedenken, maar er is als voorbeeld gewerkt met kaas.
11. *Landbouwzorg* (Hassink en Trip, 2000). Omdat deze activiteit nog de nodige ontwikkeling vraagt, is vooral gewerkt met de eenvoudige bedrijfsopzetten. De Algemene Gerichtheid en de Score TV-zorg spelen een rol bij de beslissing. Er zijn dagvergoedingen gehanteerd van 40 tot 60 gulden (basisscenario).
12. *Wandelpaden in het agrarisch gebied* (behalve in scenario 'Basis'). De burger kan dan op meer plaatsen in het gebied komen, het agrarisch gebied gaat voor hen open.

De basisbetalingen voor de natuuractiviteiten zijn ontleend aan LNV 1999a, LNV 1999b en DLG 1999. Voor de bedrijfseconomische resultaten voor recreatie en streekproducten is gebruikgemaakt van Prins et al. (1998). Waar nodig geactualiseerd door gesprekken met melkveehouders die dergelijke activiteiten hebben. Voor de berekeningen van zorglandbouw is gebruikgemaakt van Hassink en Trip (2000).

5. Mogelijkheden op gebieds- en bedrijfsniveau

5.1 Inleiding

In dit hoofdstuk wordt ingegaan in op de resultaten van de studie. Allereerst zijn dat de mogelijkheden en knelpunten op gebiedsniveau. Daarbij gaat het er om na te gaan in hoeverre de gebiedspotenties kunnen worden gekoppeld aan de bedrijfs- en ondernemerspotenties en welke combinaties van functies ontstaan (paragraaf 5.2) In paragraaf 5.3 wordt nagegaan welke gevolgen dat heeft op bedrijfsniveau: welke mogelijkheden, welke knelpunten en hoe de inkomens zich ontwikkelen. Daarbij gaat het er onder meer om in hoeverre de invloed van de wijzigingen van het GLB door verbreding kan worden 'gerepareerd' en bij welke bedrijven

5.2 Mogelijkheden op gebiedsniveau

In deze paragraaf gaat het om de resultaten op gebiedsniveau. In de eerste plaats: om hoeveel kilometers en hectares natuur gaat het in de diverse scenario's. In de tweede plaats: komen de hectares en kilometers natuur daar waar 'we' ze graag willen, met andere woorden: hoe valt de koppeling van gebieds-, en bedrijfs- en ondernemerspotenties uit. In de derde plaats: om hoeveel bedrijven gaat het en welke combinaties van activiteiten komen op bedrijfsniveau voor. Daaruit blijkt al dat ook in deze paragraaf het bedrijfsniveau niet helemaal onbesproken kan blijven. Daarna wordt nog ingegaan op de gevolgen voor het inkomen op gebiedsniveau (primaire sector) en de betalingen op gebiedsniveau.

5.2.1 Hoeveelheid te realiseren natuur

Het basisscenario kan worden gezien als de mogelijkheden onder het huidige beleid. De andere vier scenario's zijn gedraaid onder invloed van wijziging van het gemeenschappelijk landbouwbeleid (GLB, eindsituatie 2007). Dat is gedaan om de stimuleringsscenario's vergelijkbaar te houden. Daarbij is 'GLB + kennis' een uitbreiding van 'GLB' en 'Slechtste grond beste' een verandering van de financiering van botanisch beheer en landschapselementen waarbij dat voor de laatste ook nog tot een hogere betaling leidt. Daarbij is steeds een toenemend vertrouwen ingeschat bij de ondernemer dat verbreding in het algemeen en/of de maatregel in het bijzonder een goede bijdrage levert aan de ontwikkeling van het bedrijf. De andere voorwaarden (zoals voor randenbeheer en weidevogelbescherming) veranderen op zich niet, maar kunnen wel beïnvloed worden. Het is dus steeds een optelling en verbetering van de voorwaarden geweest. Behalve bij het scenario, 'Markt in verbreding'. Daar is in de stimulering voor natuur even 'een stapje terug' gedaan zodat de stimulansen voor natuur dezelfde zijn als voor scenario 'GLB'. De reden daarvan volgt in paragraaf 5.3.

Tabel 5.1 Verbredingsactiviteiten in hoeveelheden (x 100) onder diverse scenario's

Verbredings- activiteit	Scenario			
	Basis	GLB + kennis	Slechtste/beste	Markt in verbreding
Randenbeheer (km)	9	60	60	40
Nestbescherming (ha)	40	75	75	67
Late maaidata (ha) a)	3	4	4	3
Bloemrijk grasland (ha) b)	1	1	1	1
Huur natuurgebied, dijk (ha)	2	2	2	2
Plas-dras (eenheden) c)	2	2	2	2
Landschapselement (eenh.) d)	15	27	37	24
Openstellen paden e)	PM	52	52	62

a) Voor weidevogelbeheer met maaidatum 8 juni; bij maaidatum 1 juli: 20% minder; b) Op de eigen percelen, pakket kruidenrijk grasland; bij bont hooiland: 20 ha; c) Van 0,1 ha; d) Met een betaling van 200 gulden; vaak met een oppervlakte van 0,2 ha; e) Langs de in de tabel vermelde hectares agrarische grond.

De resultaten van scenario 'GLB' zijn voor de natuuractiviteiten dezelfde als voor 'Markt in verbreding'.

In tabel 5.1 staat aangegeven hoeveel van de betreffende activiteit kan worden gerealiseerd. Het scenario 'Basis' kan vergeleken worden met de huidige stand van zaken in het gebied. De ingeschatte kilometers en hectares randenbeheer en nestbescherming voor weidevogels komen goed overeen met de hoeveelheden die in 1998 en 1999 waren aangevraagd. De uitbetaling op basis van het resultaat ligt echter aanzienlijk lager. Dat kan een kwestie zijn dat er geen resultaten zijn behaald, maar het is ook mogelijk dat de resultaten niet zijn gemeld. De werkelijke oorzaak blijft moeilijk te achterhalen, maar zowel bij de provincie Zuid-Holland, DLG Regio West als Den Hâneker neigt men naar de mening dat de resultaten niet zijn gemeld. Bij het eigen experiment van Den Hâneker zijn de aanvragen lager dan in het DLG experiment, maar dat wijt men aan het feit dat DLG uit privacy-overwegingen de adressen van de deelnemers aan hun experiment na afloop niet aan Den Hâneker kon doorgeven. Dat heeft geleid tot een (voorlopig) lagere deelname (DLG 1999; DLG 2001; Provincie 2001; Den Hâneker 2001). De conclusie is dat 'Basis' een goede inschatting geeft van de mogelijkheden voor randenbeheer en nestbescherming van weidevogels onder de huidige omstandigheden en beleidsomgeving. Bij de andere activiteiten gaat het om tamelijk kleine oppervlakten waarbij aan kleine verschillen weinig waarde kan worden toegekend. Het aantal door het model ingeschatte landschapselementen wordt in het gebied gemakkelijk gerealiseerd (Den Hâneker, 2001).

Voor zeer waardevol bloemrijk hooiland is op de eigen percelen weinig belangstelling. Voor weidevogelbeheer met een latere maaidatum (bijvoorbeeld 1 juli) is de belangstelling ongeveer 20% lager dan bij een maaidatum van 8 juni. Slootpeil verhoging ten behoeve van natuur ontmoet erg weinig belangstelling (meestal beneden de 10 ha).

In het scenario 'GLB + kennis natuur' is een aanzienlijke toename van randenbeheer en weidevogelbescherming te verwachten. Dat geldt ook voor het aantal landschapselementen en wandelpaden in het agrarisch gebied. Bij de andere genoemde activiteiten is weinig vooruitgang te bespeuren.

In het scenario 'Slechtste grond is de beste', neemt het aantal landschapselementen verder toe. Daar heeft de verandering van de financieringswijze tevens een verhoging van de betaling tot gevolg en wel zodanig dat bij tekorten aan arbeid die arbeid tegen betaling ook door derden kan worden geleverd. Bloemrijk hooiland echter wordt door de verandering van financieringsopzet niet of nauwelijks gestimuleerd. Dat zal ook te maken hebben met het feit dat de betaling nauwelijks toeneemt. Hier is echt een andere wijze van denken nodig. Het vertrouwen dat dit voor de toekomst een goede maatregel is, zonder dat de veehouder zich op termijn in de vingers snijdt (vrees voor planologisch vastleggen van de ontstane situatie, met schrale grond blijven zitten) moet sterk kunnen toenemen, anders zal deze activiteit in de Alblasserwaard/Vijfheerenlanden moeilijk van de grond komen.

5.2.2 Locaties voor realisatie

In tabel 5.2 hebben we aangegeven of de activiteiten en de uitbreiding daarvan plaatsvindt in goede, minder goede of slechte gebieden voor weidevogels en/of voor het realiseren van botanische doelen.

Tabel 5.2 Overeenkomst tussen de ondernemers- en bedrijfspotenties met de gebiedspotenties bij scenario 'Basis' (% van de te realiseren hectares)

Activiteit	Waardevol bloemrijk a)			Zeervordevol bloemrijk a)			Weidevogel a)		
	1	2	3	1	2	3	1	2	3
Randenbeheer	30	50	20						
Weidevogelbescherming							85	15	0
Waardevol bloemrijk	25	75	0	0	1	99			
Zeervordevol bloemrijk	100	0	0	0	5	95			
Late maaidata 8-6							75	25	0
Late maaidata 1-7							75	25	0
Plas-dras							30	20	50
Landschapselementen	10	0	90	0	2	98	0	20	80

a) 1 voor een goede locatie, 2 voor een matige en 3 voor een slechte locatie.

Bij de andere scenario's dan 'Basis' vindt nauwelijks enige verschuiving plaats behalve voor randenbeheer en weidevogelbescherming. Het aantal kilometers randenbeheer in scenario 'GLB + kennis' verdubbelt op de botanisch goede locaties. Op de matige locaties verdrievoudigt dit en op de botanisch slechte locaties is zelfs sprake van een vertwintigvoudiging. Omdat voor randenbeheer vooral het beheer en minder de locatie een rol speelt, hoeft dat niet erg te zijn, maar het is wel een punt van aandacht. Het onderstreept het be-

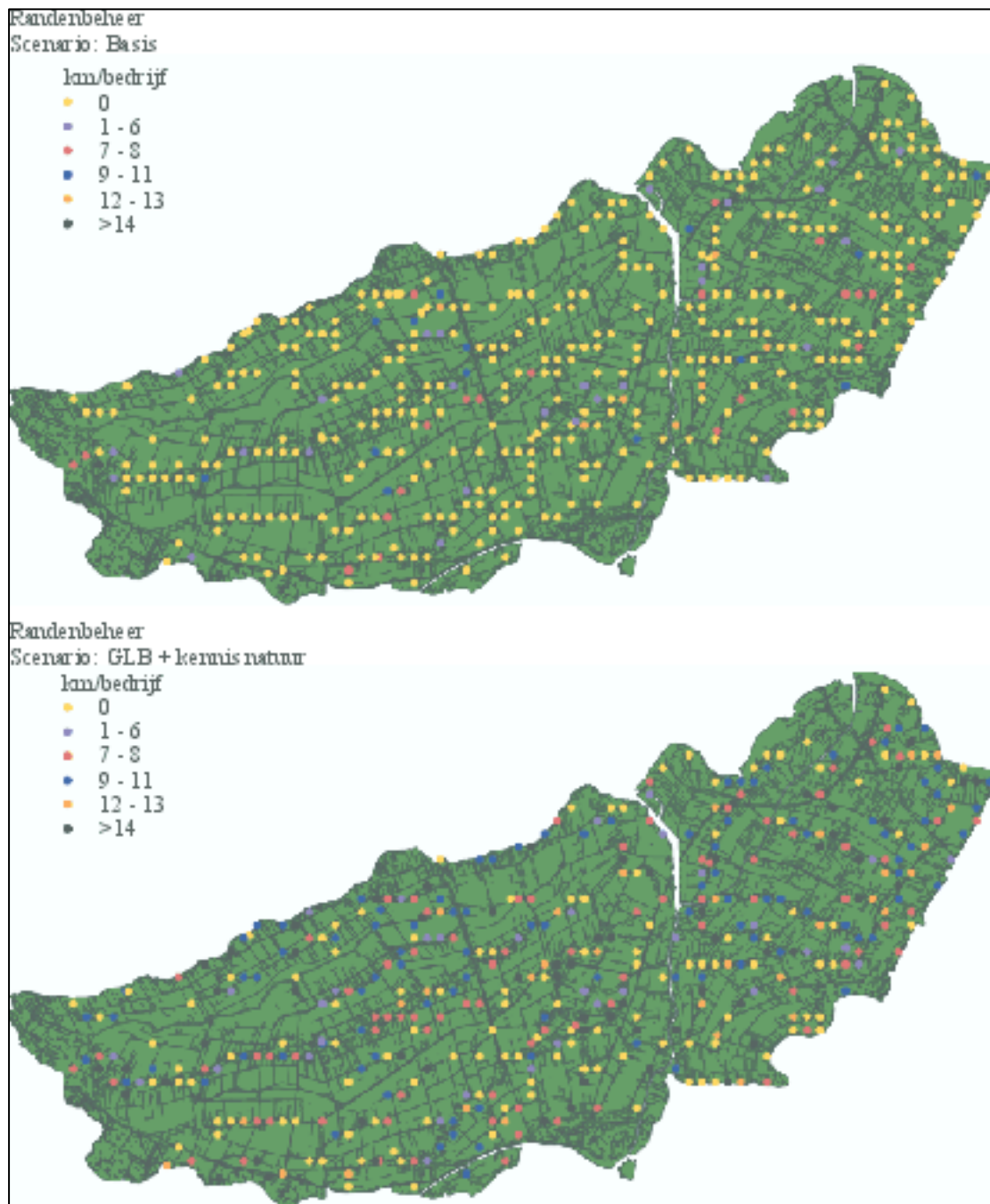
lang van kennis van een goed beheer bij boeren en ondersteuning daarvan. Resultaat stimuleert, maar als resultaat achterwege blijft, loopt de belangstelling gemakkelijk terug. Weidevogelbescherming is daarvan een voorbeeld. Daar is het wel belangrijk of er sprake is van een goed, matig of slecht weidevogelgebied. De scenarioresultaten geven aan:

- dat weidevogelbeheer minder sterk toeneemt dan randenbeheer, ondanks de 'aaibaarheid' van weidevogels en de vrees bij boeren dat randenbeheer voor extra onkruiddruk zorgt);
- dat in de slechte weidevogelgebieden geen hectares weidevogelbescherming komen, maar in de goede en matige weidevogelgebieden die hectares ongeveer verdubbelen. Een tientje of iets meer voor een hectare (slecht) weidevogelgebied is ook nauwelijks een stimulans.

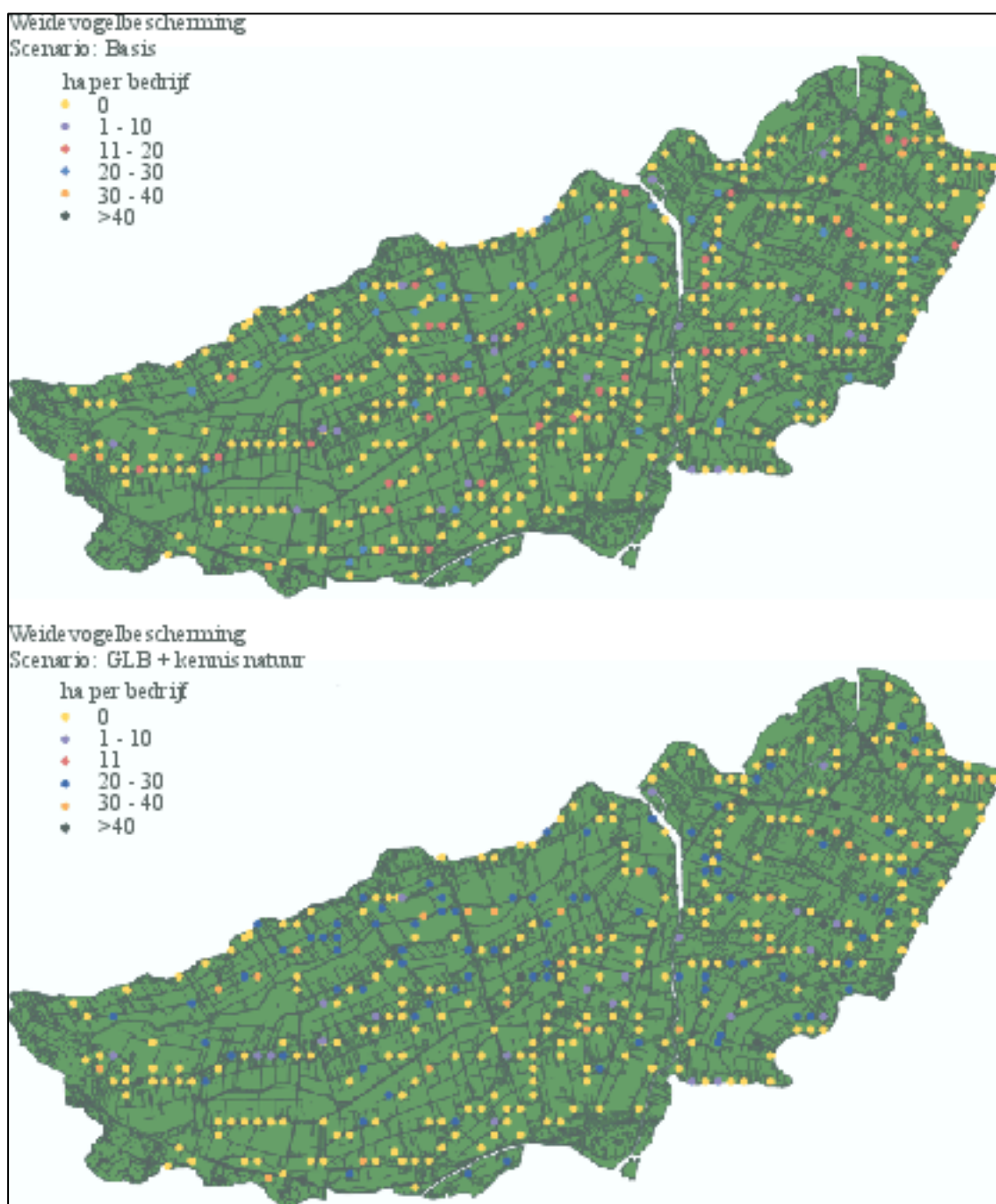
De botanisch goede locaties voor zeer waardevol bloemrijk hooiland zijn zo specifiek dat het bijna onmogelijk is die goed te combineren met de bedrijfs- en ondernemerspotenties. Het is dus ook in dat opzicht belangrijk dat de kennis over goed beheer toeneemt. Dat is dan ook een belangrijk onderdeel in de scenario's vanaf 'GLB + kennis'.

In de figuren 5.1 t/m 5.6 is van enkele scenario's en activiteiten het resultaat van de combinatie van bedrijfs- en ondernemerspotenties ruimtelijk weergegeven. Die kunnen vergeleken worden met de gebiedspotenties in de figuren 3.1 t/m 3.6. Dan zien we dat de combinatie van de potenties voor nestbescherming van weidevogels en weidevogelbeheer (late maaidata) tamelijk goed lukt. En dat randenbeheer door het gehele gebied kan voorkomen, maar zeker ook in de ecologisch goede gebieden. Landschapselementen zijn er wat minder in de goede weidevogelgebieden, maar dat is voor de gewenste openheid van dergelijke gebieden ook helemaal niet erg, althans voorzover het over hoog opgaande elementen gaat. De verschillen tussen de scenario's 'Basis' en een ander scenario van dezelfde activiteit geven inzicht wat de stimulansen op gebiedsniveau opleveren.

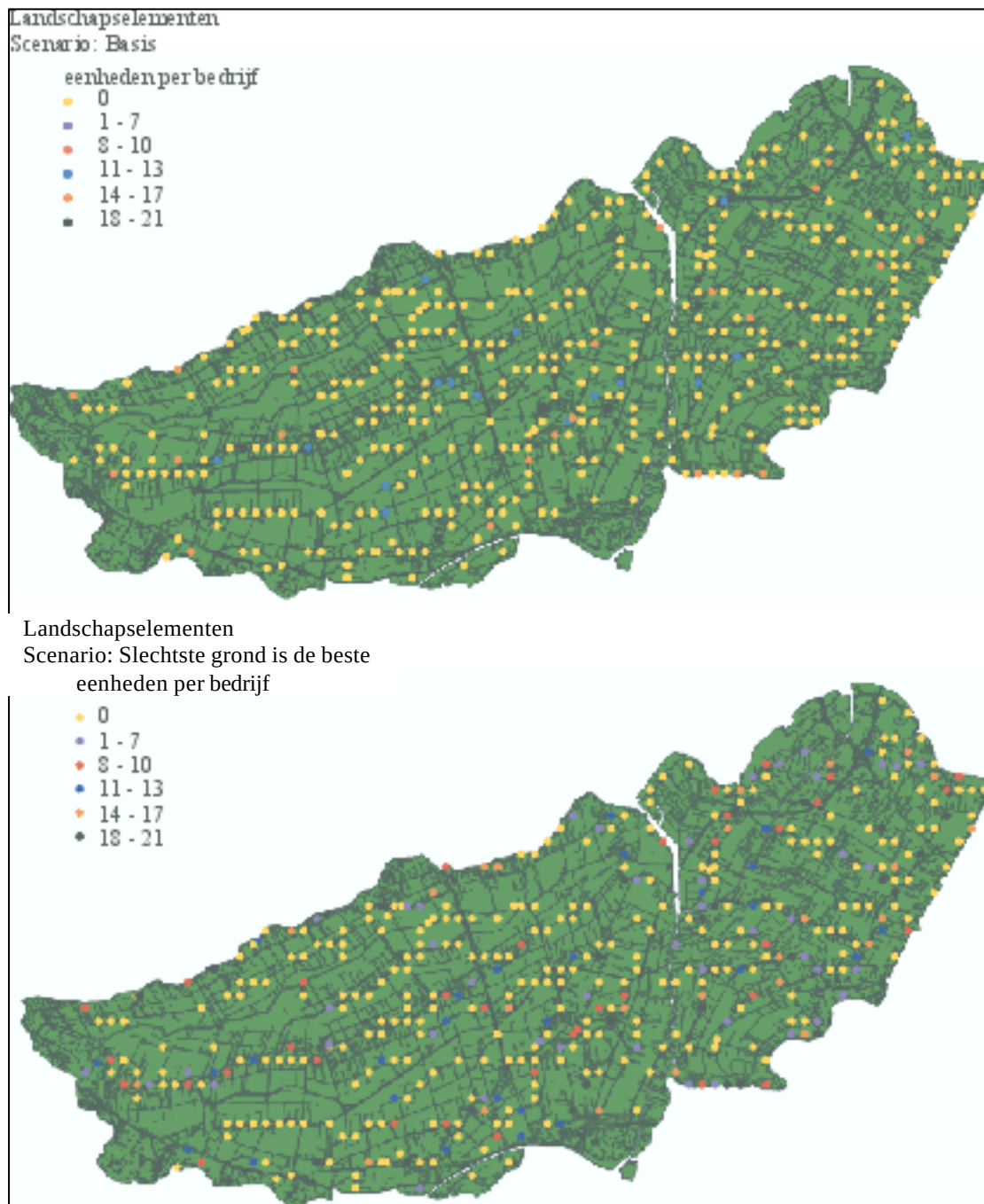
Voor recreatie en streekproducten is alleen een plaatje van het scenario 'Markt in verbreding' opgenomen omdat het verschil met 'Basis' te gering is. Dat betekent dat er nog teveel knelpunten zijn (ondermeer gebrek aan vertrouwen en knelpunten in bedrijfsomstandigheden) om een snelle groei mogelijk te maken. De bedrijfs- en ondernemerspotenties voor recreatie en streekproducten liggen wat verspreid, maar wel iets meer in de recreatief aantrekkelijke gebieden (vooral Vijfheerenlanden) dan daarbuiten. De bedrijfs- en ondernemerspotenties voor wandelpaden in het agrarisch gebied liggen veel meer verspreid, maar in de weinig aantrekkelijke gebieden zijn er duidelijk minder potenties. Ook wat dat betreft is er wel overeenkomst tussen de bedrijfs- en ondernemerspotenties en de ecologische en recreatieve potenties.



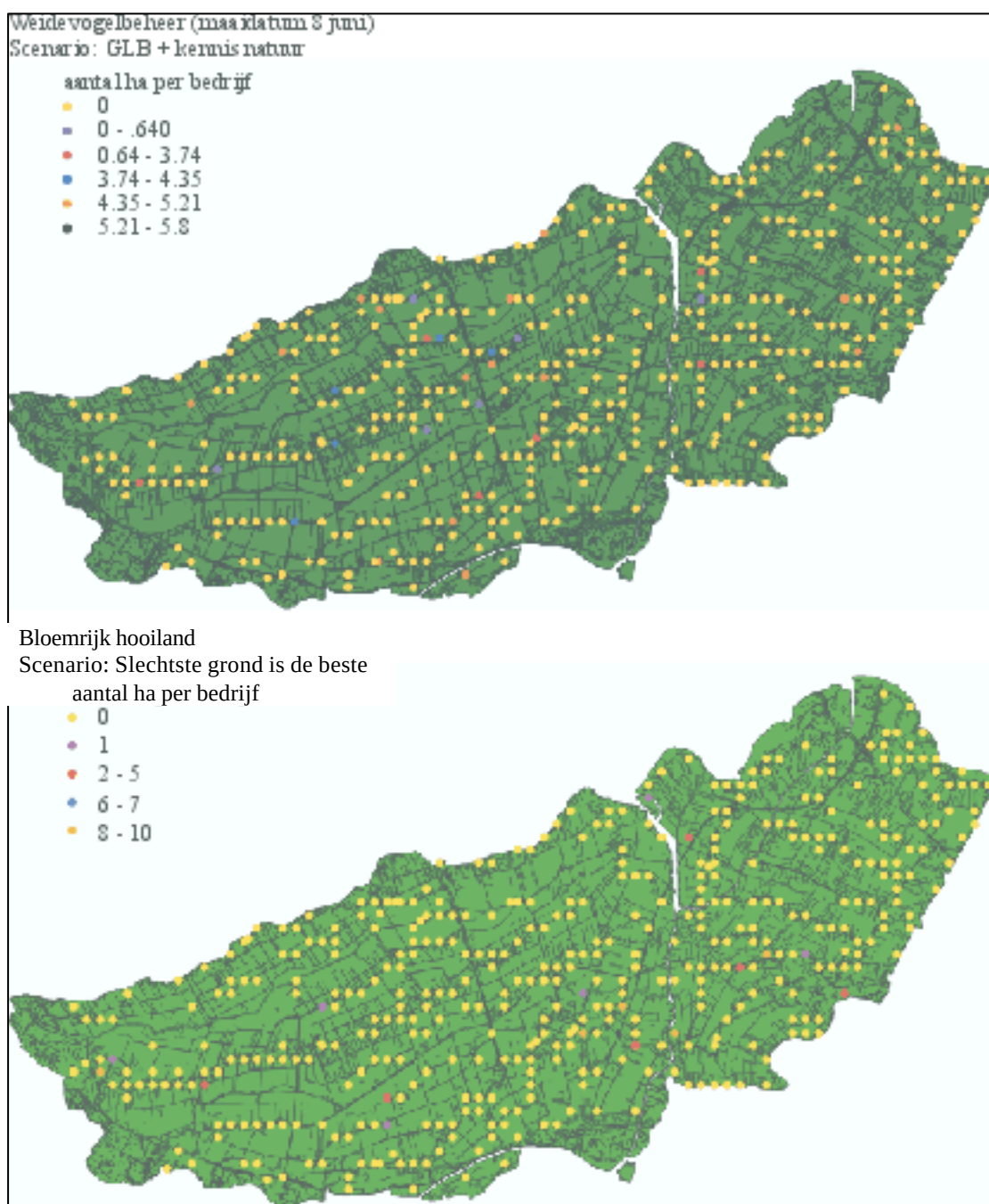
Figuur 5.1 Randenbeheer bij de scenario's 'Basis' en 'GLB + Kennis natuur' in de Alblasterwaard/Vijfheerenlanden
Bron: Berekeningen APPROXI.



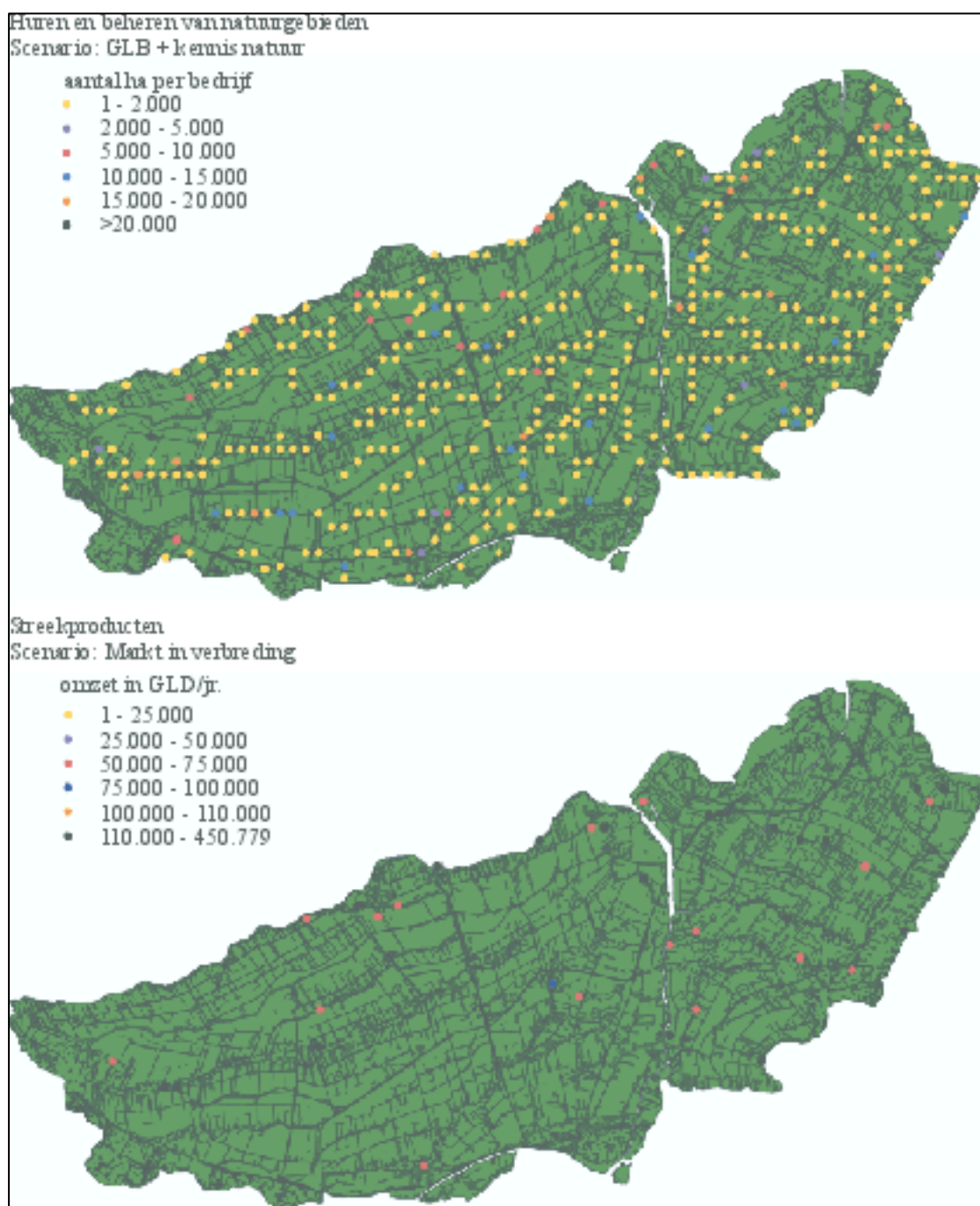
Figuur 5.2 Nestbescherming voor weidevogels bij de scenario's 'Basis' en 'GLB + Kennis natuur' in de Alblasserwaard/Vijfheerenlanden
Bron: Berekeningen APPROXI.



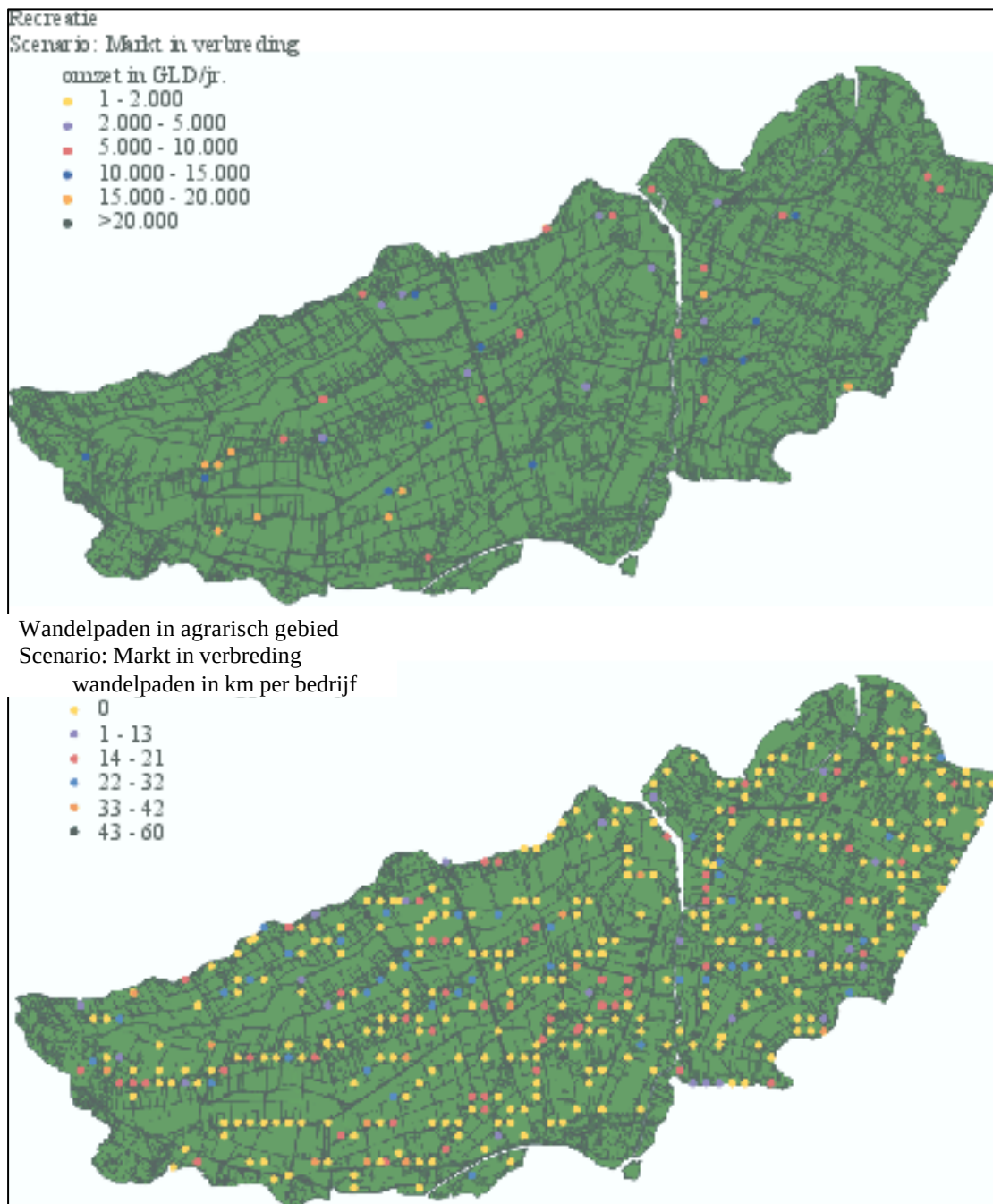
Figuur 5.3 Landschapselementen bij de scenario's 'Basis' en 'Slechtste grond is de beste' in de Alblasterwaard/Vijfheerenlanden
Bron: Berekeningen APPROXI.



Figuur 5.4 Weidevogelbeheer door late maaidata (scenario 'GLB + kennis natuur') en waardevol bloemrijk hooiland (scenario 'Slechtste grond is de beste') in de Alblasterwaard/Vijfheerenlanden
 Bron: Berekeningen APPROXI.



Figuur 5.5 Huren en beheren van natuurgebied (scenario 'GLB + kennis natuur') en streekproducten (scenario 'Markt in verbreding') in de Alblasserwaard/Vijfheerenlanden
Bron: Berekeningen APPROXI.



Figuur 5.6 Recreatie en wandelpaden in het agrarisch gebied bij het scenario 'Markt in verbreding' in de Alblasterwaard/Vijfheerenlanden
Bron: Berekeningen APPROXI.

5.2.3 Gevolgen voor inkomen en betalingen op gebiedsniveau

Bij de gevolgen voor het inkomen en de betalingen, zijn natuurlijk de gevolgen van de wijziging van het GLB van belang, hoewel de gevolgen daarvan geen onderwerp zijn van deze studie. In tabel 5.3 staan de inkomensmutaties voor de primaire melkveesector in de Alblasserwaard/Vijfheerenlanden.

Tabel 5.3 *Bedrijfsinkomens op gebiedsniveau (x 1 miljoen gulden) bij verschillende scenario's*

	Scenario			
	Basis	GLB + kennis	Slechtste/beste	Markt in verbreding
Bedrijfsinkomen totaal	72,5	62,0	65,0	63,0
Waarvan uit verbreding	1,0	4,5	5,5	6,5
Verbreding in % van totaal a)	1,4	7,0	9,0	10,0

a) Inclusief het in de berekeningen niet benutte deel van de cross compliance; we gaan ervan uit dat dit bedrag via extra betalingen terugvloeit naar het gebied.

Het inkomen uit verbreding is als volgt gedefinieerd: het extra bedrijfsinkomen (dus niet de brutobetaling) uit de natuuractiviteiten alsmede het extra inkomen uit streekproducten, recreatie, zorglandbouw en openstellen van het agrarisch gebied. De inkomenscompensatie per koe (300 gulden), de betaling voor het weiden, geen maïs telen en onaangetaast laten van het landschap evenals de betaling voor het onderschrijven van de Minas-norm zijn niet bij het inkomen uit verbreding geteld, maar bij het basisbedrag 'bedrijfsinkomen totaal'.

De teruggang van het inkomen in de scenario's anders dan 'Basis' wordt veroorzaakt doordat in 'Basis' is uitgegaan van de situatie vóór de afbouw van de prijsondersteuning. In de andere scenario's is de voorziene afbouw van de prijsondersteuning in het kader van de wijziging van het GLB onderdeel van het scenario. En de verlaging van de prijsondersteuning wordt maar gedeeltelijk gecompenseerd, vandaar dat de inkomens in 'Basis' hoger zijn. Met een eventuele stijging van het inkomen doordat ondernemers willen en kunnen inzetten op een versnelde schaalvergroting of doordat de zuivelindustrie via de markt een deel van de vervallen prijsondersteuning compenseert, is geen rekening gehouden. Dat was geen onderdeel van deze studie.

In tabel 5.4 is weergegeven hoe het met de betalingen voor natuurbeheer op gebiedsniveau loopt. De 1 miljoen gulden uit 'resultaatbeloning + subsidies agrarisch natuurbeheer' wordt momenteel niet gerealiseerd. Dat komt door het niet melden van het resultaat van aanvankelijk aangemelde kilometers en hectares. Vandaar dat de betaling voor randenbeheer en weidevogelbescherming in de andere scenario's dan 'Basis' geheel ten laste van de cross compliance is gebracht en niet het meerdere deel. Bij de landschapselementen is wel het meerdere deel van de betaling onder cross compliance gebracht, de reeds bestaande betalingen zijn onder subsidies agrarisch natuurbeheer gelaten. Er is een PM post voor

ondersteuning voor kennisoverdracht en visie- en strategievorming opgenomen. Dit omdat dit een zeer wezenlijk onderdeel van de stimulering uit zou moeten maken.

Tabel 5.4 Betalingen voor natuurbeheer (x 1 miljoen gulden) op gebiedsniveau voor de Alblasserwaard/Vijfheerenlanden voor drie scenario's (volgens de berekeningen) a)

	Scenario		
	Basis	GLB + kennis	Slechtste/beste
<i>Resultaatbeloning + subsidies agrarisch natuurbeheer</i>	1,3	0,9	0,35
<i>Cross compliance a)</i>		7,2	6,4
Waarvan :			
- randenbeheer, extra voor landschapselementen, late maaidatum, weidevogelbescherming		2,1	1,3
- openstellen pad		1,1	1,1
- weiden, geen maïs, landschap in stand houden		3,6	3,6
- onderschrijding Minas 2003		0,4	0,4
<i>Rendement natuurfonds</i>			4,0
<i>Ondersteuning voor kennis</i>		PM	PM

a) Beschikbaar voor cross compliance: 9,85 miljoen gulden. Er wordt echter van uitgegaan dat door extra betalingen het gehele beschikbare bedrag wordt benut.

5.3 Mogelijkheden op bedrijfsniveau

In deze paragraaf staan de mogelijkheden op bedrijfsniveau centraal. In de eerste plaats wordt aandacht besteed aan het aantal bedrijven dat op verbredingsactiviteiten ingaat en welke bedrijven dat zijn. In de tweede plaats is er aandacht voor de combinaties van activiteiten die op een bedrijf voorkomen. Daarna komen de inkomens op bedrijfsniveau aan bod en vooral op de mate waarin het bedrijven lukt de teruggang in inkomen, veroorzaakt door de wijziging van het GLB, via verbreding te compenseren. En welke bedrijven dat wel en niet lukt. Ten slotte zijn er de knelpunten: waarom doen bedrijven bepaalde activiteiten toch nog niet en wat betekent dat?

5.3.1 Aantal bedrijven met verbreding

In tabel 5.5 staat het aandeel van de bedrijven waar verbredingsactiviteiten worden opgenomen en om welke activiteiten het gaat.

Tabel 5.5 Percentage bedrijven dat verbredingsactiviteiten in de bedrijfsvoering opneemt, per scenario

Activiteit	Scenario a)			
	Basis	GLB + kennis	Slechtste/beste	Markt in verbreding
Randenbeheer	14	70	70	50
Weidevogelbescherming	25	42	42	37
Botanisch op eigen percelen	3	3	3	4
Late maaidata weidevogels	7	10	10	7
Huren/beheren 'natuurgebied'	12	15	15	15
Landschapselementen	11	23	38	20
Hoger slootpeil	0	< 1	2	< 1
Plas-dras	5	5	5	5
Recreatie	< 6	-	-	> 8
Streekproducten	5	-	-	5
Zorglandbouw	< 1	-	-	< 1
Openstellen paden		25	25	35

a) Het scenario 'GLB' komt voor de natuuractiviteiten (randenbeheer t/m plas-dras) overeen met 'Markt in verbreding'; voor de activiteiten 'recreatie t/m zorglandbouw met 'Basis' en voor openstellen paden met 'GLB + kennis'.

De deelname van het aantal bedrijven aan randenbeheer, weidevogelbescherming en landschapsbeheer houdt gelijke tred met de toename van het aantal kilometers en hectares. De toename van 'gemakkelijke' inpasbare natuuractiviteiten gaat snel. De toename van de moeilijker inpasbare verbredingactiviteiten komt echter maar langzaam van de grond. Dat zijn dan ook activiteiten die meer visie vragen met betrekking tot de ontwikkelingsrichting van het bedrijf. Hierin herkennen we vooral de wijze van denken van de (potentieel) Rationele Verbreder. Het is hier de plaats om toe te lichten waarom bij het scenario 'Markt in verbreding' bij het stimuleren van natuur even 'een stapje terug' is gedaan. Tijdens het draaien van de scenario's viel op dat het aantal ondernemers dat nog wilde kiezen voor recreatie, streekproducten en zorglandbouw terugliep tot ongeveer nul ('GLB + kennis' en 'Slechtste grond is de beste'). In de praktijk zullen ondernemers die reeds hebben gekozen voor deze activiteiten en daarin succesvol zijn natuurlijk niet stoppen, maar het modelresultaat geeft wel aan dat door het eenzijdig stimuleren van natuuractiviteiten de meer marktgerichte verbredingactiviteiten zeker niet zullen toenemen. Het sterk stimuleren van natuuractiviteiten sluit goed aan op de insteek van de potentieel Rationele Verbreder. Hij ziet meer zekerheid dat verbreding een duidelijke stimulans krijgt en krijgt daardoor meer vertrouwen in verbreding als ontwikkelingsrichting. Het sluit aan bij zijn voornamelijk landbouwkundige vaardigheden en hij wordt gesterkt in zijn mening dat voedselproductie het hoofddeel van het inkomen blijft bepalen. Activiteiten als recreatie en zorglandbouw blijven dan voorbehouden aan de Geïnspireerde Verbreder. Blijft het vertrouwen in verbreding toenemen, dan zullen ook Rationele Verbreder meer gaan kiezen voor activiteiten die echt een andere keuze in bedrijfsontwikkeling vragen. Vandaar de suggestie om, ook al

betreft het marktgerichte activiteiten, ook van overheidswege kennistoename, visie- en strategievorming en vaardigheidstraining te ondersteunen die op meer marktgerichte activiteiten zijn gericht.

5.3.2 Activiteiten op bedrijfsniveau en combinaties

Hoeveel activiteiten zullen op hoeveel bedrijven komen? En om welke combinaties gaat het? Tabel 5.6 geeft een indruk van het eerste.

Ook bij de sterke stimulansen bij 'GLB + kennis' en 'De slechtste grond is de beste' zal een deel van de veehouders er voor kiezen geen verbredingactiviteiten in het bedrijf op te nemen. Het grootste deel kiest voor een tot drie activiteiten. Het betreft hier bijna uitsluitend Rationele Verbreders. Die kiezen vooral voor randenbeheer en/of weidevogelbescherming; ook wel aangevuld met (aanleg en) onderhoud van landschapselementen en het openstellen van paden. Maar er zijn toch ook ondernemers die voor vier of meer verbredingactiviteiten kiezen. Dan gaat het bijna uitsluitend over Geïnspireerde Verbreders. In het scenario 'Basis' komt een zal een groot deel van de potentieel Rationele Verbreders niet tot verbreding besluiten. En slechts een deel van de Geïnspireerde Verbreders combineert in dat scenario meer dan drie activiteiten. In de scenario 'Markt in verbreding' zullen nagenoeg alle Geïnspireerde Verbreders meer dan drie verbredingsactiviteiten opnemen.

Tabel 5.6 *Percentage van de ondernemers dat verbredingsactiviteiten in de bedrijfsvoering opneemt, per scenario*

Aantal verbredings- activiteiten per bedrijf	Scenario			
	Basis	GLB + kennis	Slechtste/beste	Markt in verbreding
Geen	50	10	10	17
1	25	30	22	28
2	12	28	34	22
3	9	16	20	16
4	3	10	8	11
5	1	5	5	3
6 en meer	0	1	2	3

Om hoeveel combinaties gaat het en om welke? Daarvan geeft tabel 5.7 een indruk. Bij een sterke stimulering (waarbij nadrukkelijk ook het toenemen van kennis, vaardigheden zoals creativiteit en visie- en strategievorming hoort, dus niet alleen geld) neemt niet alleen het aantal hectares en kilometers op gebiedsniveau toe, maar ook de diversiteit. Bij 'Markt in verbreding' kunnen er dus meer combinaties verwacht worden, maar niet zo vaak 'meer van hetzelfde'.

Tabel 5.7 Aantal combinaties van verbredingsactiviteiten, per scenario

Aantal combinaties van activiteiten	Scenario			
	Basis	GLB + kennis	Slechtste/beste	Markt in verbreding
<i>Combinaties totaal</i>	44	51	55	64
Waarvan 10 x of vaker	7	11	15	13
Waarvan 30 x of vaker	0	4	5	2
<i>Aantal malen dat een combinatie voorkomt</i>				
Rand-landschapselement		51	103	
Rand-vogelbescherming		89	82	36
Rand-vogelbescherming/wandelpaden		51	48	41
Rand-huren natuurgebied		40	41	24
Rand-wandelpaden				55
Rand-vogelbescherming - huren natuurgebied		27	30	23
Vogelbescherming - huren natuurgebied	28			

Er zijn ook combinaties die minder vaak voorkomen, maar interessant zijn vanwege de combinatie op zich. Dit geeft aan waartoe ondernemers in staat kunnen zijn. Een toelichting zonder onderscheid te maken naar scenario: op bedrijven waar veel (vier of meer) activiteiten kunnen voorkomen, zijn in de combinatie praktisch altijd randenbeheer en bescherming van vogelnesten opgenomen. Aanvullend komen vaak landschapselementen en openstellen van wandelpaden voor. En soms waardevol bloemrijk hooiland en/of late maaidata voor weidevogelbeheer, soms gecombineerd met verhoging van het slootpeil en/of plas-dras. In eenderde van dit aantal grote combinaties is daarnaast sprake van dag- of verblijfsrecreatie, soms aangevuld met de verkoop van streekproducten. Een andere combinatie is landbouwzorg, gecombineerd met randenbeheer, bescherming van weidevogels door nestbescherming en beheer en onderhoud van landschapselementen. Uit deze combinatie is te zien dat de landbouw op het gebied van zorg een geheel eigen plaats kan innemen, aanvullend op wat er in de reguliere zorg gebeurt. Dat geldt overigens ook voor de functiecombinaties waarin recreatie voorkomt.

In totaal gaat het om 20 verschillende combinaties die soms een enkele keer, maar soms 8 à 9 keer voorkomen. In deze grote combinaties wordt naast voedselproductie inhoud gegeven aan meer functies: zorg voor natuur en landschap, zowel botanisch, faunistisch als cultureel, maar ook aan mogelijkheden tot recreatie. Bij stimulering breiden niet alleen Rationele Verbreders hun activiteiten uit, maar ook Geïnspireerde Verbreders. Interessant is om na te gaan hoe de inkomensvorming op deze bedrijven verloopt na GLB en met verbreding. Dat gebeurt in paragraaf 5.3.3.

5.3.3 Totaal inkomen op bedrijfsniveau

In de tabellen 5.8 en 5.9 is per groep bedrijven die na extra stimulering voor een bepaald aantal verbredingactiviteiten kiest, aangegeven hoe hoog de inkomens waren in 1998 (dus voor de wijziging van het GLB), na de wijziging van het GLB maar exclusief het inkomen uit verbreding en na de wijziging van het GLB maar inclusief het inkomen uit verbreding. Dat is voor twee scenario's gedaan. In tabel 5.8 voor het scenario 'Slechtste grond is de beste' en in tabel 5.9 voor het scenario 'Markt in verbreding'.

Tabel 5.8 Totaal inkomen uit het bedrijf in 1998, GLB zonder verbreding en GLB met verbreding alsmede de kenmerken van die bedrijven en hun ondernemers (scenario 'slechtste grond is de beste')

Aantal verbredingsactiviteiten	% bedrijven	Melk x 1.000 per		TV-groeiscore a)	Inkomen x 1.000 gulden			% van het inkomen uit verbreding
		bedrijf	ha		1998	GLB zonder verbreding	GLB met verbreding	
0	9	562	15	0,7	97	49	49	0
1	22	394	12	0,2	84	53	56	5
2	34	341	10	0,1	96	71	79	10
3	19	289	10	-0,5	80	61	71	14
4	8	185	8	-1,0	74	62	72	14
5	54	163	8	-0,7	67	57	71	20
6 en >	2	134	7	-1,4	49	42	58	28

a) De TV-groeiscore geeft aan in hoeverre de ondernemer verwacht dat de omvang van zijn bedrijf in de toekomst zal groeien. Bij een score van 0 staat de ondernemer een gemiddelde groei voor, een + is een meer, een - een minder dan gemiddelde groei. In een enquête onder 350 melkveehouders varieerde de score van -2,4 (erg weinig groei) tot + 3,5 (zeer sterke groei).

Tabel 5.9 Totaal inkomen uit het bedrijf in 1998, GLB zonder verbreding en GLB met verbreding alsmede de kenmerken van die bedrijven en hun ondernemers (scenario 'Markt in verbreding')

Aantal verbredingsactiviteiten	% bedrijven	Melk x 1.000 per		TV-groeiscore a)	Inkomen x 1.000 gulden			% van het inkomen uit verbreding
		bedrijf	ha		1998	GLB zonder verbreding	GLB met verbreding	
0	17	511	13	0,6	84	42	42	0
1	28	352	11	0,2	88	61	64	5
2	22	354	11	-0,3	101	76	85	10
3	16	266	10	-0,4	82	63	78	19
4	11	195	8	-0,9	74	62	77	19
5	3	134	7	-0,2	71	64	83	23
6 en >	3	134	8	-1,0	56	48	72	33

a) De TV-groeiscore geeft aan in hoeverre de ondernemer verwacht dat de omvang van zijn bedrijf in de toekomst zal groeien. Bij een score van 0 staat de ondernemer een gemiddelde groei voor, een + is een meer, een - een minder dan gemiddelde groei. In een enquête onder 350 melkveehouders varieerde de score van -2,4 (erg weinig groei) tot + 3,5 (zeer sterke groei).

Allereerst een toelichting: geen inkomen uit verbreding betekent dat het inkomen uit 1998 is verminderd met de daling van de garantieprijsen voor boter, magere melkpoeder, rundvlees en graan. Maar vermeerderd met de inkomenscompensatie van 300 gulden per koe per jaar en de cross compliance van 150 gulden per hectare per jaar voor het weiden van de koeien, het niet telen van maïs en het niet aantasten van het karakter van het landschap, voorzover kan worden verwacht dat boeren daarvoor zullen kiezen. En ook vermeerderd met de premie voor het eventueel onderschrijden van de Minas-normen van 2003. Voor de melkveehouders die wel voor verbreding kiezen is dat exact hetzelfde, maar daar komt het inkomen uit verbredingactiviteiten bij, deels via cross compliance. Volgens de berekeningen wordt bij de gehanteerde uitgangspunten een deel van het beschikbare bedrag aan cross compliance of modulatie niet benut. Aangenomen is dat het volledig beschikbare bedrag wordt ingezet voor stimulering door hogere betalingen voor de collectieve functies. Bij de vermelde bedragen in de tabellen 5.8 en 5.9 is daar rekening mee gehouden.

Bij de beoordeling van deze tabellen moet in het oog gehouden worden, dat bij dit onderzoek is gekeken naar de invloed van stimulansen voor de bevordering van Multifunctioneel Landgebruik en de invloed daarvan op de inkomens. De invloed van een meer dan autonome groei of de mogelijkheid dat de zuivelindustrie de melkprijs, ondanks de verlaging van de garantieprijs, goed op peil weet te houden, is niet meegenomen. Dat de melkveehouders die niet of voor relatief weinig verbreding kiezen hun inkomen na GLB niet op het peil van 1998 krijgen, zal duidelijk zijn. Maar dan kan het toch zijn dat melkveehouders (vooral Groeiers, maar ook (potentieel) Rationele Verbreders) meer vertrouwen hebben in groei en een hogere melkprijs uit de markt dan in verbreding. De reactie van één van de leden van de begeleidingsgroep op tabel 5.8: 'Ik heb toch het gevoel dat de groep veehouders met gemiddeld 562.000 kg melk hun inkomen via hún strategie gemakkelijker van 49.000 gulden naar 80.000 gulden kunnen brengen dan de ondernemers die sterk voor verbreding kiezen van 58.000 gulden naar 70.000 gulden'. Dat is het verschil in visie tussen boeren ten voeten uit: als het om marktwerking gaat, kan die visie zijn dat een goede marktprijs van het voedselproduct via de zuivelketen met de daarbij behorende bedrijfsvergroting de grootste kansen biedt (Groeiers) of die visie kan zijn dat een goede vermarkting van het product verbreding de meeste mogelijkheden biedt (Geïnspireerde Verbreders). Uit de beide tabellen blijkt dat die keuze voor melkveehouders die voor maximaal drie activiteiten kiezen, moeilijk blijft, ook na extra stimulering. En dat zijn juist de (potentieel) Rationele Verbreders. Dat onderstreept de visie dat een extra stimulering met als doel vergroten van het vertrouwen in verbreding hard nodig is.

In beide tabellen blijkt dat ondernemers die duidelijk voor verbreding kiezen, kans zien de nadelige effecten van GLB nagenoeg of geheel te compenseren. Voor tabel 5.9 geldt daarbij: mits deze ondernemers kans zien hogere prijzen voor streekproducten en recreatie te realiseren dan nu veelal het geval is. Als groep realiseren deze ondernemers een inkomen dat voor 15-35% uit verbreding bestaat. Individuele ondernemers kunnen volgens de modelresultaten tot meer dan 50% komen. Daarbij moet bedacht worden dat de invloed van biologische landbouw in dit onderzoek niet is meegenomen.

Uit de tabellen 5.8 en 5.9 blijkt dat met alle factoren waarmee rekening gehouden is ten aanzien van het beslissingsgedrag van de veehouders het er gemiddeld op neer komt dat de ondernemers met een kleiner, extensief bedrijf voor verbreding kiezen. Maar bij m-

dere bestudering van de uitdraaien van de scenario's blijkt het gemiddelde te bedriegen. Want voor de meeste activiteiten geldt dat een breed scala aan ondernemers met uiteenlopende bedrijven in principe kandidaat-deelnemer is. Voor randenbeheer en weidevogelbescherming bijvoorbeeld blijkt dat zowel kleine als grote bedrijven (ook met 800.000 kg melkquotum), zowel extensieve als intensieve (ook met meer dan 15.000 kg melk per hectare) en zowel bedrijven met hoge als lage producties per koe in principe potentie hebben om mee te doen. Ook ondernemers die verwachten sterk te gaan groeien in bedrijfsomvang zijn onder de deelnemers. Voor landschapselementen geldt dit in grote lijnen ook, zij het in iets mindere mate. Ook activiteiten waar nog maar weinig belangstelling voor is, zoals late maaidata voor weidevogelbeheer kunnen zich in principe verheugen in de belangstelling van een breed scala aan veehouders. Voor bloemrijk hooiland op de eigen percelen ligt dat anders: daar zijn vooral de wat kleinere bedrijven vertegenwoordigd. De potentie voor het huren en beheren van natuurgebied en dijken wordt voor een groot deel bepaald doordat er tegenwoordig al veel bedrijven zijn die een ruwvoeroverschot hebben. Deelnemers uit de begeleidingsgroep gaven aan dat het aantal hectares natuurgebied dat door boeren wordt gehuurd en beheerd waarschijnlijk hoger is dan in 'Basis' is aangegeven. Een mogelijke verklaring daarvoor is dat het gebruikte boekjaar (1998/99) een goed jaar was voor de grasgroei waardoor er meer bedrijven zijn met een overschot aan ruwvoer. Plas-dras zien vooral ondernemers van kleine extensieve bedrijven zitten. Streekproducten kan ook voor een breed scala aan bedrijven, recreatie betreft weer vooral de kleinere bedrijven, maar die behoeven niet altijd extensief te zijn (tot 14.000 kg melk per hectare). In het algemeen kan dus gesteld worden dat de potentie van de bedrijven als zodanig niet de beperkende factor hoeft te zijn. Het is veel vaker het nog niet aanwezige vertrouwen dat verbreding voor de toekomst een goede ontwikkelingsrichting is, gepaard aan het nog moeten oplossen van de vele knelpunten die verbreding op bedrijfsniveau (arbeid, organisatie) in de weg staan. En de vrees voor planologische schaduwwerking: het in de toekomst planologisch vastleggen van gegroeide situaties.

5.3.4 Knelpunten op bedrijfsniveau, extra stimulansen

In paragraaf 4.2 staat een aantal knelpunten genoemd. Nagegaan kan worden in hoeverre die knelpunten door de stimulansen zijn opgelost. Er zijn vooral economische stimulansen gehanteerd, maar door de opzet neemt het vertrouwen toe dat verbreding ook door overheden als een serieuze optie wordt gezien die het stimuleren waard is. Daardoor neemt de creativiteit toe om zelf oplossingen te bedenken voor uitdagingen, zeker als dat ook door extra kennis en aanleren van vaardigheden wordt ondersteund. Door de hogere betalingen kan arbeid worden ingehuurd waardoor het arbeidsprobleem wordt opgelost. Daarom wordt hier ingegaan op de vraag: welke knelpunten blijven er nog over, met andere woorden: wat is de reden dat boeren, ondanks de stimulansen nog niet of niet verder de weg van verbreding opgaan?

In de scenario's 'Slechtste grond is beste' en 'Markt in verbreding' blijkt dat het aantal bedrijven dat helemaal niet tot verbreding overgaat, ongeveer 10 respectievelijk 17% te zijn. Deze ondernemers gaan dus ook niet over tot randenbeheer en weidevogelbescherming door het plaatsen van nestbeschermers. Voor een deel is dat een gevolg van de houding: men ziet het niet als passend bij het landbouwbedrijf. Maar voor een deel van de

ondernemers blijft de arbeidsbehoefte of de geringe bijdrage van de betaling aan het inkomen het knelpunt. Voor weidevogelbescherming is dat percentage tweemaal zo hoog als voor randenbeheer. Bij weidevogelbescherming speelt ook het gebied een rol. In de slechte weidevogelgebieden is weinig resultaat te verwachten en dus een heel lage vergoeding per hectare. Bij de landschapselementen is het vaak de arbeid die een knelpunt blijft, behalve in het scenario waar de betaling zodanig is dat betaalde arbeid kan worden aangetrokken ('Slechtste grond is de beste'). Wat wel mee blijft spelen is het gebied. Een open gebied zal men graag open willen houden zodat daar geen plaats is voor hoog opgaande elementen. Voor de activiteiten bloemrijk hooiland en late maaidata voor weidevogelbeheer blijft voor bijna 10% van de ondernemers, die op zich wel voor deze activiteit voelen, de kleine bijdrage aan het inkomen, maar vaker nog de extra arbeidsbehoefte de oorzaak dat men hier uiteindelijk niet voor kiest. Daarbij past de kanttekening dat het arbeidsknelpunt een meerkeuze probleem is. Als een ondernemer kiezen kan uit vier activiteiten waarvoor hij in principe wel voelt, maar hij heeft arbeid beschikbaar voor twee van die vier, kiest hij voor de twee waar hij het meest voor voelt. En dan leggen bloemrijk hooiland en late maaidata voor weidevogelbeheer het af tegen andere activiteiten. En dat heeft met een ander knelpunt te maken, namelijk de intensiteit van de bedrijven. Daardoor is de inpasbaarheid, hetzij beweidings- of voedertechisch, niet optimaal. Voor bloemrijk hooiland speelt dat een aanzienlijk grotere rol (30 tot 50% van de bedrijven) dan voor late maaidata voor weidevogelbeheer. Een groot knelpunt bij bloemrijk hooiland is de houding. Onder de huidige omstandigheden wil men niet de schrale grond en niet het risico lopen dat het beginnen aan bloemrijk hooiland later leidt tot het planologisch vastleggen van die verandering. Dat is vermoedelijk de hoofdreden dat ook in het scenario 'Slechtste grond is de beste' het aantal deelnemende bedrijven nauwelijks in beweging was te krijgen.

Blijven nog over de meer marktgerichte activiteiten, recreatie, streekproducten en zorglandbouw. Een groot knelpunt is hier de mate waarin men er voor voelt. Daarmee wordt niet de Algemene Gerichtheid bedoeld, maar de vraag of boeren werkelijk overwegen om voor een van deze activiteiten te kiezen. Het vertrouwen daarin ontbreekt grotendeels. En voor bedrijven die deze keuze wel in overweging willen nemen, valt zorglandbouw praktisch altijd af vanwege de arbeidsbehoefte wat uiteraard ook hier wordt beïnvloed door het hierboven gesignaleerde meerkeuze probleem. De onbekendheid en specificiteit van zorglandbouw zal hier debet aan zijn. Voor recreatie en streekproducten spelen, naast de extra arbeidsbehoefte, de te geringe bijdrage aan het inkomen een rol.

Het bovenstaande kan de vraag oproepen: kunnen deze knelpunten door extra stimulansen worden weggenomen? Voor het scenario 'Slechtste grond is de beste' is een extra variant gedraaid omdat de bedragen die bij de gehanteerde uitgangspunten beschikbaar zijn voor cross compliance maar voor 65 à 70% worden benut. Daarom is in de extra variant van genoemd scenario de betaling voor randenbeheer en voor weidevogelbescherming niet met 15 maar met 50% verhoogd. Dat heeft ook invloed op de betaling voor late maaidata voor weidevogelbeheer omdat daar in dit scenario de weidevogelnesten ook mee worden vergoed. Daarnaast is de betaling voor wandelpaden in het agrarisch gebied verhoogd van 200 naar 300 gulden per hectare waarlangs een pad loopt. Het resultaat is dat er voor het pad enkele bedrijven meer meedoen, voor de overige activiteiten nauwelijks en dat het aandeel grond met natuur op gebiedsniveau nauwelijks toeneemt behalve voor wandelpaden (10% meer). Uiteraard heeft een extra vergoeding invloed op het inkomen. Het

inkomen uit verbreding in tabel 5.8 neemt door deze maatregelen gemiddeld toe met ruim 500 gulden per bedrijf per jaar voor bedrijven met een activiteit tot bijna 4.000 gulden per bedrijf per jaar voor ondernemers die kiezen voor vijf of meer verbredingsactiviteiten. Het zijn dus vooral de Geïnspireerde Verbreiders die daarvan zullen profiteren. Voor deze extra betalingen is een totaalbedrag nodig voor het gehele gebied van 1.225.000 gulden. Daarmee is het bedrag voor cross compliance dus nog steeds niet geheel benut.

6. Stimulansen, kansen en valkuilen

De resultaten van het voorgaande hoofdstuk worden in dit hoofdstuk in een breder kader gezet. De bedoeling daarvan is na te gaan waar de kansen uiteindelijk liggen en welke valkuilen er zijn. En hoe het er nu voorstaat.

6.1 Inleiding

Allereerst wordt ingegaan in op de omslag in denken: is die er, ja of nee. En hoe wordt er mee omgegaan als verbreding gestimuleerd moet worden. Daarna worden enkele uitgangspunten nog eens tegen het licht gehouden. Vervolgens komt aan de orde hoe de stimulansen in de scenario's uitwerken en wat ons dat leert.

6.2 Omslag in denken verzilverd... of niet?

Enkele jaren geleden is in het kader van het Programma Multifunctionele Landbouw een onderzoek gedaan naar de mening van boeren over de mogelijkheden die zij zien om verbredingactiviteiten in hun bedrijf op te nemen. Er kwamen toen veel knelpunten naar voren. Het belangrijkste knelpunt is het vertrouwen of het met Multifunctioneel Landgebruik allemaal goed af zal lopen. In dat onderzoek zijn niet alleen boeren aan het woord gelaten, zijn ook mensen geïnterviewd die rondom de landbouw bezig zijn met het beleid en de stimulering van verbreding (Van den Ham en Van der Schans, 1999). Enkele uitspraken in die interviews:

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

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

Het eerste deel van de laatste opmerking bracht mensen er toe aan te geven dat het goed gaat met verbreding, maar wel met een kanttekening. Die kanttekening kan er toe leiden 'dat op tamelijk korte termijn de snelheid uit het proces naar verbreding verdwijnt' (Van den Ham en Van der Schans, 1999). Wat is nu de stand?

De hierboven geconstateerde snelle verandering in denken is in feite de verandering waardoor een melkveehouder 'verandert' van een Groeier in een potentieel Rationele Verbreder. Over die groep gaat het dus. Dezelfde groep waarop dit onderzoek zich richt. Sinds het hierboven aangehaalde onderzoek is er het een en ander gebeurd. Zo hebben deelne-

mers aan agrarisch natuurbeheer ondervonden dat er, door de snelle toename van de belangstelling, niet altijd geld beschikbaar was om de afgesproken betalingen te doen. Of de betaling kwam (veel) later binnen. Of bestuursleden van een vereniging voor natuur- en landschapsbeheer proberen collega's te stimuleren aan het agrarisch natuurbeheer te gaan deelnemen om, als die daarop positief reageren, tot de ontdekking te komen dat ze toch niet mee kunnen doen omdat er te weinig geld beschikbaar is. Convenanten worden afgesloten en een van de partijen legt het convenant toch ter toetsing voor aan de rechter. Dergelijke ervaringen, gekoppeld aan ervaringen uit het verleden dat landschappelijk mooie gebieden gemakkelijk een bestemming krijgen die een praktisch uitvoerbare agrarische bedrijfsvoering sterk aan banden legt, maakt dat wantrouwen soms zo diep geworteld is dat overigens goede ideeën weinig kans krijgen. De gedachte dat er meer sprake is van een onderlinge belangenstrijd tussen actoren over het beheer van het landelijk gebied dan dat er sprake is van samenwerking, wint dan veld. Er is dan sprake van tegengestelde signalen. Dergelijke ervaringen ondermijnen het vertrouwen dat agrarisch natuurbeheer op termijn een perspectiefvolle richting is. De gevolgen daarvan zijn merkbaar: in het gebied dat bij dit onderzoek als pilot heeft gediend, worden de boeren al weer wat gereserveerder. Het is nog niet zo ver dat 'de weg terug' is ingeslagen, maar de verandering in denken die de laatste jaren is opgetreden, wankelt wel. Omdat de gewekte verwachtingen niet worden waargemaakt. Deze ervaring is belangrijk voor de beoordeling van de resultaten van de scenario's. Daarbij is er namelijk vanuit gegaan dat een zodanig pakket samenhangende stimuleringsmaatregelen wordt genomen, dat daarmee een consistente lijn wordt uitgezet. Een lijn waaruit blijkt dat overheid en samenleving de ontwikkeling naar verbreding *nu* net zo'n goede lijn vinden als na de Tweede Wereldoorlog de productie van een goedkoop voedselpakket. En dat daarmee bij boeren het vertrouwen dat verbreding een goede manier is om (mede) het bedrijf te ontwikkelen, in de loop van de tijd toeneemt. Dat is een cruciaal uitgangspunt. Daarmee staat of valt de ontwikkeling naar een verbrede landbouw.

6.3 Stimulansen en activiteiten in de scenario's

6.3.1 Gebiedsniveau

Als beleid en samenleving er in slagen het vertrouwen dat aan de basis ligt van een goede stimulering waar te maken, is het mogelijk de potentieel Rationele Verbreders alsmede een deel van de Groeiers mee te krijgen in de weg naar verbreding. Bij een goed stimuleringsbeleid is het mogelijk ongeveer 80% van de melkveehouders met eveneens ongeveer 80% van de oppervlakte in het gebied daadwerkelijk mee te krijgen in verbreding, zij het voor een groot deel van hen aanvankelijk op bescheiden schaal. Daarvoor is wel een verhoging van de huidige betaling noodzakelijk evenals inzet op toename van de kennis, vaardigheden en visie- en strategievorming. Late maaidata en vooral bloemrijk hooiland op de eigen percelen breiden minder uit. Toch biedt het verhogen van de pakketvergoeding voor late maaidata ten behoeve van weidevogelbeheer met een resultaatbeloningscomponent (het aantal vogelnesten) de mogelijkheid de oppervlakte late maaidata met zo'n 40% te verhogen.

Het scenario 'De slechtste grond is de beste' heeft als doel de aanleg en het beheer van landschapselementen en het botanisch beheer tweezijdig te stimuleren en meer continuïteit te verzekeren, zowel van de vrager als van de aanbieder. Door de fondsconstructie met rendementsuitkering is de continuïteit van de betaling verzekerd, door de erfdienstbaarheid is de continuïteit van het beheer verzekerd. Bij verkoop gaat de erfdienstbaarheid immers mee naar de volgende gebruiker. Voor de landschapselementen heeft dit een uitbreiding tot gevolg van het aantal elementen. Voor het bloemrijk hooiland ligt dat anders. Daarin lijkt geen beweging te krijgen. Ook al is dit niet op het niveau van een geheel bedrijf, maar van percelen doorgerekend. Het is nodig dat rond dit beheer het denken verandert. Vooral ten aanzien van het aangaan van deze pakketten op het eigen bedrijf is er een zodanig wantrouwen dat het succes van deze op zich kansrijke constructie nog moet worden afgewacht. De verschillen met landschapselementen zijn:

- bij landschapselementen gaat het om, in principe, productieloze grond met een hoge betaling;
- bij botanisch beheer gaat het om een betaling die zeker niet hoger is dan nu in de subsidieregelingen voor (agrarisch) natuurbeheer.

Overigens is het de vraag of de pakketten met late maaidata en bloemrijk hooiland ten onrechte het imago hebben dat het 'niet meer is dan een vergoeding voor gederfde opbrengsten zodat we er niets mee opschieten'. De betalingen zijn berekend op basis van goede productiegrond en intensief gebruik terwijl boeren die er gebruik van maken daarvoor niet hun beste productiegrond aanwijzen en veel bedrijven al een lager bemestingsniveau hebben dan waarvan bij de berekening wordt uitgegaan.

Als de gebiedspotenties voor weidevogels en botanisch beheer alsmede de recreatieve potenties vergeleken worden met de ondernemers- en bedrijfspotenties, valt op dat laatstgenoemde potenties verdeeld door het gebied liggen met wel meer 'verbredingspotentie' in Vijfheerenlanden dan in Alblasserwaard. Die verdeeldheid is geen verrassing. Verbredingsgerichte ondernemers en weinig verbredingsgerichte ondernemers komen door elkaar voor en intensieve en extensieve bedrijven wisselen elkaar af. Uit de uitkomsten blijkt echter dat deze potenties in het algemeen tamelijk goed in overeenstemming zijn te brengen met de gebiedspotenties. Randenbeheer kan zich weliswaar sterk uitbreiden in de botanisch minder gunstige gebieden, maar dat hoeft geen bezwaar te zijn als het beheer goed is (kennis). Resultaatbeloning kan die kennisbehoefte sterk doen toenemen. Hetzelfde geldt voor weidevogelbescherming (nestbescherming). Voor late maaidata, aangevuld met een resultaatbeloningscomponent geldt dat evenzeer. Voor botanisch beheer geldt dat minder. De locatie is daar van groot belang. Vooral de locaties voor zeer waardevol bloemrijk hooiland komen zo goed als nooit overeen met de bedrijfs- en ondernemerspotenties. Maar die locaties zijn zo gering qua oppervlakte dat het wel een tref moet zijn willen beide typen potenties samenvallen. Hier is dus sterke sturing op zijn plaats. Ook voor andere doelen geldt overigens dat goede kennis van de goede locaties en van een juist beheer tot betere resultaten kan leiden.

Vanwege de verschillende ontwikkelingsrichtingen tussen bedrijven (die in de toekomst alleen maar groter worden) zal het nodig zijn planologisch verschillende functies naast of dicht bij elkaar te kunnen uitoefenen. Waar functies elkaar echt bijten (bijvoor-

beeld in Open Rustige en Stille gebieden niet de meer industrieachtige en intensieve activiteiten plaatsen) zal extra instrumentarium nodig zijn (Vereijken et al., 2000).

Bij de gehanteerde uitgangspunten wordt het beschikbare bedrag aan cross compliance niet verbruikt, circa eenderde blijft beschikbaar. Dat kan voor diverse stimulansen worden benut:

- er is nog enige ruimte om randenbeheer en nestbescherming extra te stimuleren, bijvoorbeeld door de betalingen niet met 15 maar met 50% te verhogen. Dan komt ook een betere betaling voor de extra arbeid in beeld;
- er is nog ruimte voor verbetering van het resultaat per hectare (aantal nesten) en aantal soorten per kilometer rand;
- een hogere betaling voor randenbeheer op die plaatsen waar de samenleving dat graag wil, bijvoorbeeld langs (toeristische) wegen;
- een hogere betaling voor het openstellen van het agrarisch gebied;
- en aparte betaling voor het open houden van het gebied.

Als de compensatie voor de gedaalde garantieprijs voor rundvlees niet wordt gebruikt voor de betaling van te realiseren collectieve functies is die ruimte er uiteraard niet. Tenzij met andere overheden en/of marktpartijen zaken kunnen worden gedaan.

Uit een extra variant van het scenario 'slechtste grond is de beste' blijkt dat de extra verhoging van de betalingen voor randenbeheer tot nauwelijks extra deelname leidt. De inkomensverhoging komt vooral ten goede aan bedrijven van Geïnspireerde Verbreders omdat die meer verbredingsactiviteiten opnemen. Dat komt omdat daar het vertrouwen in verbreding als ontwikkelingsrichting het grootst is en zij het meest zij gevorderd met het oplossen van knelpunten. Als Rationele Verbreders zich ook meer die richting op kunnen ontwikkelen, zal dat ook daar leiden tot een groter deel 'verbredingsinkomen'.

Voorkomen moet worden dat cross compliance fondsen wordt gebruikt voor gebruik waarvoor dat niet was afgesproken. Dat ondermijnt het vertrouwen. Heldere afspraken hierover die worden nagekomen, zijn noodzakelijk als samenleving en overheid verbreding echt van de grond willen krijgen.

Dat bij de berekeningen niet direct die hogere bedragen zijn meegenomen (conform het onderzoeksplan) heeft als reden dat de stimulans dan zodanig was, dat andere verbredingsactiviteiten 'in de verdrukking' kwamen. Dat is echter mede veroorzaakt doordat het oplossen van organisatorische knelpunten nog slecht van de grond is gekomen. Wordt daarin geïnvesteerd dan is het aanvankelijk blijkbaar overwaarden van natuurstimulering ten opzichte van recreatieve stimulering geen probleem meer. Maar zet dan tevens in op ondersteuning van kennisvermeerdering en grotere vaardigheden voor de marktgerichte activiteiten.

Het aandeel van het inkomen dat uit de verbredingsactiviteiten wordt gehaald, loopt in de scenario's 'Slechtste grond is de beste' en 'Markt in verbreding' op naar 7% voor het gehele gebied. Dat komt doordat het aandeel bedrijven dat een percentage realiseert van 15 of meer erg gering is (tabellen 5.8 en 5.9). Sterke verhoging van dit percentage zal naar onze mening niet kunnen komen uit een verdere verhoging van de betalingen voor de collectieve functie natuur, maar zal uit de meer marktgerichte functies moeten komen: streekproducten, recreatie, zorglandbouw. Maar het feit dat de tabellen 5.8 en 5.9 en paragraaf (knelpunten) aantonen dat het vooral de ondernemers met kleinere bedrijven zijn die

hier op ingaan c.q. mogelijkheden hebben, geeft aan dat enerzijds het vertrouwen om deze richting in te slaan niet groot is, anderzijds dat de arbeid een zodanig knelpunt is, dat het nog niet mogelijk is de verandering in denken te verzilveren.

6.3.2 Bedrijfsniveau

Het percentage bedrijven dat in de scenario's kiest voor activiteiten op natuurgebied is aanzienlijk. Het type stimulering past ook bij de vragen die vooral Rationele Verbreeders hebben. Door het inzetten van middelen voor natuurbetalingen die voorheen gebruikt werden voor de garantieprijs voor melk en vlees wordt een duidelijk signaal gegeven dat de politiek bereid is om collectieve middelen in te zetten voor die collectieve goederen waarvan de maatschappij graag ziet dat boeren die nu produceren zoals de maatschappij na de Tweede Wereldoorlog graag zag dat boeren het voedsel produceerde waar toen behoefte aan was (DL-EFA, 1997). Investeren in het gebied, bijdragen aan kennis-, visie- en strategieontwikkeling, het inzetten van door cross compliance vrijkomende middelen op andere plaatsen die het verbredingsdoel ook weer dichterbij brengen, het zijn allemaal signalen die de Rationele Verbreder het vertrouwen geven dat het ontwikkelen van zijn bedrijf richting verbreding continuïteitsperspectief biedt. Het is het gevolg van het inspelen op de visie, strategie en vaardigheden van de Rationele Verbreder en dat was vooral het doel. Voor de meer marktgerichte verbredingsactiviteiten ligt dat anders:

1. andere verbredingactiviteiten zoals recreatie, landbouwzorg enzovoort vragen meer vaardigheden op een gebied waar weinig boeren thuis zijn: onderhandelen met actoren die een geheel andere taal spreken, concurrentie met gevestigde instellingen, het door de gevestigde instellingen ontmoedigen van deze verbredingactiviteiten enzovoort. Ook de vermarkting van deze producten is nog een punt van zorg. Streekproducten en agro-toerisme liggen dan nog het dichtst bij de vaardigheden van agrarische ondernemers om als speerpunt te dienen;
2. op de meer markt gerichte activiteiten kan vooral de Geïnspireerde Verbreder inspelen, maar omdat er op dit gebied zoveel hardnekkige knelpunten zijn op te lossen (bedrijfsorganisatorisch, juridisch/fiscaal, arbeidstechnisch) waarvoor geheel nieuwe vormen van samenwerking nodig zijn, is het investeren in vooral kennis- en visieontwikkeling hier van groot belang. Gesteld kan worden dat 'de ondernemer daarvoor als marktpartij zelf maar moet zorgen' maar ondersteuning in ontwikkeling van kennis en vaardigheden kan een taak zijn die zowel de overheid als de landbouworganisaties op zich kunnen nemen;
3. als boeren met verbredingsactiviteiten starten, kan het aantal activiteiten per bedrijf op termijn toenemen.

Momenteel echter wijzen de signalen in de praktijk nog niet in die richting. En ook studies in het recente verleden komen tot andere conclusies. Zo wijst een studie van twee jaar geleden uit dat in het westelijk weidegebied de inkomensachteruitgang door Agenda 2000 maar in beperkte mate kan worden gecompenseerd door verbreding en verdieping en dat de autonome ontwikkeling in schaalvergroting, maar ook een baan buiten het eigen bedrijf een grotere bijdrage leveren om die inkomensachteruitgang te beperken dan verbreding en verdieping (Van Everdingen et al., 1999). Dergelijke signalen, maar ook

signalen die de vraag oproepen of overheid en samenleving het ernst is met hun roep naar verbreding missen juist in een gebied als Alblasserwaard/Vijfheerenlanden hun uitwerking niet. In een begin dit jaar uitgekomen gebiedsvisie geeft de WLTO-kring Zuid-Holland-Oost aan dat de leden in de eerste plaats door middel van de reguliere agrarische activiteiten voldoende inkomen moeten kunnen genereren. Verbreding en verdieping van de bedrijfsvoering achten ze mogelijk, maar die activiteiten moeten passen binnen de dagelijkse werkzaamheden van het bedrijf. Verbredings- en verdiepingsactiviteiten acht men goed voor het imago, maar als inkomstenbron nog niet voldoende. De keuzen die de agrarische sector in Zuid-Holland-Oost moeten maken, liggen op economisch en maatschappelijk terrein (WLTO, 2001). Wet- en regelgeving ter bescherming van milieu en natuur en landschap lijkt men als bedreiging te zien. Het is een visie die onzes inziens past in een gebied met veel potentieel Rationele Verbreeders, maar die op basis van de signalen verbreding nog niet of niet meer zien als een bedrijfsontwikkelingsrichting met voldoende continuïteitsperspectief voor de toekomst. Want men voegt er aan toe: 'optimalisering richt zich met name op kostprijsbeheersing en verbetering van de efficiëntie'. Dat laatste lijkt meer op de visie van Groeiers. De reactie op tabel 5.8 dat de melkveehouders zonder verbredingsactiviteiten van de gemelde 49.000 gulden inkomen gemakkelijker 80.000 gulden zullen maken dan dat de melkveehouders die 6 verbredingsactiviteiten opnemen de gemelde 58.000 gulden zullen verhogen naar 70.000 gulden past in die visie. En geeft tevens aan dat het vertrouwen dat de zuivelmarkt de melkprijzen op peil zal weten te houden ondanks de vermindering van de prijsondersteuning groter is dan het vertrouwen dat verbreding voldoende toekomstperspectief biedt.

Ten slotte wordt nog gewezen op het belang van een praktische uitvoering van de regelingen. Deze waren geen onderwerp van dit project, maar zijn daarom niet onbelangrijk (zie paragraaf 4.2).

6.4 Vertrouwen, vertrouwen, vertrouwen, visie, visie, strategie, . . .

Vertrouwen, daar gaat het in de eerste plaats om. Potentieel Rationele Verbreeders en (nog) meer de Groeiers zijn vanuit de situatie na de Tweede Wereldoorlog gewend dat voedselproductie de voor landbouwers op het lijf geschreven functie is en dat efficiencyverbetering door schaalvergroting en, indien mogelijk, intensivering de beste weg is. Ze zagen dat voor die gedachte tevens een groot draagvlak was bij hun omgeving. Weliswaar was er een systeem van prijsgaranties, door de bekendheid van het product en de spelers in de keten met elkaar was er bij velen een groot vertrouwen dat dit de juiste richting was. Om dan vertrouwen te krijgen in een geheel andere wijze van produceren omdat 'de samenleving' dat vraagt, is het nodig dat zo'n signaal in daden wordt omgezet. In het systeem en in de betalingen laten zien dat daaraan werkelijk behoefte is. Gebeurt dat niet of onvoldoende of te laat, dan ebt een aanvankelijke omslag weg. Dus in de eerste plaats: vertrouwen dat er betaalde vraag naar het product is. Daarnaast vertrouwen dat overheid en samenleving de richting van verbreding uitwillen door te laten zien dat 'prijsondersteuning' veel minder of helemaal geen probleem is als daarvoor datgene wordt geproduceerd wat we nu als goede producten zien: een aantrekkelijk landschap bijvoorbeeld. En dat boeren van de overheid en de samenleving en ook van andere actoren het

vertrouwen krijgen dat het beheer van natuur en landschap bij hen in goede handen is. Waarbij boeren natuurlijk wel gehouden zijn die producten te leveren waarnaar de samenleving vraagt. Maar als daar duidelijkheid in is en heldere afspraken worden gemaakt die op een praktische manier worden ingevuld, is dat geen probleem. Dan ontstaat vertrouwen dat verbreding, in eerste instantie collectieve functies als natuur- en landschapsbeheer, een goede ontwikkelingsrichting is. Gecombineerd met een gematigde groei van de bedrijfsomvang. Een stap verder is: kunnen boeren ook invulling geven aan verdergaande activiteiten zoals recreatie en zorglandbouw? Deze initiatieven zijn nog moeilijker te overzien, actoren kennen elkaar niet, men spreekt elkaars taal niet, de markt is onzeker: wat moeten we aanbieden, wat moeten we vragen, hoe moeten we de bedrijfsorganisatie aanpassen, zijn de investeringen verantwoord. Als daar zicht op komt en boeren ook daarin vertrouwen krijgen dat het om een goede mogelijkheid van bedrijfsontwikkeling gaat, kan in meer bedrijfsvisies en strategieën ook multifunctioneel landgebruik een plaats krijgen. Zolang een omgevingsanalyse door de veehouder alleen maar onzekerheden oplevert, zal hij zich blijven richten op vooral voedselproductie. Dat is voor hem in ieder geval bekend terrein en hij spreekt de taal van de actoren die daar het spel meespelen. Veel veehouders hebben moeite om in het sterk veranderende veld hun bedrijfsvisie zodanig vorm te geven dat ze aan die visie steun hebben bij het uitzetten van de ontwikkelingsrichting: de strategie. Een omgevingsanalyse betekent het maken van inschattingen door de veehouder hoe zijn omgeving in elkaar steekt en welke kansen en bedreigingen die in zich hebben voor zijn bedrijf en hoe hij die bedreigingen kan omzetten in kansen. Met betrekking tot multifunctioneel landgebruik is daarvoor op het oog een grotere zekerheid nodig dan met betrekking tot de normale gang van zaken bij de voedselproductie, zeker bij potentieel Rationele Verbreders. Als in steeds meer bedrijfsvisies multifunctioneel landgebruik een (grotere) plaats krijgen, dan zal een strategie ontstaan waarbij ook het op een creatieve en vasthoudende manier aangaan en oplossen van uitdagingen met succes kan worden aangepakt (Van den Ham en Ypma, 2000).

De grootste valkuil zou zijn dat overheid en samenleving van mening zijn dat de omslag in denken die enkele jaren geleden heeft geleid tot het ontstaan van de grote groep potentieel Rationele Verbreders, zich vanzelf manifesteert in meer verbreding. De prognoses geven aan dat, ook bij stimulering, er een belangrijke groep ondernemers blijft die zich de vraag zal blijven stellen: wat moeten we, meer groeien of meer verbreden? Dat zijn de ondernemers die aanvankelijk voor maximaal twee activiteiten kiezen: hun inkomen uit verbreding wordt aanvankelijk niet erg groot (tabellen 5.8 en 5.9). Het betreft ruim de helft van het aantal melkveehouders, dus een heel belangrijke groep. Juist voor deze groep is het van het grootste belang dat het vertrouwen dat verbreding toch een goede vorm van bedrijfsontwikkeling is, toeneemt door duidelijk te tonen dat verbreding de gewenste richting is. Gebeurt dat niet, dan neemt de aanvankelijke bereidheid weer af en kiezen meer boeren voor een sterke groei zonder verbreding. Of voor een baan buitenshuis, naast het bedrijf. Dat zal keuzen op gebiedsniveau alleen maar moeilijker maken.

Een andere valkuil is dat op basis van deze prognoses gedacht wordt dat de samenleving maakbaar is en er alleen maar aan wat touwtjes getrokken hoeft te worden en er gebeurt wat op basis van een in interactie met de doelgroep opgestelde prognose verwacht wordt. Om echt maatwerk te kunnen leveren en de betrokkenheid en het vertrouwen van gebiedsactoren, 'lagere' overheden, marktpartijen en boeren te vergroten, is het noodzake-

lijk ideeën in gezamenlijke interactie op gebiedsniveau uit te werken. De stimulansen dienen daarbij als smeeroilje. Dan ontstaat de positieve creativiteit die nodig is waarbij alle actoren elkaar kunnen faciliteren.

7. Discussie

In dit hoofdstuk wordt kritisch naar het gebruikte materiaal en de methode gekeken, de uitgangspunten en de synergie tussen activiteiten.

7.1 Materiaal en methode

Het model weegt op basis van de beschikbare informatie per individuele veehouder af voor welke maatregelen deze veehouder zal kiezen en in welke mate. Deze keuze is afhankelijk van de houding en het gedrag van veehouders, de bedrijfsomstandigheden, de stimulansen en de mate waarin de activiteit het inkomen aanvult. Hoe veehouders met een bepaalde houding daarop reageren, is de afgelopen jaren tijdens workshops, interviews en een enquête verzameld. We leven echter in een dynamische omgeving waardoor het mogelijk is dat het denken snel wijzigt, hetzij ten gunste van verbreding of ten nadele daarvan. Omdat het om nieuwe, maar dus ook dynamische kennis gaat, zijn er weinig mogelijkheden het model te valideren. Een mogelijkheid is de uitkomsten van het scenario 'Basis' te vergelijken met de huidige situatie in het gebied. Dat gebeurt dan niet op individueel niveau maar geaggregeerd op gebiedsniveau. En dan komt de aangevraagde hoeveelheid bij de meeste activiteiten tamelijk goed overeen met de resultaten van 'Basis'. Wat tot nog toe werkelijk is gerealiseerd zit daar echter nog onder zodat er ten opzichte van het gerealiseerde onder het huidige beleid nog ruimte is voor groei tot de aangevraagde hoeveelheid. Daarbij spelen echter wel enkele zaken een rol. In de eerste plaats: hoe heeft het denken over verbreding zich ontwikkeld het afgelopen jaar? In hoofdstuk 6 is al aangegeven dat dat ten nadele van verbreding is. Als dat niet verandert, kunnen we zeggen dat bij de huidige stand van zaken de effecten van beleidsmaatregelen (stimulansen) mogelijk te hoog zijn ingeschat. Hetzelfde is mogelijk ten aanzien van de effecten op het inkomen van de afbouw van de prijsgaranties en de wijze waarop wordt gecompenseerd. Hoe minder nadelig de effecten op net inkomen zijn bij het doorgaan door boeren op dezelfde weg, des te minder groot zal de neiging zijn om bij hetzelfde pakket aan beleidsmaatregelen verbreding in de bedrijfsvoering op te nemen. De modeluitkomsten zullen in een dergelijke situatie dan ook anders worden. Beide punten, zowel het mogelijk veranderen van denken over verbreding als het werkelijk effect van de aanpassing van het Gemeenschappelijk Landbouwbeleid zal vooral een negatief effect hebben op de bereidheid van Groeiërs en Rationele Verbreders om verbreding in de bedrijfsvoering op te nemen. Anderzijds is het zo dat de confrontatie van het arbeidsaanbod met de arbeidsbehoefte, ondanks de flexibilisering in het model, toch nog vrij star is. In de praktijk kunnen boeren daar flexibeler mee omgaan. Dan biedt dat meer perspectieven dan de uitkomsten aangeven.

Wat het materiaal betreft, is boven al aangegeven dat de wijze van denken in de tijd kan veranderen en dat daarmee de gebruikte relaties tussen de het denken van boeren en de uitwerking daarvan op bedrijfs- en gebiedsniveau ook anders kunnen komen te liggen.

Daarnaast zijn niet de gegevens van iedere ondernemer in het gebied gebruikt, maar de gegevens van het best vergelijkbare bedrijf in het Informatienet. De prognose op individueel niveau kan ook daarom verschillen van de werkelijkheid. Daarom willen we er hier ook nadrukkelijk op wijzen dat aan de prognose, geaggregeerd op gebiedsniveau, meer waarde kan worden toegekend dan aan een prognose op individueel niveau. Daarom zijn de resultaten ook als zodanig gepresenteerd.

In het model is tussen verschillende activiteiten synergie aangebracht. Zo beïnvloedt het mooier worden van het gebied door natuuractiviteiten via het bezoekerspotentieel de mogelijkheid dat recreatie en streekproducten als activiteit worden opgenomen. Dat geldt ook voor wandelpaden. Het effect daarvan is in de modeluitkomsten echter niet erg groot. Dat komt omdat vooralsnog vooral de meer eenvoudige natuuractiviteiten door de boeren worden opgenomen (randenbeheer, nestbescherming door weidevogels). Dat zijn activiteiten met relatief weinig blijvende gevolgen voor de bedrijfsontwikkelingsrichting. Maar die stimuleren het bezoekerspotentieel minder dan bijvoorbeeld natte natuur en bloemrijk hooiland, activiteiten waarvoor in het gebied nog weinig boeren kiezen. De knelpunten voor recreatie en streekproducten spelen dan ook een grotere rol bij de keuze dan de voordelen. Dat blijkt ook uit het feit dat via het model vooral gekozen wordt voor activiteiten die weinig investeringen vragen. Dat klopt met de indruk die uit de interviews en workshops is verkregen.

Landbouwzorg staat nog in de kinderschoenen. De verschillen die zijn gehanteerd in dagvergoeding hebben te maken met het feit dat boeren nadrukkelijker en voor een meer investering vragende vorm van zorglandbouw kiezen naarmate zorginstellingen bereid zijn hogere dagvergoedingen te betalen. Dat moet nog groeien.

7.2 Uitgangspunten

Aan het einde van paragraaf 6.2 is al aangegeven dat het toenemend vertrouwen in verbreding een cruciaal uitgangspunt is. Een ander uitgangspunt is dat de daling van de inkomens door de afbouw van de prijsondersteuning zowel die voor melk als voor rundvlees en graan betreft. Daarvan wordt ongeveer 50% gecompenseerd waarvan 4,5 gulden per 100 kg melk als inkomenstoeslag en 3,5 gulden per 100 kg melk voor cross compliance. De besluiten van Berlijn komen er op neer dat in die compensatie de afbouw van de prijsondersteuning voor rundvlees niet wordt meegenomen. Dat zou enige consequenties hebben voor de hoogte van de inkomenstoeslag, namelijk 3,7 gulden in plaats van 4,5 gulden, maar meer nog voor het bedrag aan cross compliance, namelijk 1,8 gulden in plaats van 3,5 gulden (Reinders, persoonlijke mededeling). Het eerste heeft gevolgen voor de hoogte van de inkomens van alle bedrijven, het tweede heeft enige gevolgen voor de bereidheid van boeren om verbreding in de bedrijfsvoering op te nemen. Bij de uitgevoerde berekeningen werd ongeveer twee derde van de cross compliance benut, het bedrag van 1,8 gulden brengt dat op ruim de helft. Komt het verschil niet op andere wijze beschikbaar, dan zal dat betekenen dat minder ondernemers dan de vermelde 80% verbreding in de bedrijfsvoering zullen opnemen. Het meenemen van de gedaalde garantie voor rundvlees in de compensatie zou de uitvoering van cross compliance gecompliceerder maken. Die compensaties worden namelijk nogal eens ad hoc verwerkt op de marktontwikkelingen in calamiteiten. Dat biedt

natuurlijk weinig uitzicht op de in dit onderzoek bepleitte duidelijke en consistente lijn in stimulering en dat zal het zo noodzakelijke vertrouwen geen goed doen. De vraag is dan ook of de rol van andere overheden in de betalingen voor collectieve functies of marktpartijen wellicht groter moet worden dan ze nu is. Bijvoorbeeld door in het gebied meer 'rode' functies toe te laten in ruil voor betaling van de collectieve functies (Vereijken et al., 2000). Hetzelfde geldt als de door boeren uitgesproken vrees werkelijkheid wordt dat de gelden die vrijkomen door de afbouw van de prijsondersteuning niet worden gebruikt voor het stimuleren van 'productie' van collectieve functies, maar voor investeringen in nieuwe Oost-Europese lidstaten. Vooral voor Groeiers en een deel van de potentieel Rationele Verbreders is deze vrees reden de verbredingskant nog maar even uit de boom te kijken.

Een tweede aandachtspunt is de toepassing cross compliance op zich. Het lijkt er op dat het beleid meer aan een ander beleidsinstrument denkt, namelijk modulatie (LNV, 2000). Bij dat begrip wordt gedacht aan het afromen van de inkomenstoelage (bijvoorbeeld per dier). Dat afgeroomde deel wordt dan gebruikt om gewenste ontwikkelingen (in dit onderzoek collectieve functies zoals natuur) te betalen. Als het om vergelijkbare bedragen gaat, behoeven de consequenties daarvan niet groot te zijn. Een derde punt is de uitvoering. In dit onderzoek is cross compliance (of zo u wilt: modulatie) ingezet via resultaatbeloning. Dat geeft extra mogelijkheden om de potenties op gebiedsniveau daar te realiseren waar ze liggen. Het bedrag kan natuurlijk ook worden uitgekeerd per hectare blijvend grasland op de huiskavel zonder koppeling met behaalde resultaten. Dat zal de uitvoerbaarheid en controleerbaarheid ten goede komen, maar zeker niet de sturing op aanwezige gebiedspotenties.

8. Conclusies

1. Door via cross compliance de meer eenvoudige natuur- en cultuurlandschappelijke functies (randenbeheer, nestbescherming, landschapselementen en wandelpaden te stimuleren, kunnen deze activiteiten in omvang verdubbelen tot vervijfvoudigen. Circa 10-15% van de ondernemers neemt deze activiteiten ook dan niet op.
2. Landschapselementen stimuleren via een groenfonds met erfdiensbaarheid waarin bijvoorbeeld de overheid de vrije marktwaarde van de grond stort en uit het rendement de boer jaarlijks voor zijn beheer wordt betaald, biedt de mogelijkheid van een zodanige vergoeding dat het knelpunt arbeid voor dat onderdeel is opgelost.
3. De oppervlakte bloemrijk hooiland is via bovengenoemde constructie in de Alblasserwaard/Vijfheerenlanden niet in beweging te krijgen. Het feit dat de vergoeding nauwelijks toeneemt, het matige imago van de vergoeding ('vergoeding voor gederfde opbrengsten') maar vooral het wantrouwen dat dit later grote consequenties heeft voor de bedrijfsvoering (planologisch vastleggen van een gegroeide situatie) zijn de belangrijkste oorzaken.
4. Er zijn in principe goede mogelijkheden om de gebiedspotenties in overeenstemming te brengen met de bedrijfs- en ondernemerspotenties. Dat geldt niet voor zeer waardevol bloemrijk hooiland. De potenties in dit gebied zijn daarvoor te locatiegebonden.
5. Het bedrijfsinkomen op gebiedsniveau daalt door de wijziging van het GLB; verbreding compenseert dat (nog) niet. In de Alblasserwaard/Vijfheerenlanden is op gebiedsniveau ongeveer 10% van het bedrijfsinkomen uit verbreding te realiseren.
6. Op bedrijfsniveau compenseren ondernemers die vier of meer verbredingsactiviteiten opnemen de gevolgen van GLB gemiddeld geheel. Ondernemers met geen of enkele verbredingsactiviteiten bij lange na niet.
7. Rationele Verbreders blijven voor de keus staan om het inkomensverlies door GLB te compenseren door meer groei dan ze eigenlijk van plan waren of toch (nog meer) verbreding.
8. Een nog sterkere verhoging van de betalingen voor bijvoorbeeld randenbeheer en nestbescherming leidt nauwelijks tot extra natuur; het extra inkomen komt vooral nog vaker bij de Geïnspireerde dan bij de Rationele Verbreders.
9. 10-15% van de bedrijven neemt geen enkele verbredingsactiviteit op; 70% 1 tot 3 activiteiten en 15-20% vier of meer. De laatsten realiseren uit verbreding 15 tot 35% van hun inkomen; individuen tot meer dan 50%.
10. Van 0 tot 6 activiteiten per bedrijf is er een lijn van groot naar klein bedrijf en van intensief naar extensief bedrijf. Dat is een aanwijzing dat de omslag in denken nog niet volledig kan worden benut voor verbreding. Knelpunten en gebrek aan vertrouwen zijn hieraan debet.
11. Belangrijke knelpunten die overblijven zijn de arbeid, de bijdrage aan het inkomen, de intensiteit van bedrijven en een praktische invulling van het natuurbeheer. Het ar-

- beidsknelpunt is deels een meerkeuze probleem dat pas wordt opgelost als het vertrouwen in verbreding als volwaardige ontwikkelingsrichting toeneemt.
12. Als combinaties op bedrijfsniveau komen vaak voor: randenbeheer met landschapselementen; randenbeheer met nestbescherming voor vogels, beide al of niet gecombineerd met wandelpaden.
 13. In het oog springende, maar niet erg vaak voorkomende combinaties op bedrijfsniveau zijn:
 - a. zorglandbouw-landschapselementen-nestbescherming-randenbeheer;
 - b. recreatie-wandelpaden-streekproducten, gecombineerd met diverse natuuractiviteiten.

Er bestaat veel wantrouwen, niet zozeer tussen boeren en samenleving maar vooral tussen boeren en overheid. Dat wantrouwen is er ook tussen boeren en (de leiders van) bepaalde maatschappelijke groeperingen. Dat wantrouwen kan er toe leiden dat overigens goede ideeën geen kans krijgen. Werken aan het vertrouwen is dus cruciaal, wil men verbredingsactiviteiten gerealiseerd krijgen.

9. Mogelijkheden voor bevordering van verbreding

Om de kansen voor verbreding te vergroten zijn de volgende maatregelen dienstig:

1. Het vergroten van het vertrouwen bij boeren dat verbreding voor de continuïteit van het bedrijf een gelijkwaardig of beter ontwikkelingsalternatief is, moet het doel zijn van stimulering.
2. Gebruik de compensatie in het kader van de wijziging van het GLB voor de stimulering van de meer eenvoudige natuur- en landschapsdoelen. Dat geeft aan dat Europa en de Nederlandse overheid verbreding willen stimuleren en een breed scala aan boeren kan er op inspelen.
3. Geef bij de invulling van via GLB te stimuleren functies regionale en lokale overheden alsmede maatschappelijke actoren en landbouw een sterke inbreng. Regionaliseer dat, bijvoorbeeld op het niveau van het Groene Hart.
4. Stimuleer zwaardere, goed te onderscheiden natuurdoelen (landschapselementen) via een voor beide partijen duurzame vorm bijvoorbeeld een groenfonds met rendement uit een pensioenfondssachtige constructie, gecombineerd met het recht van erfdiensbaarheid. Dat geeft aan beide zijden zekerheid.
5. Overheden op nationaal, regionaal en lokaal niveau evenals financiële instellingen en maatschappelijke organisaties kunnen gezamenlijk zo'n fonds vullen. Om verbreding goed van de grond te krijgen, is het nodig te zoeken naar nieuwe financieringsvormen met de daarbij behorende voorwaarden en vormen van samenwerking tussen actoren.
6. Stem de betalingen voor collectieve functies niet af op 'vergoeding voor geleden opbrengstderving', maar op een redelijke arbeidsvergoeding. Dat wekt meer vertrouwen en lost voor een groot deel het knelpunt arbeid op.
7. Gebruik de betalingen uit GLB-stimulering niet als substitutie van bestaande vergoedingen, maar als aanvulling.
8. Investeer ook in kennisvermeerdering (zoals kennis van natuurbeheer), ontwikkeling van andere vaardigheden dan alleen landbouwkundige en in visie- en strategievorming. Voor de uitvoering ligt een taak voor de landbouworganisaties en samenwerkingsverbanden van boeren (bijvoorbeeld natuur- en landschapsverenigingen). Overheden kunnen wel ondersteunen.
9. Voor een meer evenwichtige stimulering hoort bij de ondersteuning van vaardigheden en visie- en strategievorming alsmede kennis ook die op het gebied van de meer marktgerichte functies zoals recreatie en zorglandbouw.
10. Boeren met een verschillende houding en strategie kunnen op gebiedsniveau samenwerken om knelpunten die het bedrijfsniveau overstijgen, op te lossen. In een samenwerkingsverband kunnen mensen met verschillende vaardigheden en kennis elkaar helpen en aanvullen. Bovendien kunnen ze op beperkte schaal specifieke kennis inhuren (bijvoorbeeld vermarkting, ketenvorming).

11. Maak op planologisch niveau verschillende functies mogelijk, zowel voedselproductie als verbreding en verdieping (regionale overheden).
12. Overleggen, niet overvallen. Werk als gezamenlijke actoren in interactie met elkaar een gebiedsstrategie uit en werk samen op basis van overeenkomsten, op basis van vertrouwen en elkaar faciliterend.

Literatuur

Bax, Ingeborg en Wim Schippers, *Veldgids; Ontwikkelingen van botanisch waardevol grasland*. DLG Utrecht/Expertisecentrum, Wageningen.

Bont, C.J.A.M. de, W.H. van Everdingen en M.G.A. van Leeuwen, *Inkomensgevolgen voor de Nederlandse landbouw van de besluiten aan de Europese Regeringsleiders op 26 maart 1999*. Rapport 99.21, LEI, Den Haag, april 1999.

Bremer, Richard van den, *Strategie en toekomstverwachting van melkveebedrijven*. Afstudeeropdracht, Wageningen Universiteit, Maatschappijwetenschappen, Leerstoelgroep Agrarische Bedrijfseconomie/LEI, Wageningen/Den Haag, 2000.

Den Hâneker, *Persoonlijke mededeling*. Natuur- en landschapsvereniging 'Den Hâneker', Lexmond, 2001.

DG-EFA, *Towards a common agricultural and rural policy for Europe*. Directorate-General for Economic and Financial Affairs of the European Commission, No 5, 1997.

DLG, *Evaluatie resultaatbeloning Alblasserwaard/Vijfheerenlanden 1996-1999*. Dienst Landelijk Gebied Regio West, Voorburg, 1999.

DLG, *Persoonlijke mededeling*. Dienst Landelijk Gebied Regio West, Voorburg, 2001.

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

Gebiedscommissie Alblasserwaard/Vijfheerenlanden, *Convenant Alblasserwaard/Vijfheerenlanden*. Provincie Zuid-Holland, oktober 1996.

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

Ham, A. van den en J.W. van der Schans, *Verbreiding, wat vinden boeren er van?* Rapport 1.99.03, LEI, Den Haag, 1999.

Ham, A. van den en M.E. Ypma, *Verbreiding op landbouwbedrijven; Met visie en creatieve vasthoudendheid naar succes*. Rapport 7.00.02, LEI, Den Haag, 2000.

Hassink, Jan en Ger Trip, *Landbouw en zorg loont; Bedrijfseconomische analyse van verschillende bedrijfsopzetten voor zorgboerderijen*. Publicatienummer 160, Wetenschapswinkel Wageningen UR, Wageningen, 2000.

Hennen, W.H.G.J., *Detector, Knowledge-based systems for dairy farm management support and policy analyses; Methods and applications*. Onderzoekverslag 125, LEI, Den Haag, Januari 1995.

Kalkhoven, J.R.T., M.J.M. Oomes en B. Ploeger, *Bloemrijk hooiland en weidevogels: mogelijkheden voor agrarisch natuurbeheer en recreatie in de Alblasserwaard/Vijfheerenlanden*. In voorbereiding, Alterra, Wageningen.

LNv, 'Subsidieregeling agrarisch natuurbeheer'. In: *Staatscourant* nr. 252. Ministerie van LNv, Directie Juridische Zaken, TRCJZI 1999/13145, Den Haag, december 1999a.

LNv, 'Subsidieregeling natuurbeheer 2000'. In: *Staatscourant* nr. 252. Ministerie van LNv, Directie Juridische Zaken, TRCJZI 1999/13144, Den Haag, december 1999b.

LNv, *Voedsel en Groen. Het agro-foodcomplex in perspectief*. Ministerie van LNv, Den Haag, juli 2000.

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

Provincie Zuid-Holland, *Persoonlijke mededeling*. Den Haag, 2001.

Reinders, J., *Persoonlijke mededeling*. Expertisecentrum LNv, Wageningen, oktober 2001.

Stortelder, A.H.F., R.A.M. Schrijver, H. Alberts, A. van den Berg, R.G.M. Kwak, K.R. de Poel, J.H.J. Schaminee, I.M. van den Top en P.A.M. Visschedijk, *Boeren met natuur, de slechtste grond is de beste*. Rapport 312, Alterra, Wageningen, juni 2001.

Vellinga Th.V. en S.G.M. Verburg, *Beheersovereenkomsten op grasland van melkveebedrijven. 1. Inpasbaarheid*. Rapport nr. 158, Proefstation voor de Rundveehouderij (PR), Lelystad, april 1995.

Vereijken, P.H., C.M.L. Hermans en H.S.D. Naeff, *Multifunctioneel Landgebruik, Gebiedsverkenning vanuit een dualistische plattelandsvisie*. Rapport 037, Alterra, Wageningen, 2000.

Wien J.J.F., C.H.G. Daatselaar, J.F.M. Helming en D.W. de Hoop, *Ontwikkelingen in de melkveehouderij tot 2005*. Interne notitie in opdracht van de Rabobank, Rabobank Nederland, Utrecht, stafgroep Economisch Onderzoek, 1998.

WLTO, *De Groene Waarden: perspectief voor de landbouw; Gebiedsvisie kring Zuid-Holland-Oost*. WLTO, Haarlem, februari 2001.