Ir. B.M. Kamphuis

Publ. No. 2.175

RANDVERSCHIJNSELEN?

NEVENACTIVITEITEN VAN BOEREN EN TUINDERS
IN DE HAAGLANDEN

LANDBOUW-ECONOMISCH INSTITUUT DEN HAAG BIBLIOTHEEK
SIGN: L 26-2.175
EX. NO: B
MLV:

Juli 1985

Landbouw-Economisch Instituut

Afdeling Structuuronderzoek

231093

REFERAAT

RANDVERSCHIJNSELEN?
Nevenactiviteiten van boeren en tuinders in de Haaglanden
Kamphuis, B.M.
Den Haag, Landbouw-Economisch Instituut, 1985
57 p., tab., krt.

Uit eerdere inventarisaties in de Haaglanden blijkt dat veel agrariërs een deel van hun inkomen verwerven uit een nevenberoep - al dan niet in de agrarische sector -, uit verkoop aan huis, verhuur van grond of gebouwen e.d.

Om meer inzicht te krijgen in de achtergronden en perspectieven hiervan zijn 26 bedrijfshoofden geïnterviewd, die reeds geruime tijd werkzaamheden t.b.v. de agrarische produktie combineerden met andere activiteiten. Men blijkt weliswaar vaak uit economische noodzaak te zijn begonnen aan deze activiteiten, maar de huidige situatie wordt in het algemeen positief gewaardeerd.

Stadsrandverschijnselen/Land- en tuinbouw/Nevenberoep/Verkoop aan huis/Loonwerk/Recreatie op de boerderij/Schillenboeren/Nederland/Haaglanden

Overname van de inhoud toegestaan, mits met duidelijke bronvermelding.

Inhoud

		Blz.
WOORD VOORAF		5
SAMENVATTING		7
1.	INLEIDING	12
	1.1 Achtergrond en doel van het onderzoek	12
	1.2 Opzet van het onderzoek	12
2.	AANTAL BEDRIJVEN MET NEVENACTIVITEITEN	16
	2.1 Inleiding	16
	2.2 Bedrijfshoofden met twee beroepen	17
	2.3 Bedrijven met verkoop aan de consument	22
	2.4 Bedrijven met verhuur van grond en/of gebouwen aan niet-agrariërs	29
	2.5 Bedrijven met recreatievoorzieningen	29
3.	ENKELE NEVENACTIVITEITEN NADER BESCHOUWD	33
	3.1 Inleiding	33
	3.2 Bedrijven met verkoop aan de consument	34
	3.3 Bedrijven met voorzieningen voor de paardesport	38
	3.4 Bedrijven met overige recreatieve voorzieningen	40
	3.5 Bedrijven met verhuur van gebouwen e.d.	42
	3.6 Bedrijven die loonwerk verrichten voor niet-agrariërs	44
	3.7 Bedrijven die keukenafval als veevoer gebruiken	45
	3.8 Bedrijven met relatief veel "losse grond"	46
4.	CONCLUSIES EN AANBEVELINGEN	50
LITERATUUR		54
BIJLAGEN		55

Woord vooraf

In de discussies over bestemming, inrichting en beheer van het landelijke gebied vormt het onderwerp "scheiding en verweving van functies" een belangrijk thema. Om meer inzicht te krijgen in de mogelijkheden van verweving is in opdracht van de Rijks Planologische Dienst een oriënterend onderzoek verricht naar de aard en de omvang van nevenactiviteiten van boeren en tuinders in de Haaglanden.

Naast gegevens die ten behoeve van eerder onderzoek in dit gebied waren verzameld, is materiaal voor deze studie verkregen uit 26 interviews met boeren en tuinders. Een woord van dank is hier op zijn plaats voor de open wijze waarop deze boeren en tuinders met de heer Kamphuis hebben gesproken over de achtergronden en perspectieven van hun werk.

De Directeur,



J. de Veer

Den Haag, juli 1985

Samenvatting

1. Achtergrond, doel en opzet van het onderzoek

Met dit onderzoek - dat is uitgevoerd in opdracht van de Rijks Planologische Dienst - is getracht antwoord te geven op twee vragen:

a. Zijn er in de Haaglanden bedrijven, die op een bijzondere wijze hebben ingespeeld op de mogelijkheden en beperkingen die voortkomen uit de ligging nabij steden?
b. Indien er zulke bedrijven in het studiegebied voorkomen, waaruit bestaat dan meer gedetailleerd het bijzondere van deze bedrijven, wat zijn de achtergronden hiervan en hoe zijn de toekomstperspectieven.

Voor dit onderzoek is voornamelijk gebruik gemaakt van drie bronnen:

- informatie van streekkenners, in 1980 verzameld ten behoeve van een onderzoek naar de invloed van planologische bestemmingen op de agrarische ontwikkelingen;
- informatie van ruim 400 boeren en tuinders, die in 1982 zijn geënqueteerd ten behoeve van een onderzoek naar de mening van agrariërs over hun stedelijke omgeving;
- interviews in 1984 met 26 boeren en tuinders, die reeds lange tijd een belangrijk deel van hun inkomen verkregen uit semi- of niet-agrarische activiteiten.

2. Aantal bedrijven met nevenactiviteiten

Uit de gegevens van de inventarisatie-1980 blijkt, dat rond de 25% van alle boeren en tuinders in de Haaglanden naast inkomen uit het agrarisch bedrijf een inkomen verwierf uit andere activiteiten. Verder had 9% van hen een AOW-uitkering.

Bijna 20% van de 1513 bedrijfshoofden in 1980 had naast het beroep van boer of tuinder nog een ander beroep. Dit betrof voor ruim de helft beroepen in de agrarische sfeer en voor ongeveer een derde beroepen buiten de agrarische sector. Ruim 10% van de beroepen behelsde activiteiten samenhangend met de stedelijke nabijheid. Verreweg het grootste deel van de betrokken boeren en tuinders had een relatief klein agrarisch bedrijf: bijna driekwart van de bedrijven was kleiner dan 140 sbe. Dit gold vooral voor bedrijfshoofden met een beroep buiten de agrarische sector. Glastuinders hadden veel minder dan boeren een tweede beroep. Omdat er in het studiegebied nogal veel tuinders zijn, is het percentage bedrijfshoofden met twee beroepen er relatief laag in vergelijking met landelijke cijfers. De steden rondom het studiegebied bleken geen rol te spelen in de werkgelegenheid voor agrariërs. De meeste

boeren en tuinders oefenden hun tweede beroep uit op of in de buurt van hun bedrijf.

Volgens de informanten verkochten ruim honderd boeren en tuinders in de Haaglanden agrarische produkten rechtstreeks aan de consument. Hun bedrijven lagen meestal vlak bij dorpen of steden in het studiegebied of langs belangrijke verbindingswegen. In overeenstemming met landelijke gegevens kwam verkoop aan huis minder vaak voor op glastuinbouw- en rundveebedrijven dan op intensieve veehouderij-, akkerbouw- en overige bedrijven. In de Haaglanden kwam huisverkoop iets meer voor op grotere dan op kleinere bedrijven. In veel gevallen neemt de echtgenote van het bedrijfshoofd de verkoopactiviteit voor haar rekening.

Ongeveer 15% van de boeren en tuinders in de Haaglanden verhuurde in 1982 grond en/of gebouwen aan niet-agrariërs. Dit varieerde van het stallen van een paard tot volledig geoutilleerde maneges en van het verhuren van een overhoekje tot een volkstuincomplex. Door de streekkenners werden in 1980 38 bedrijven genoemd, waarop verhuur van grond of gebouwen voorkwam. Deze bedrijven waren in het algemeen klein en gericht op de rundveehouderij. De meeste bedrijven lagen op betrekkelijk korte afstand van een stad of dorp.

Omdat de Haaglanden geen specifiek recreatiegebied is, is het niet zo verwonderlijk dat maar weinig bedrijven in dit gebied voorzieningen voor de recreatie hadden. Volgens de inventarisatie-1980 waren dat er achttien. In het algemeen waren dit tamelijk kleine rundveebedrijven.

3. Enkele nevenactiviteiten nader beschouwd

In 1984 zijn 26 bedrijven bezocht, die een wat bijzonder karakter hadden. Het betrof bedrijven met verkoop aan de consument, met recreatieve voorzieningen, verhuur van gebouwen e.d., met loonwerk voor niet-agrariërs, met veel losse grond en bedrijven die keukenafval als veevoer gebruikten. Aan de hand van informele, niet-voorgestructureerde interviews is getracht inzicht te krijgen in de achtergrond van de introductie van deze activiteiten, in de effecten op de agrarische bedrijfsvoering en in de toekomstperspectieven.

Met verkoop aan huis werd meestal begonnen, omdat de agrarische produktie niet genoeg inkomen opleverde en er geen mogelijkheden waren tot bedrijfsvergroting. Op deze manier kon een hogere prijs voor de produkten worden verkregen dan via de tussenhandel of de veiling. Het initiatief werd vaak genomen door de echtgenote van de boer of tuinder en meestal nam ze ook het daaraan verbonden werk grotendeels voor haar rekening. Het assortiment werd soms

in de loop der tijd geleidelijk uitgebreid. Aanleiding daartoe was vaak de consumentenvraag naar bepaalde produkten. Op sommige akkerbouwbedrijven heeft dit geleid tot belangrijke aanpassingen in het bouwplan. Anderen kochten produkten bij van collega's en/of op veilingen. Er kan niet worden gesproken van een onvermijdelijke ontwikkeling van verkoop van eigen produkten tot een winkelboerderij. De aard en de omvang van de verkoop aan huis wordt bepaald door de ligging van het bedrijf ten opzichte van grote bevolkingsconcentraties, de op het bedrijf voorkomende produktietakken en in belangrijke mate door de ambitie van de boer of tuinder en zijn echtgenote. Ofschoon de meesten min of meer uit noodzaak aan de huisverkoop waren begonnen, vonden bijna allen de combinatie van agrarische produkten en huisverkoop zeer aantrekkelijk en wenste de grote meerderheid ermee door te gaan. De meeste klanten waren afkomstig uit de buitenwijken van de stad die het dichtst bij het betreffende bedrijf lag. Vooral bedrijven aan belangrijke secundaire verbindingswegen hadden daarnaast ook vaak klanten uit verderaf gelegen dorpen en steden.

Sommige boeren in de Haaglanden, vooral rundveehouders, hebben van de groeiende belangstelling voor de paardesport geprofiteerd door stalruimte en/of weide voor paarden te gaan verhuren. Dit betreft onder andere oudere boeren, die hun melkvee hebben afgestoten en als bijverdienste hun lege bedrijfsgebouwen en grond zijn gaan verhuren. Er zijn ook boeren die hiervan hun hoofdberoep hebben gemaakt. Er zijn twee boeren bezocht die een manege hadden. Volgens deze en andere informanten kan een manege vooral een aantrekkelijke nieuwe inkomensbron vormen voor jonge boeren, die niet kunnen uitbreiden in de melkveehouderij, verstand hebben van paarden en van wie het bedrijf redelijk dicht bij de stad ligt. De informanten waren echter wel beducht voor een al te grote concurrentie, gezien de zwakke economische situatie.

Er bleek in het gebied ook vraag te zijn naar relatief goedkope aanlegplaatsen en winterstalling voor boten en jachten en naar stallingsmogelijkheden voor caravans. Dit kan volgens de informanten een aardige bijverdienste vormen voor een boer of tuinder, die gebouwen of kassen niet meer kan gebruiken voor agrarische produktie. Wil men het wat grootschaliger aanpakken, dan zijn in het algemeen aanzienlijke investeringen nodig voor aanpassing van de gebouwen of kassen. Bij een meer professionele aanpak kost het vaak veel moeite om de vereiste vergunningen te krijgen. Dat geldt trouwens ook voor de verhuur van grond voor volkstuinen of als kampeerterrein.

De verkregen informatie geeft de indruk dat er in de Haaglanden meer mogelijkheden voor recreatie op agrarische bedrijven zijn dan er tot nu toe worden benut. Er zou met name veel vraag zijn naar (eenvoudige) kampeergelegenheden en naar volkstuinen.

Twee bezochte bedrijven hebben zich in de loop der tijd ontwikkeld van een te klein zuiver agrarisch bedrijf tot een loonwerkbedrijf met daarnaast nog agrarische produktie. Aanvankelijk werd alleen loonwerk voor agrariërs verricht, maar al snel bleken de machines ook goed inzetbaar te zijn bij niet-agrarisch werk. Door de economische recessie zijn deze mogelijkheden de laatste jaren wel aanzienlijk kleiner geworden, maar in de groenvoorziening was volgens deze informanten nog wel voldoende werk. Vooral voor boeren met een klein bedrijf zou dit een goede aanvullende inkomensbron kunnen vormen, tenminste wanneer het werk kan worden uitgevoerd met machines die normaal op dergelijke bedrijven aanwezig zijn.

Keukenafval van bijna alle grote keukens in de steden en dorpen in en rond het studiegebied, zoals van hotels, restaurants, ziekenhuizen en bejaardentehuizen, wordt op enkele bedrijven als veevoer gebruikt. Het ophalen van dit voer vergt wel veel tijd, maar het voer kost veel minder dan het meel dat andere boeren aan hun dieren voeren. Daardoor kan men met minder dieren (koeien of varkens) toch een vergelijkbaar inkomen halen. Veel ruimte op deze "kliekjes"-markt is er echter niet, tenzij er een goed functionerend ophaal- en verwerkingssysteem wordt opgezet voor afval van "kleine" keukens en particulieren.

In het studiegebied wordt nogal wat grond op jaarbasis verhuurd. Overheidsinstellingen brengen in het algemeen een matige of zelfs geen huur in rekening, maar particulieren vragen en krijgen soms aanzienlijke bedragen, die duiden op een grote vraag naar grond. Meestal wordt de tijdelijk gehuurde grond normaal geëxploiteerd, tenzij er harde afspraken zijn over onttrekking voor niet-agrarische doeleinden binnen het groeiseizoen. Overheidsinstellingen en particulieren die cultuurgrond met een niet-agrarische bestemming in eigendom hebben, houden vaak het beheer met behulp van een loonwerker, liever in eigen hand dan dat ze de grond in gebruik geven aan een boer. In het laatste geval lopen ze namelijk de kans, dat na enige tijd een langdurig pachtcontract wordt afgedwongen, hetgeen tegen hun belangen kan ingaan. Ruimere mogelijkheden in de pachtwet voor kortlopende pachtcontracten zouden waarschijnlijk tot voordeel strekken van boeren in gebieden binnen de stedelijke invloed.

4. Conclusies en aanbevelingen

Veel boeren en tuinders in de Haaglanden ondervinden nadelen van de stedelijke omgeving: ze kunnen grond kwijtraken voor stedelijke doeleinden en er komt weinig grond vrij voor bedrijfsvergroting. Er zijn er echter ook die van deze situatie profiteren: er is immers veel vraag naar gebouwen voor opslag en stalling en naar grond voor volkstuin, paardewei of om te kamperen; er zijn

veel mensen die liever bij de boer of tuinder dan in de winkel kopen en ook levert de stad afvalprodukten die kunnen dienen als goedkoop veevoer. Echter, het aantal agrariërs dat hiermee zijn boterham of het beleg daarop verdient, is beperkt en het ziet er niet naar uit dat hun aantal in de toekomst sterk kan toenemen. Misschien zijn er nog mogelijkheden voor uitbreiding van activiteiten in de recreatiesector, wanneer meer mensen dan voorheen hun vrije tijd en hun vakanties dichter bij huis gaan doorbrengen. De ontwikkeling van de Randstadgroenstructuur zou daardoor niet alleen nadelen met zich hoeven te brengen, maar ook voordelen. Daarvoor is het echter wel nodig dat de overheden meer dan nu menging van agrarische met niet-agrarische activiteiten op land- en tuinbouwbedrijven tolereren en wellicht ook stimuleren. Het zou onder andere aanbeveling verdienen geïnteresseerde boeren en tuinders meer te betrekken bij de planning en uitvoering van recreatievoorzieningen. Nevenactiviteiten op agrarische bedrijven zouden dan meer kunnen worden dan het (stads-)randverschijnsel wat het momenteel nog is.

1. Inleiding

1.1 Achtergrond en doel van het onderzoek

Een centraal discussiepunt in de planning van het landelijk gebied is de mogelijkheid of onmogelijkheid tot verweving van de agrarische functie met niet-agrarische functies. Deze discussie speelt onder andere in het kader van de planvorming van de Randstadgroenstructuur.

Teneinde meer inzicht te verkrijgen in de mogelijkheden van verweving heeft de Rijks Planologische Dienst het LEI verzocht om aansluitend op ander onderzoek in de Haaglanden een oriënterend onderzoek naar bijzondere vormen van bedrijfsvoering in dit gebied te verrichten.

Daarbij gaat het om twee vragen:

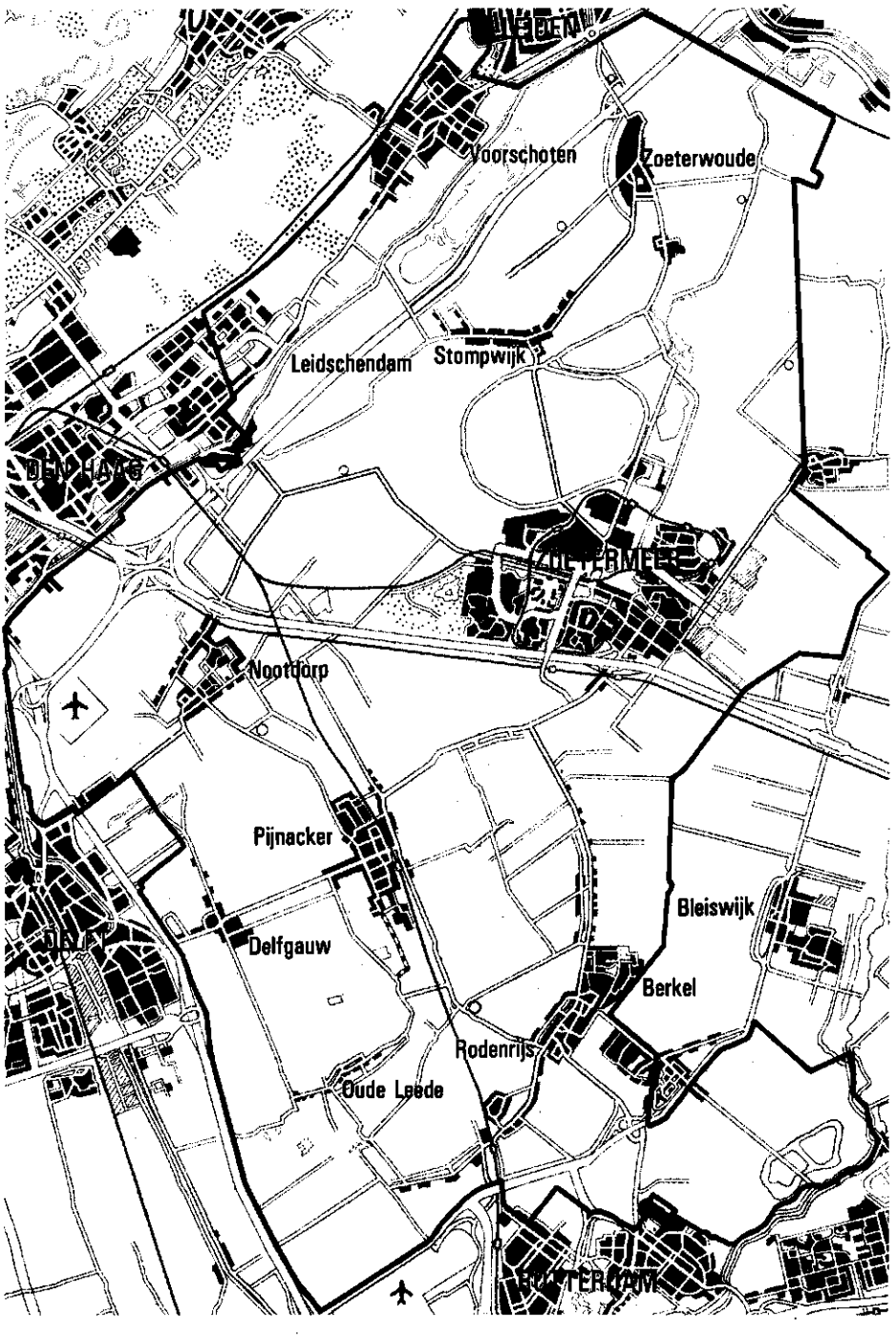
a. Zijn er in het studiegebied de Haaglanden bedrijven, die op een bijzondere wijze hebben ingespeeld op de mogelijkheden en beperkingen die voortkomen uit de ligging in de nabijheid van steden?
b. Indien er zulke bedrijven in het studiegebied voorkomen, waaruit bestaat dan meer gedetailleerd het bijzondere van deze bedrijven, wat zijn hiervan de achtergronden en hoe zijn de toekomstperspectieven?

1.2 Opzet van het onderzoek

Om meer inzicht te krijgen in de relaties tussen stedelijke en agrarische ontwikkelingen is in 1980 mede op verzoek van de Landinrichtingsdienst, de Rijks Planologische Dienst en de Provinciale Planologische Dienst Zuid-Holland een onderzoek gestart in "De Haaglanden" (zie figuur 1.1). Dit onderzoek bestond uit twee delen, waarvan verslag wordt gedaan in twee publikaties van het LEI, te weten: "De Haaglanden: een onderzoek naar de invloed van planologische bestemmingen op de agrarische ontwikkeling in een Randstadgebied" (Publikatie 2.166) en "Boeren en tuinders in de Haaglanden over hun stedelijke omgeving" (Publikatie 2.174). Het basismateriaal voor de eerste publikatie wordt gevormd door gegevens uit landbouwtellingen van 1971, 1976 en 1980, aangevuld met informatie van streekkenners (o.a. medewerkers van de Stichting Uitvoering Landbouwmaatregelen). Aan de tweede publikatie ligt een enquête onder ruim 400 boeren en tuinders ten grondslag, die in 1982 is gehouden.

Voor de beantwoording van vraag a. is gebruik gemaakt van deze twee bronnen, die in het volgende zullen worden aangeduid met respectievelijk "inventarisatie-1980" en "enquête-1982". Hieraan is informatie ontleend over:

Figuur 1.1 Studiegebied Haaglanden



- combinatie van een agrarisch met een niet-agrarisch beroep;
- verkoop van landbouwprodukten aan huis;
- grondgebruik op agrarische bedrijven voor semi-agrarische en niet-agrarische doeleinden (b.v. ponyweiden, volkstuinen, opslag van sloopauto's, bouwmaterialen e.d.);
- verhuur van gebouwen voor niet-agrarische doeleinden (b.v. voor stalling van caravans, opslag e.d.);
- recreatievoorzieningen op de boerderij (b.v. voor kamperen of logies, stalhouderij, manege).

Hierbij moet worden opgemerkt dat de verkregen gegevens waarschijnlijk geen volledige informatie over nevenactiviteiten van boeren en tuinders geven. In hoofdstuk 2 zal hierop nader worden ingegaan.

Voor de beantwoording van vraag b. is uit de geënquêteerde boeren en tuinders een selectie gemaakt van hen, die reeds lange tijd een belangrijk deel van hun inkomen verkregen uit verkoop aan de consument, recreatievoorzieningen op het bedrijf, verhuur van grond of gebouwen, loonwerk voor niet-agrariërs of gebruik van keukenafval als veevoer. Deze boeren en tuinders zijn in het eerste kwartaal van 1984 geïnterviewd, waarbij de nadruk lag op aard en de omvang van de "bijzondere activiteiten" en op de achtergronden en perspectieven daarvan. Omdat de vraagstelling van het onderzoek niet alleen was gericht op niet-agrarische activiteiten, maar in bredere zin op bijzondere bedrijfsvormen, zijn ook enige boeren die veel losse grond hadden geïnterviewd. Op basis van een analyse van de resultaten van deze 26 vraaggesprekken is getracht een beeld te schetsen van de in het gebied voorkomende specifieke aanpassingen in de agrarische bedrijfsvoering. Zo mogelijk is daarbij een uitsplitsing naar bedrijfstype gemaakt.

Gezien het specifieke probleem waarop de vraagstelling is gericht en het geringe aantal bedrijven, wordt bij de rapportering in hoofdstuk 3 geen gemiddeld beeld van de situatie op de onderzochte bedrijven geschetst. Getracht is om zo uitvoerig mogelijk de aangetroffen aanpassingen in de bedrijfsvoering te beschrijven zonder daarbij inbreuk te plegen op de gewenste geheimhouding van individuele gegevens.

2. Aantal bedrijven met nevenactiviteiten

2.1 Inleiding

In dit hoofdstuk zal worden getracht een antwoord te geven op de vraag op hoeveel bedrijven in de Haaglanden de agrarische produktie niet de enige inkomensbron vormt. Daarbij is voornamelijk gebruik gemaakt van informatie van streekkenners over de situatie op de bedrijven in 1980. Daarnaast zijn gegevens uit de enquête-1982 gebruikt. Hierbij moet worden opgemerkt, dat het moeilijk is een goed beeld te krijgen van de omvang van de nevenactiviteiten in het studiegebied. Ten eerste omdat de informanten, die bij de inventarisatie-1980 zijn geraadpleegd, niet op de hoogte kunnen zijn van alle (beroeps-)activiteiten van boeren en tuinders in hun omgeving. Ten tweede omdat een deel van de activiteiten, waar het hier om gaat, zich afspeelt in het zogenaamde grijze of informele circuit, waarover noch de informanten, noch de boeren en tuinders zelf tijdens de enquête-1982 altijd alle informatie zullen hebben verschaft. Dit maakt ook een vergelijking van de gegevens uit beide bronnen moeilijk, temeer omdat de inventarisatie-1980 betrekking heeft op alle geregistreerde boeren en tuinders in het gebied en de enquête -1982 op een selectieve steekproef hieruit. Vooral het feit, dat bedrijven kleiner dan 50 sbe en bedrijven van boeren of tuinders ouder dan 65 jaar en zonder opvolger niet in de steekproef zijn opgenomen, speelt hierbij een rol. Immers verwacht mag worden dat juist op deze bedrijven relatief veel nevenactiviteiten zullen voorkomen. Om de hiervoor genoemde redenen is het aannemelijk, dat de betekenis van de hier beschouwde activiteiten groter is dan uit de verkregen informatie naar voren komt.

Volgens de inventarisatie-1980 gaat het om 25% van alle geregistreerde land- en tuinbouwbedrijven in het studiegebied. Dit betreft dus bedrijven waarvan het bedrijfshoofd naast dat van boer of tuinder nog een ander beroep hebben, bedrijven met verkoop van produkten rechtstreeks aan de consument, bedrijven die grond en/of gebouwen verhuren voor semi- of niet agrarische doeleinden en bedrijven met recreatievoorzieningen. Ongeveer 12% van de bedrijven met nevenactiviteiten telt in de volgende paragrafen twee of meer keer mee. In ongeveer de helft van de gevallen komt dit doordat een activiteit onder meer dan één omschrijving kan vallen. Zo zijn veehouders annex manegehouders zowel ingedeeld bij "bedrijfshoofden met twee beroepen" als bij "bedrijven met verhuur van grond en gebouwen" en "bedrijven met recreatievoorzieningen", terwijl het in feite gaat om één en dezelfde activiteit. Hetzelfde geldt voor exploitanten van tuincentra, boerderijwinkels e.d., die zowel vallen onder "verkoop aan huis" als "bedrijfshoofden met twee beroepen".

Er zijn echter ook bedrijven waar wel degelijk uiteenlopende activiteiten naast elkaar voorkomen. Van de bedrijven met verkoop aan huis, verhuurt bijna 10% ook grond of gebouwen en op ongeveer even zoveel van deze bedrijven heeft de boer of tuinder naast de verkoop aan huis nog inkomen uit een ander beroep. Verder zijn er nog enkele bedrijven, waarop een combinatie van uiteenlopende activiteiten voorkomt, maar in totaal betreft dit slechts ongeveer 1,5% van alle bedrijven in het studiegebied. In werkelijkheid zal dit waarschijnlijk wel wat meer voorkomen, omdat - zoals hiervoor reeds is gezegd - niet alle nevenactiviteiten zullen zijn genoemd bij de inventarisatie-1980, waaraan deze gegevens zijn ontleend en zeker niet wanneer deze van ondergeschikte betekenis zijn voor de inkomensvorming op de betreffende bedrijven.

In het volgende zal naast de aard en de omvang van de genoemde activiteiten ook aandacht worden besteed aan de spreiding van de bedrijven over het studiegebied en zo mogelijk een verband gelegd met enige bedrijfsstructurele kenmerken.

2.2 Bedrijfshoofden met twee beroepen

Uit gegevens van de landbouwtelling 1980 kan worden geconcludeerd, dat het percentage "nevenbedrijven" (d.w.z. bedrijfshoofden met een ander hoofdberoep dan dat van boer of tuinder of met een (AOW-)uitkering) niet extreem hoog is in de Haaglanden. Voor de gemeenten die samen het studiegebied omvatten, was dit percentage namelijk 11%, voor Zuid-Holland 13% en voor Nederland 18%. Dit houdt voornamelijk verband met het relatief grote aantal tuinders in Zuid-Holland en in de Haaglanden. In de tuinbouw komen namelijk minder "nevenbedrijven" voor dan in de landbouw. Uit vele regionale onderzoekingen van het LEI blijkt echter wel dat het aantal "nevenbedrijven" in het algemeen hoger is dan op grond van de landbouwtellingen mag worden verwacht. Daarom is bij de inventarisatie-1980 en bij de enquête-1982 ook informatie ingewonnen over de beroepssituatie en inkomensbronnen van de bedrijfshoofden. Blijkens de gegevens van de inventarisatie-1980 hadden toen 291 van de 1513 bedrijfshoofden, d.w.z, 19%, naast hun beroep van boer of tuinder nog een ander beroep. In ruim 60% van de gevallen was dat hun hoofdberoep. Verder hadden 137 bedrijfshoofden een AOW-uitkering. Volgens opgave van de boeren en tuinders tijdens de enquête-1982 had circa 23% van hen inkomen uit een ander hoofd-/nevenberoep of uit betaalde bestuursfuncties. Omdat bedrijven kleiner dan 50 sbe niet in deze enquête waren betrokken en juist in deze categorie nogal veel boeren met twee banen voorkomen, mag worden geconcludeerd dat in de Haaglanden de betekenis van een betaalde functie naast het eigen bedrijf groter is dan blijkt uit de CBS-statistiek en de informatie van streekkenners.

Tabel 2.1 geeft een overzicht van de bedrijven in de Haaglanden naar bedrijfstype, bedrijfsomvang en beroepscategorie op basis van de inventarisatie-1980. Er worden door de boeren en tuin-

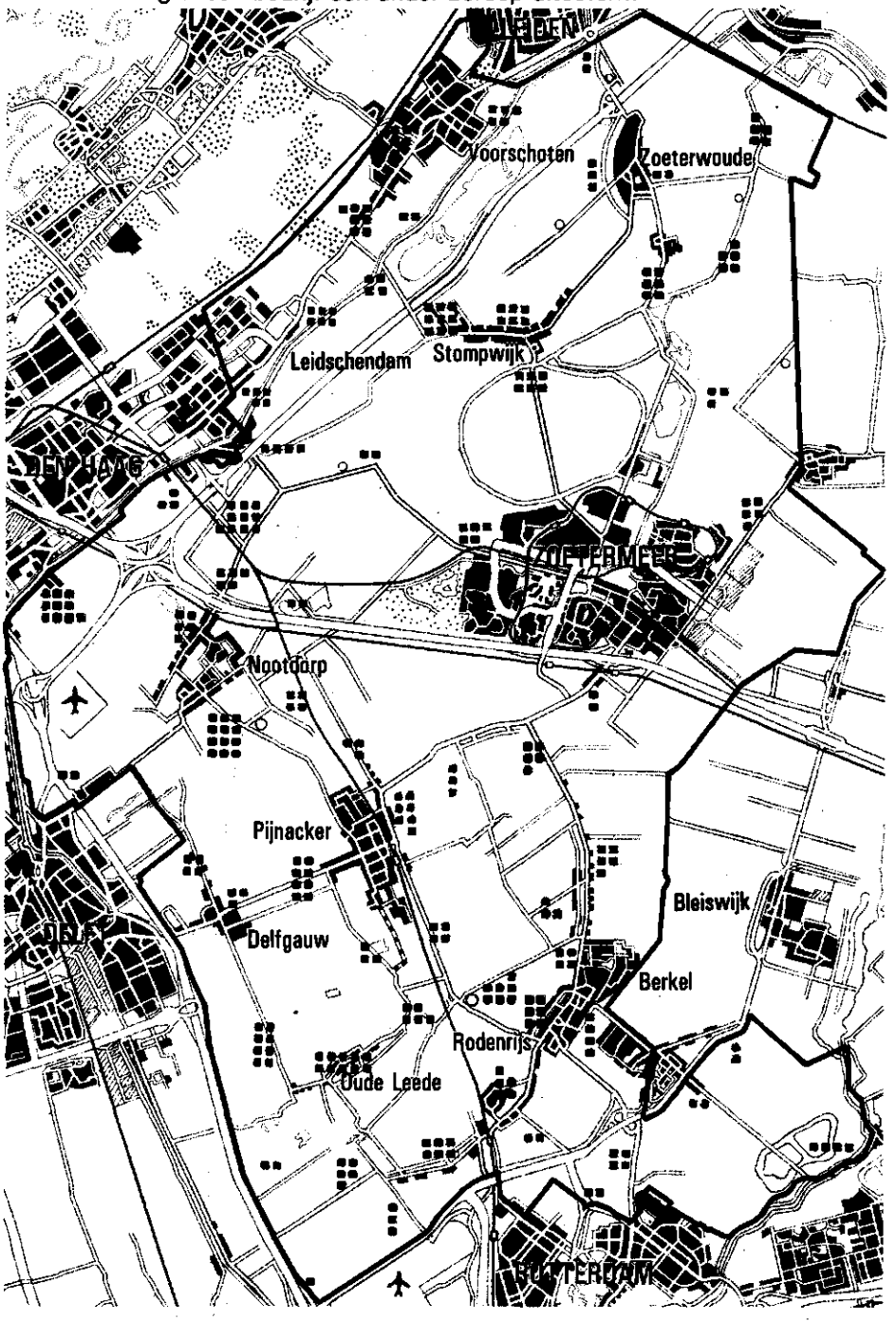
Tabel 2.1 Procentuele verdeling van bedrijven per beroepscategorie naar bedrijfstype en bedrijfsomvang in 1980

	Totaal bedrijven 1980	W.v. (%) met bedrijfshoofd met een (neven-)beroep in categorie [1] stads-gerichte activiteiten	agrarische produktie	agrarische handel	agrarische industrie	overige beroepen	totaal %	totaal bedrijven
- Bedrijfstype								
glastuinbouwbedrijven	776	1,5	0,9	0,7	1,5	3,4	8,0	62
opengrondstuinbouwbedr.	33	3,0	24,2	-	6,1	12,1	45,5	15
fruitteeltbedrijven	29	10,3	3,4	6,9	17,3	13,8	51,7	15
akkerbouwbedrijven	33	-	12,1	-	3,0	6,1	21,2	7
gespec. rundveebedrijven	477	1,7	3,5	7,8	4,0	9,2	26,2	125
overwegend rundveebedr.	48	2,1	6,2	4,2	-	2,1	14,6	7
intens. veehouderijbedr.	103	8,8	9,7	13,6	5,8	19,4	57,3	59
overige bedrijven	14	-	-	7,1	-	-	7,1	1
- Bedrijfsomvang (sbe)								
kleiner dan 140	507	4,1	8,1	9,1	4,9	15,2	41,4	210
140 tot 240	381	1,6	1,6	1,8	1,6	2,9	9,5	36
240 en meer	625	1,1	0,5	1,3	2,2	2,1	7,2	45
- Totaal %	100,0	2,2	3,3	4,0	3,0	6,7	19,2	291
- bedrijven	1513	34	50	61	45	101	291	

1) Voor een nadere omschrijving van de beroepscategorieën, zie tekst en bijlage 2.

Bron: CBS - Landbouwtelling en LEI-inventarisatie 1980.

Figuur 2.1 Bedrijven met een bedrijfshoofd, dat naast het agrarisch bedrijf een ander beroep uitoefent.



ders in het gebied uiteenlopende beroepen uitgeoefend. In verband met het onderzoeksthema zijn deze ingedeeld naar de mate waarin de werkzaamheden te maken hebben met de agrarische produktie, met daarnaast een categorie op de stedelijke omgeving gerichte activiteiten/beroepen. In bijlage 2 zijn de onderscheiden categorieën nader omschreven en is weergegeven in welke categorie de in het gebied voorkomende beroepen zijn ingedeeld. Hierbij dient te worden opgemerkt, dat het gaat om activiteiten, die volgens de betreffende boer of tuinder (of streekkenner) beroepsmatig werden uitgeoefend. Dit houdt in dat bijvoorbeeld personen, die in beperkte mate produkten aan huis verkochten, stalruimten verhuurden of loonwerk verrichtten dit niet als tweede beroep hebben opgegeven.

In totaal waren er 34 bedrijven in de Haaglanden waarop de boer of tuinder beroepsmatig activiteiten verrichtte, die direct te maken hadden met de nabijheid van de stedelijke bevolking. Dit betreft bedrijven met verkoop aan de consument (tuincentra en boerderijwinkels), met verhuur van grond of gebouwen (maneges, stalhouderij, caravanstalling, volkstuincomplex) en schillenboeren. Er waren volgens de inventarisatie-1980 50 bedrijfshoofden die naast de werkzaamheden op hun eigen bedrijf beroepsmatig op andere land- of tuinbouwbedrijven werkten. Het ging voornamelijk om loonwerkers en land-/tuinarbeiders. Een iets groter aantal bedrijfshoofden (61) kwam eveneens beroepsmatig regelmatig op andere land- en tuinbouwbedrijven. Het merendeel van hen zat in de handel, vooral veehandel (37). In de rest van de agrarische sector werkten volgens deze opgave 45 boeren en tuinders: bestuurders en werknemers van veilingen, waterschappen, agrarische industrie, groothandel e.d. Ruim 85 boeren en tuinders werkten bij niet direct met de agrarische sector verband houdende instellingen en bedrijven in zeer uiteenlopende beroepen. Verder waren er onder de geregistreerde bedrijfshoofden 14 huisvrouwen plus enkele uitkeringsgerechtigden.

Vooral op intensieve veehouderijbedrijven, fruitteelt- en opengrondstuinbouwbedrijven kwam het relatief vaak voor, dat het bedrijfshoofd twee beroepen had, namelijk op circa 50% van deze bedrijven. Boeren met een intensieve veehouderijbedrijf waren in alle onderscheiden beroepscategorieën vertegenwoordigd, maar vooral in niet-agrarische beroepen en in de agrarische handel (veehandelaren). Bedrijfshoofden van opengrondstuinbouwbedrijven werkten relatief veel als arbeider op andere tuinbouwbedrijven, terwijl van de fruitteeltbedrijven relatief veel bedrijfshoofden in de agrarische industrie (incl. veilingen) en de niet-agrarische sector werkten. Van de grote groep glastuinders had slechts 8% een tweede beroep, waarvan relatief veel buiten de agrarische sector. Van de eveneens grote groep rundveehouders had een kwart een tweede beroep, vooral in de agrarische handel (veehandelaren) en in de niet-agrarische sector. Op de akkerbouw- en niet gespecialiseerde rundveebedrijven waren bedrijfshoofden met een tweede beroep relatief vaak loonwerker of landarbeider.

Het overgrote deel van de bedrijven, waarvan het bedrijfshoofd twee beroepen had, was relatief klein van omvang (72% kleiner dan 140 sbe). Dit gold vooral voor de categorie overige beroepen (d.w.z. buiten de agrarische sector). De gemiddelde leeftijd van de bedrijfshoofden met twee beroepen komt overeen met het gemiddelde van alle bedrijfshoofden (± 48 jaar): personen met een beroep in de agrarische "handel" en "industrie" zijn gemiddeld iets ouder (± 52 jaar) en de anderen gemiddeld iets jonger (± 46 jaar).

De verspreiding van deze boeren en tuinders is weergegeven op figuur 2.1. In het algemeen beoefenden ze hun tweede beroep uit op of in de buurt van hun bedrijf. Slechts weinig boeren en tuinders werkten in de grote steden rondom het studiegebied. Blijkbaar was de afstand tussen stad en platteland letterlijk en/of figuurlijk (nog) te groot.

2.3 Bedrijven met verkoop aan de consument

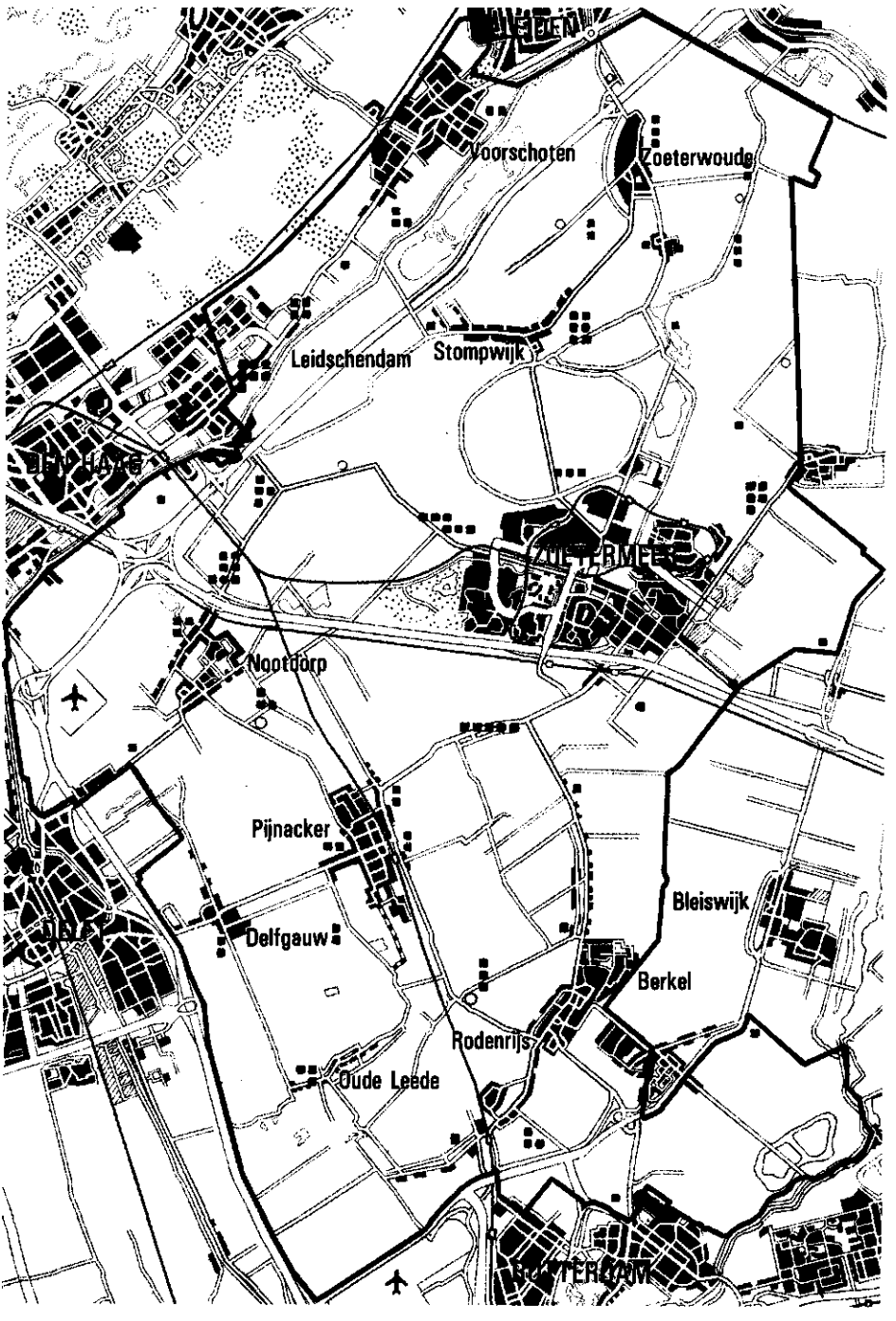
Een deel van de agrarische produktie wordt door de boer of tuinder zonder tussenkomst van de handel direct aan de consument verkocht. Bij veel bedrijven staan bordjes, waarop aardappelen, fruit, eieren, tuinplanten of bloemen te koop worden aangeboden. Over de omvang van deze "boerderijverkoop" zijn enige cijfers bekend. Zo concludeert het Vakcentrum Levensmiddelen uit een enquête in Tilburg en omgeving dat de detailhandel daar concurrentie ondervindt van zo'n 500 boeren of tuinders die aan huis verkopen (Levensmiddelenmarkt 11 nov. 1982).

Volgens een LEI-onderzoek (G.C. de Graaff, 1981) levert ongeveer de helft van de aardappeltelers rechtstreeks aan de consument. Dit betreft ruim een kwart van alle aardappelen die door (gezins-)huishoudingen wordt gekocht. Ook van de totale Nederlandse consumptie van eieren wordt ongeveer een kwart door de consument bij de producent gekocht.

Van de totale consumptie van in Nederland geteeld vers fruit wordt circa 17% bij de teler gekocht. Uit gegevens van het Produktschap voor groente en fruit komt naar voren dat ± 16% van de (gezins-)huishoudingen (wel eens) fruit koopt bij een fruitteler. Ook van andere produkten zoals groenten, bloemen en melk, wordt een deel rechtstreeks aan de consument verkocht, zij het naar verhouding minder dan van de hiervoorgenoemde produkten, namelijk rond de 5%. (Ministerie van Economische Zaken, 1985).

In de Haaglanden waren in 1980 volgens streekkenners 102 bedrijven, die land- en/of tuinbouwprodukten rechtstreeks aan de consument verkochten. De meeste van deze bedrijven lagen vlak bij dorpen of steden in het gebied of langs belangrijke secundaire verbindingsroutes, zoals de Veenweg en Zegwaardseweg tussen Zoetemeer, Leidschendam en Nootdorp (zie figuur 2.2). Zoals is aangegeven in tabel 2.2 verkochten 29 bedrijven bloemen en/of planten,

Figuur 2.2 Bedrijven met verkoop aan huis



22 groenten, fruit of aardappelen, 25 melkprodukten, 13 eieren en 13 een combinatie van deze produkten, zoals aardappelen, groente, melk en eieren. De meeste bedrijven verkochten deze produkten het gehele jaar door; 10 bedrijven alleen in het seizoen (voornamelijk aardappelen en fruit).

Men verkocht voornamelijk op het eigen bedrijf voortgebrachte produkten, d.w.z. bloemen en planten op glastuinbouwbedrijven, kaas en melk op gespecialiseerde melkveebedrijven en eieren op intensieve veehouderijbedrijven. Blijkens een onderzoek van de Economische Controle Dienst van het Ministerie van Economische Zaken en de Algemene Inspectie Dienst van het Ministerie van Landbouw en Visserij verkoopt ongeveer 30% van de bedrijven, die aan boerderijverkoop doen uitsluitend eigen produkten. Indien men bijkoopt gaat dit meestal om een klein deel van de totale verkoop. Daarbij kan worden opgemerkt dat volgens het onderzoek van de ECD ongeveer 20% van de ondernemers die aan huis verkoopt, beschikt over een detailhandelsvergunning (Ministerie van Economische Zaken, 1985).

Tabel 2.2 Aantal bedrijven met verkoop aan huis naar produkt en bedrijfstype

Bedrijfstype	bloemen planten	groenten fruit	aardappelen	kaas	melk	eieren	combinatie	Totaal
Glastuinbouw	25	4	1	-	-	-	3	33
Opengr.tuinb.	1	1	2	-	-	-	2	6
Fruitteelt	3	3	-	1	-	-	-	7
Akkerbouw	-	-	5	-	-	-	2	7
Rundv.houderij	-	-	2	16	6	1	3	28
Intens. veeh.	-	-	-	1	1	12	3	17
ov. bedrijven	-	-	4	-	-	-	-	4
Totaal	29	8	14	18	7	13	13	102

Op tien na hadden de bedrijfshoofden hun hoofdberoep in de land- en tuinbouw. Twintig bedrijfshoofden hadden daarnaast een nevenberoep, onder wie exploitanten van een tuincentrum of een boerderijwinkel. Omdat de verkoop aan huis slechts beperkt van omvang was en/of de echtgenote van het bedrijfshoofd de verkoopactiviteit voor haar rekening nam, kon in de overige gevallen niet worden gesproken van een nevenberoep.

Uit de meitellinggegevens van 1980 komt naar voren dat op de bedrijven met huisverkoop in de Haaglanden iets meer vrouwelijke arbeidskrachten meewerkten dan op de andere bedrijven. Het percentage regelmatig meewerkende vrouwen op de bedrijven met huisverkoop was hoger dan op de andere bedrijven (56% resp. 48%). Uit de

enquête-1982 komt verder naar voren, dat de boerin of tuindersvrouw vaak de verkoop aan huis geheel of gedeeltelijk voor haar rekening neemt. Dit komt overeen met de resultaten van een landelijke enquête onder boerinnen en tuindersvrouwen die in 1982 is gehouden (Loeffen, 1984).

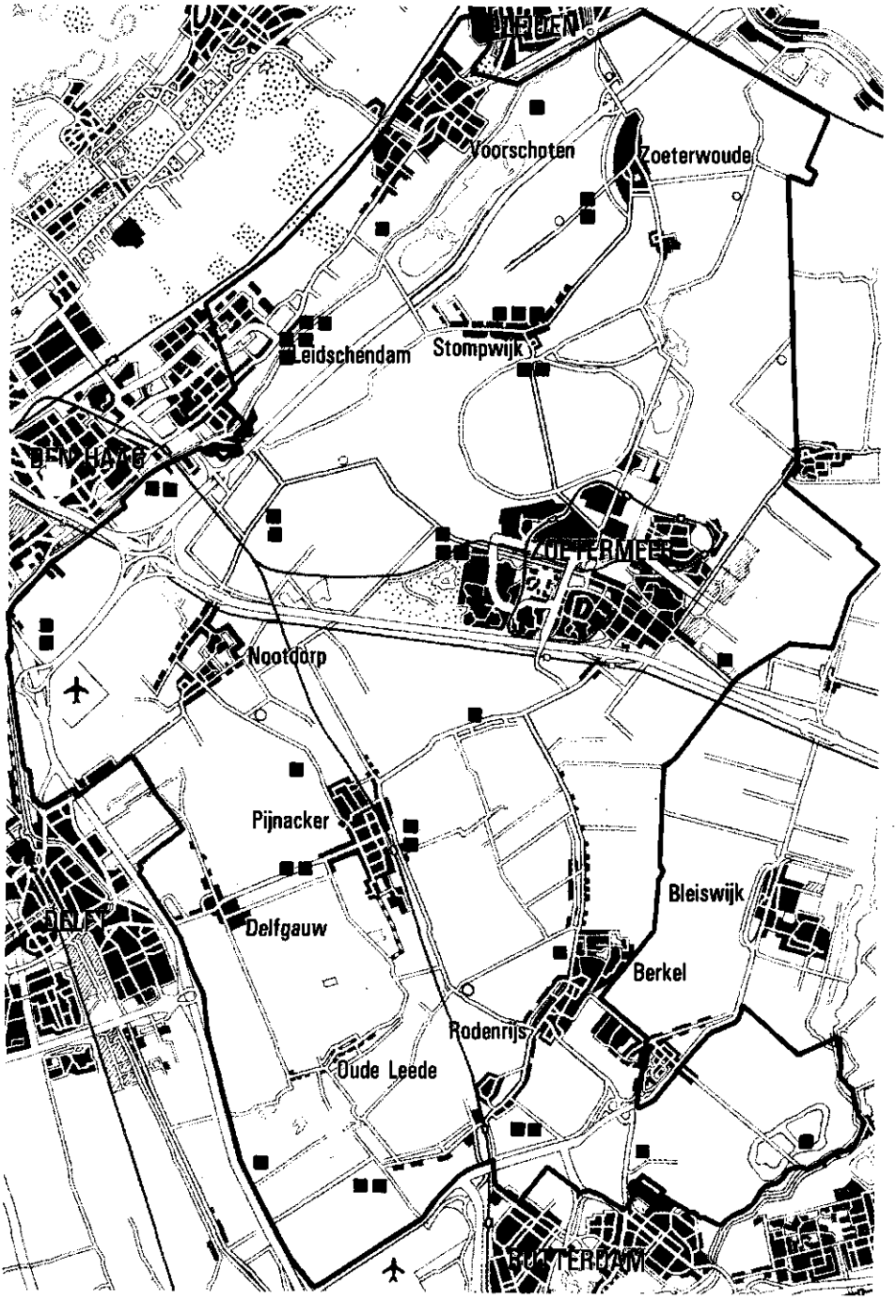
Verkoop aan huis kwam naar verhouding minder voor op glastuinbouwbedrijven dan op intensieve veehouderij- en overige bedrijven. (Zie tabel 2.3). Naar leeftijd gezien waren er enige verschillen: op glastuinbouw- en rundveebedrijven deden bedrijfshoofden rond de 50 jaar iets meer aan dan jongere of oudere bedrijfshoofden, terwijl bij de andere bedrijfstypen vooral veel jonge bedrijfshoofden zich met verkoop aan huis bezig hielden. De gemiddelde leeftijd van alle bedrijfshoofden met verkoop aan huis was gelijk aan die van alle bedrijfshoofden in de Haaglanden, namelijk 48 jaar.

Er was enige samenhang tussen verkoop aan huis en de produktieomvang van de bedrijven. Naar verhouding kwam het iets meer voor op grotere dan op kleinere bedrijven. Dit verklaart ook dat volgens de enquête-1982 ongeveer 17% van de geënquêteerde bedrijven aan huis verkocht, terwijl dit volgens de inventarisatie-1980 slechts 6,7% bedroeg. Van de bij deze inventarisatie opgegeven bedrijven waren er namelijk maar 8 kleiner dan 50 sbe, waardoor ze buiten de populatie voor de steekproef vielen, terwijl deze categorie in 1980 in totaal ruim 200 bedrijven omvatte. Verder is bij de enquête-1982 ook verkoop van een kleine hoeveelheid produkten (b.v. alleen aan buren) wel meegenomen en bij de inventarisatie-1980 niet. Daarom mag worden aangenomen, dat het aantal bedrijven in de Haaglanden waarop verkoop aan huis van enige betekenis voorkomt, niet veel groter is dan door de streekkenners is aangegeven bij de inventarisatie-1980.

Tabel 2.3 Verkoop aan huis naar type en bedrijfsomvang in 1980 (alle bedrijven groter dan 10 sbe in 1980)

Bedrijfsomvang	Bedrijfstype (mèt: percentage met huisverkoop)							
	glastuinbouw		rundveehouderij		intensieve veehouderij		overige bedrijven	
	totaal	mèt %	totaal	mèt %	totaal	mèt %	totaal	mèt %
tot 140 sbe	65	3,1	316	2,8	70	12,9	56	14,3
140-190 sbe	71	2,8	101	8,9	10	20,0	15	26,7
190-240 sbe	108	3,7	53	13,2	5	60,0	18	27,8
240-290 sbe	137	4,4	32	3,1	7	14,3	4	50,0
290-340 sbe	98	5,1	11	18,2	3	-	3	66,7
340 sbe e.m.	297	4,7	12	-	8	25,0	13	23,1
Alle bedrijven	776	4,3	525	5,3	103	16,5	109	22,0

Figuur 2.3 Bedrijven met verhuur van grond en/of gebouwen



2.4 Bedrijven met verhuur van grond en/of gebouwen aan niet-agrariërs

In 1980 waren er in de Haaglanden 38 bedrijven, waarvan de informanten wisten, dat ze grond en/of gebouwen verhuurden aan niet-agrariërs, d.w.z. 2,5% van alle bedrijven. Volgens de enquête-1982 verhuurde een veel groter aantal boeren en tuinders grond of gebouwen aan niet-agrariërs, namelijk ca. 15%. Dit verschil is waarschijnlijk grotendeels toe te schrijven aan het feit, dat deze activiteit vaak letterlijk minder in het oog valt dan bijvoorbeeld verkoop aan huis en bij de enquête-1982 ook de verhuur van een kleine oppervlakte (b.v. voor de stalling van één paard of één caravan) is meegenomen. Noch uit de inventarisatie-1980, noch uit de enquête-1982 komt naar voren om welke oppervlakte grond en gebouwen het gaat. Wel blijkt uit de enquête-1982 dat de betekenis van verhuur voor veel bedrijven is toegenomen.

Het merendeel van de 38 bedrijven in 1980 lag op betrekkelijk korte afstand van een stad of dorp (zie figuur 2.3). De belangrijkste activiteit was verhuur van gebouwen voor paardestalling, caravanstalling en opslag. Dat kwam voor op twintig bedrijven waaronder enkele maneges/stalhouderijen. Op vier bedrijven verhuurde men grond voor opslag en op zes bedrijven werd grond verhuurd voor ponyweide o.i.d. Op enkele bedrijven werden zowel grond als gebouwen verhuurd.

Van de 38 bedrijfshoofden die grond of gebouwen verhuurden, beoefenden 25 de land- of tuinbouw als hoofdberoep. Elf hadden hun hoofdberoep buiten het bedrijf en twee waren rustend agrariër. De gemiddelde leeftijd van deze boeren en tuinders was 48 jaar, hetgeen overeenkomt met het gemiddelde van alle bedrijfshoofden in 1980. Van de bedrijven met verhuur waren 20 gericht op de rundveehouderij. Dat waren meestal kleine bedrijven: op één na kleiner dan 140 sbe. Van de zes intensieve veehouderijbedrijven waren drie kleiner dan 30 sbe en drie groter dan 240 sbe. Vier van de zes glastuinbouwbedrijven met verhuur waren groter dan 240 sbe. De vijf andere bedrijven die grond of gebouwen verhuurden, hadden een omvang tussen 100 en 240 sbe. Uit het voorgaande kan worden geconcludeerd dat de bedrijven die grond of gebouwen verhuurden in het algemeen klein van omvang zijn. Dit geldt minder voor degenen die de land- of tuinbouw als hoofdberoep uitoefenden dan voor degenen voor wie de agrarische produkten slechts een nevenactiviteit was. De gemiddelde bedrijfsomvang van de eerste groep was 161 sbe en van de tweede groep 42 sbe.

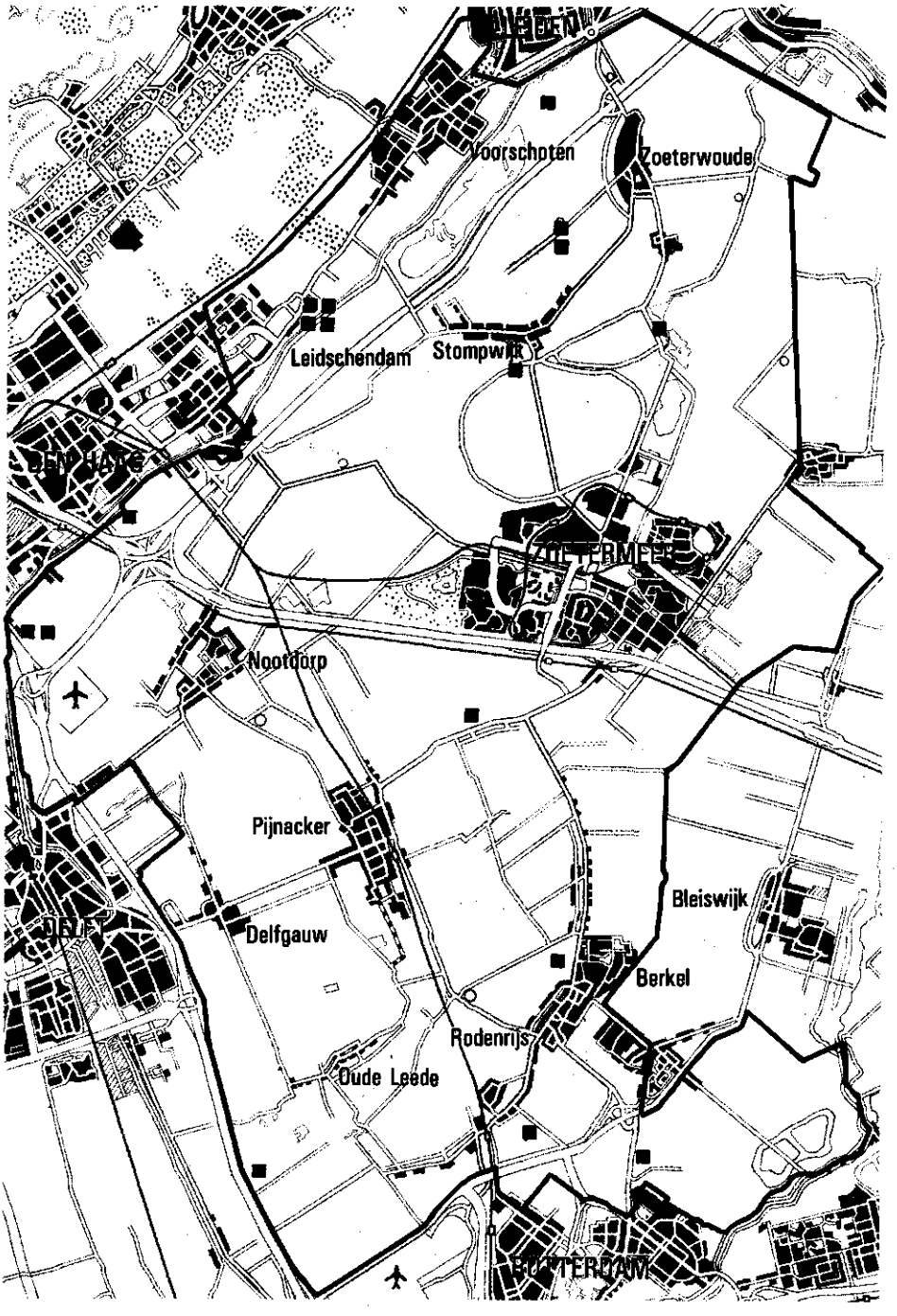
2.5 Bedrijven met recreatievoorzieningen

In 1980 waren er achttien geregistreerde land-/tuinbouwbedrijven, met een of andere vorm van recreatievoorziening, tenminste voor zover dit bekend was bij de informanten. Dit betrof acht bedrijven met voorzieningen voor de paardesport (stalhouderij/manege), twee bedrijven die boten verhuurden en acht bedrijven waar

men kon kamperen of die logies aanboden. De ligging van deze bedrijven is weergegeven op figuur 2.4. Ook volgens de enquête-1982 waren er maar enkele bedrijven in de Haaglanden met recreatieve voorzieningen. Dat is ook niet verwonderlijk, omdat de Haaglanden geen specifiek recreatiegebied is.

Van de achttien bedrijfshoofden met recreatievoorzieningen beoefenden acht de land- of tuinbouw als hoofdberoep en tien als nevenberoep. Hun gemiddelde leeftijd was iets lager dan die van alle bedrijfshoofden in de Haaglanden (45 respectievelijk 48 jaar). De bedrijven waren in het algemeen klein van omvang: slechts één (tuinbouw)bedrijf was groter dan 140 sbe. Vooral op de nevenbedrijven nam de agrarische produktie een bescheiden positie in. Deze bedrijven hadden gemiddeld een produktieomvang van 38 sbe tegenover 112 sbe op de hoofdberoepsbedrijven. De in het algemeen geringe agrarische produktie kwam op de meeste bedrijven voort uit de rundveehouderij en op enkele bedrijven uit akkerbouw of tuinbouw.

Figuur 2.4 Bedrijven met recreatievoorzieningen



3. Enkele nevenactiviteiten nader beschouwd

3.1 Inleiding

In het voorgaande is een beeld geschetst van de aard en de omvang van nevenactiviteiten op agrarische bedrijven in de Haaglanden. Er blijven echter nog veel vragen onbeantwoord, zoals de achtergrond van de introductie van deze activiteiten op het bedrijf en de toekomstperspectieven. Vandaar dat uit de bedrijven die in 1982 zijn geënquêteerd, een klein aantal is gekozen voor een nader gesprek hierover. Op circa de helft van de geënquêteerde bedrijven had men naast de op de agrarische produktie gerichte activiteiten ook andere inkomensbronnen. Deze verschilden zeer sterk naar aard en omvang: van verkoop van een paar eieren aan een buurman tot een complete winkel, van de stalling van een pony tot een complete manege, van een paar uur werken als tuinarbeider tot een volledige baan buiten de agrarische sector, van een (AOW-) uitkering tot inkomen uit banktegoeden enz. (Van der Ploeg, 1985).

De vraagstelling van het onderhavige onderzoek was vooral gericht op nevenactiviteiten die plaatshebben op het bedrijf, d.w.z. activiteiten die min of meer verweven zijn met de agrarische produktie, zoals verkoop aan huis, recreatievoorzieningen, verhuur van grond of gebouwen en loonwerk voor niet-agrariërs. Verder moest het onderzoek meer informatie opleveren over twee bedrijfsvormen die in de nabijheid van steden relatief veel voorkomen, te weten bedrijven met veel "losse" grond (d.w.z. grond die ze op jaarbasis huren of pachten) en bedrijven, die keukenafval uit de steden en dorpen ophalen en aan hun vee voeren (z.g. kliekjes- of swillbedrijven).

Omdat het de bedoeling van dit onderzoek was meer inzicht te krijgen in de achtergrond en de ontwikkeling van de niet-agrarische activiteiten of de bijzondere bedrijfssituatie, kwamen alleen die bedrijven voor een interview in aanmerking waarop al langere tijd hiervan sprake was. Bij de keuze van de te bezoeken bedrijven is er verder van uitgegaan dat de betreffende niet-agrarische activiteit minstens 25% van het gezinsinkomen moest opleveren. In enkele gevallen is hiervan afgeweken om de verscheidenheid aan bedrijven en nevenactiviteiten te vergroten. Op grond van de gegevens van de enquête-1982 kwamen ruim 50 bedrijven in aanmerking voor een interview. Gezien de beschikbare tijd konden deze niet alle worden bezocht, zodat hieruit een keuze is gemaakt, o.a. door een selectie te maken uit min of meer gelijksoortige bedrijven. Verder is rekening gehouden met de ervaringen van de enquêteurs ten aanzien van de medewerking van de betreffende boeren en tuinders aan de enquête-1982. Op deze wijze zijn 22 bedrijven voor een interview geselecteerd. Om de verscheidenheid nog iets te vergroten is dit aantal aangevuld met enkele personen van wie op

grond van eerdere ontmoetingen of op basis van informatie van streekkenners mocht worden verwacht, dat ze een bijdrage aan dit onderzoek zouden kunnen leveren. Dit betroffen voornamelijk ondernemers met recreatieve voorzieningen op het bedrijf.

In totaal zijn door de auteur in februari en maart 1984 26 interviews gehouden. Het ging om informele niet-voorgestructureerde interviews, waarbij een checklist werd gehanteerd. Voor deze aanpak is gekozen omdat de bedrijven sterk van elkaar verschilden en op deze wijze in een relatief korte periode diep op de gang van zaken op het bedrijf en de ideeën van de boer of tuinder kon worden ingegaan; ook wanneer het ging om activiteiten met een min of meer illegaal karakter.

De interviews duurden een à twee uur, waarbij een groot aantal aspecten van "het bijzondere" de revue passeerden.
Getracht is een antwoord te krijgen op o.a. de volgende vragen:

- Welke "bijzondere activiteiten" worden op het bedrijf verricht?
- Wat is de achtergrond hiervan?
- Welke effecten heeft dit gehad op de agrarische bedrijfsvoering?
- Vindt men deze menging van activiteiten aantrekkelijk of niet?
- Wat zijn de toekomstverwachtingen?

In het volgende zal geen gedetailleerd verslag worden gegeven van de gehouden gesprekken, maar een globaal beeld worden geschetst van de gang van zaken op deze bedrijven. Achtereenvolgens komen aan de orde: bedrijven met verkoop aan de consument, bedrijven met voorzieningen voor de paardesport, bedrijven met overige recreatieve voorzieningen, bedrijven met verhuur van gebouwen e.d., bedrijven die loonwerk verrichten voor niet-agrariërs, kliekjesbedrijven en bedrijven met veel losse grond. Bij de interpretatie van dit verslag moet men er rekening mee houden, dat het gaat om een selecte groep bedrijven. Enkele zijn zelfs enig in hun soort in de Haaglanden. Op bijna alle bezochte bedrijven was het inkomen uit de genoemde nevenactiviteiten hoger dan gemiddeld in de Haaglanden. Verder kwam op veel bezochte bedrijven meer dan een van deze activiteiten voor, terwijl dit op het totale aantal bedrijven met nevenactiviteiten eerder uitzondering dan regel was (zie paragraaf 2.1). Deze bedrijven worden in de volgende paragrafen dan ook meer dan een keer genoemd.

3.2 Bedrijven met verkoop aan de consument

In totaal zijn veertien bedrijven bezocht die agrarische produkten rechtstreeks aan de consument verkochten, al dan niet in combinatie met andere niet op de agrarische produktie gerichte activiteiten. Het waren drie akkerbouwbedrijven, twee rundveebedrijven, twee gemengde rundvee/akkerbouwbedrijven, een pluimveebedrijf, twee gemengde rundvee/intensieve veehouderijbedrijven en vier glastuinbouwbedrijven.

- Akkerbouwers

Bij de vier bedrijven met akkerbouw ging het in de eerste plaats om de verkoop van aardappelen. Dat begon op deze bedrijven zo'n 15 jaar of langer geleden. Aanvankelijk werden er in het seizoen bijna alleen grote hoeveelheden per klant voor wintervoorraad verkocht; nu komen de meeste klanten het hele jaar door. Daardoor is ook het assortiment aardappels veranderd, van twee of drie naar vier of vijf aardappelrassen, van vroege tot late aardappelen. Doordat er meer mensen regelmatig op het bedrijf kwamen, ontstond er ook vraag naar andere produkten, in het begin vooral bewaarprodukten zoals kool en wortelen. Op de bezochte bedrijven is men toen ook deze gewassen gaan telen. Op één bedrijf is de ontwikkeling niet verder gegaan, maar op de andere wel. Daar is men ook andere tuinbouwprodukten gaan verkopen en produkten uit andere bedrijfstakken, zoals eieren en fruit. Wat het eigen bedrijf niet levert, wordt gekocht bij collega's of op een veiling. Op één bedrijf verkoopt men nu bijna het gehele assortiment van een "gewone" groente- en fruitwinkel. Op dit bedrijf neemt "de winkel" een centrale plaats in. Het bouwplan is bijna geheel hierop afgestemd o.a. met veel tuinbouwgewassen. Ook heeft deze "boer" nieuwe produkten geïntroduceerd, zoals broccoli en suikermais.

Uit de gesprekken bleek niet dat deze verschillen in omvang van het assortiment kunnen worden beschouwd als achtereenvolgende stadia in een proces van akkerbouwer naar winkelier. Welk assortiment men voert en hoe professioneel men de nering opzet, bleek sterk afhankelijk te zijn van de aspiraties van de boer, zijn echtgenote en eventuele opvolger(s).

> "Voor een zuiver akkerbouwbedrijf is ons bedrijf te klein. Met de verkoop aan huis hebben we nu een goed inkomen. Wanneer mijn kinderen willen, kunnen ze op dit bedrijf een goede boterham verdienen, door geheel of gedeeltelijk over te schakelen van akkerbouw naar opengrondstuinbouw".

Op de vier bedrijven is de verkoop voornamelijk om twee redenen ter hand genomen. Ten eerste, omdat het bedrijf te klein was en de agrarische produktie niet genoeg inkomen opleverde. Door verkoop direct aan de consument kon een hogere prijs voor de produkten worden verkregen dan via de tussenhandel of de veiling. Als tweede reden werd genoemd, dat de echtgenote van de boer zelf ook iets "produktiefs" om handen wilde hebben. In het begin bleef de boer zich voornamelijk op de agrarische produktie richten. Bij het toenemen van het aantal klanten staat hij ook meer en meer in "de winkel". Op drukke dagen, vooral vrijdag en zaterdag, helpen kinderen en/of parttime-krachten.

Van een hoek in de schuur verplaatste de verkoop zich naar een veel grotere afgetimmerde ruimte in een van de bedrijfsgebouwen. Eén bedrijf had voor dit doel een wat ruime garage laten bouwen. Afgezien van een bord met daarop "aardappelen te koop" of iets dergelijks is aan de buitenkant van de bedrijven meestal niet

te zien dat het om een "winkelboerderij" gaat. Een van de boeren was er ook van overtuigd dat hij de sobere, weinig efficiënte "rustieke" outillage moest handhaven om zijn klanten te behouden.

> "De meeste klanten komen in de eerste plaats voor de kwaliteit en men ziet de boerderij als een soort garantie daarvoor".

Van belang is ook dat de kwaliteit constant is of zoals één van de boeren zei over zijn aardappelklanten:

> "Het zijn echte aardappeleters, die een constante kwaliteit bloemige aardappel willen. Dus niet de ene keer aardappels uit Zeeland en de andere keer uit Groningen, want daar schijnt verschil tussen te zijn, en zeker geen bintjes".

Ook de prijs speelt natuurlijk een rol voor de consument, maar de verschillen met bijvoorbeeld een dagmarkt zijn maar gering. Soms zijn de prijzen zelfs iets hoger, maar wel lager dan in een gewone groentewinkel. De prijzen fluctueren in de tijd ook iets minder, omdat de boeren relatief traag reageren op prijsfluctuaties in de groothandel en op de veilingen. Volgens de boeren vormen de relatief constante kwaliteit en prijs de belangrijkste redenen, dat de klanten blijven komen. Vooral de aardappelklanten zijn nogal "boerderij-vast".

Twee van de bezochte bedrijven maken nauwelijks reclame voor hun nering, afgezien van een bord langs de weg en een advertentie in een plaatselijk blad om aan te kondigen dat de nieuwe aardappels er weer zijn. De omvang van hun klantenkring wordt voor een belangrijk deel bepaald door de hoeveelheid aardappels die men op het eigen bedrijf teelt. De andere twee bedrijven doen iets meer aan reclame; niet in de vorm van aanbiedingen, maar meer door open dagen te organiseren voor scholen en dergelijke. De aantrekkingskracht van één bedrijf werd mede bepaald door het feit dat kinderen daar min of meer vrij mochten rondlopen, alsof het een kinderboerderij betrof.

Alhoewel het moeilijk te beoordelen is, had men de indruk dat het merendeel van de klanten afkomstig was uit "een gemiddeld" milieu. Niet de laagstbetaalden maar zeker ook niet de hoogstbetaalden, of zoals iemand het uitdrukte: "Mensen die zich nèt een auto kunnen permiteren".

Op de vraag of men eigenlijk geen oneerlijke concurrentie bedreef ten opzichte van de groente- en fruithandelaar is de nabijgelegen dorpen en steden kregen we geen eensluidend antwoord. Allen vonden verkoop van produkten van het eigen bedrijf of dezelfde soort produkten van collega's geoorloofd. Over de verkoop van "bedrijfsvreemde" produkten, zoals bijvoorbeeld eieren en verse groente en buitenlandse produkten zoals sinaasappelen liepen de meningen sterk uiteen van "Inderdaad, niet juist" tot "Ja, misschien wel oneerlijke concurrentie, maar we leveren tenminste kwaliteit en service", waarbij nadrukkelijk "tijd voor een praatje" werd inbegrepen.

- Tuinders

Evenals op akkerbouwbedrijven komt verkoop aan de consument ook op de tuinbouwbedrijven in verschillende mate voor: van bedrijven die een deel van hun eigen produktie verkopen of die hun assortiment aanvullen met produkten van collega's tot en met tuincentra, die naast planten ook gereedschappen, tuinmaterialen en dergelijke verkopen. Van de vier glastuinbouwbedrijven die zijn bezocht, verkochten drie produkten rechtstreeks aan de consument, waarvan twee slechts een zeer klein deel van hun eigen produktie.

Op één bedrijf was de verkoop een belangrijker activiteit. Men verkocht daar niet alleen produkten van het eigen bedrijf, maar ook van andere telers, voornamelijk eenjarige planten in het voorjaar. Men is hiermee begonnen, omdat het bedrijf op de betreffende locatie geen uitbreidingsmogelijkheden meer had en men er niet voor voelde het bedrijf te verplaatsen. Integendeel, de combinatie van telen, verkoop aan huis en verder nog andere activiteiten zoals handel en onderhoud van "het groen in kantoren" werd zeer positief beoordeeld. Men hield de mogelijkheid open om te zijner tijd een tuincentrum te ontwikkelen. Gezien de ligging ten opzichte van de stad zou dit volgens onze zegsman wel perspectief bieden. Een en ander was onder meer afhankelijk van de toekomstplannen van de kinderen. Ook één van de andere tuinders hield deze optie open, gezien de gunstige ligging van het bedrijf nabij de stad. De behoefte om zich in die richting te ontwikkelen was echter voor dit bedrijf niet zo groot, omdat er nogal wat concurrentie in de buurt was en de tuin zelf nog voldoende inkomensmogelijkheden bood. Niet alleen deze tuinders maar ook andere informanten brachten naar voren dat door verkoop aan huis wel een hogere prijs kan worden verkregen dan via de normale afzetkanalen, maar dat hieraan ook nadelen zijn verbonden. Ze duidden dan niet alleen op de gebondenheid aan de winkeltijden en het verlies van privacy, maar ook op produktieverlies:

> "Sommige boeren en tuinders zien wel het dubbeltje dat ze extra kunnen verdienen met huisverkoop, maar niet het kwartje dat ze zouden kunnen verdienen door meer aandacht te besteden aan de tuin of het land".

- Pluimveehouders

Er zijn twee bedrijven bezocht die pluimvee hadden en de eieren aan huis verkochten. Op één daarvan werd de verkoop verzorgd door de boerin en op het andere door de boer zelf, geholpen door een vaste werknemer. Op beide bedrijven was men met de verkoop aan huis begonnen omdat er niet genoeg mogelijkheden waren om de produktie uit te breiden.

Zoals is aangegeven werden ook op andere bedrijven eieren verkocht. Om aan de wensen van de klanten tegemoet te komen zorgde men voor een redelijk assortiment van grote en kleine eieren, onder andere door met collega's te ruilen. Niet alleen particulieren,

maar ook detaillisten kopen eieren bij de boer. Dat gebeurt met het oog op de kwaliteit: de eieren worden min of meer onder de hen vandaan verkocht. Daarom is men bereid een hogere prijs dan op de veiling of in de winkel te betalen. Ook bij deze bedrijven zien we verschillen in het assortiment dat wordt aangeboden. Bij de een alleen eieren en bij de ander ook kippevlees en - als service aan de klanten - ook wat aardappelen en groenten. Een bedrijf fungeerde min of meer als groothandel.

- Zelfkaasbedrijven

Op twee van de bezochte bedrijven werd kaas gemaakt en aan huis verkocht. De een was een relatief groot melkveebedrijf, waar men al van oudsher zelf kaas maakte en ten dele aan huis verkocht. De economische noodzaak om kaas aan huis te blijven verkopen, was hier niet zo groot maar men is dit blijven doen, omdat de echtgenote van een van de twee bedrijfshoofden er plezier in had. Ondanks de relatief afgelegen ligging van het bedrijf en het ontbreken van borden langs de weg, weten de mensen het bedrijf te vinden. De kwaliteit is hun wegwijzer.

Op het andere bedrijf was men pas begonnen met de produktie van geitekaas, deels uit liefhebberij en deels uit economische noodzaak. Het betrof namelijk een relatief klein gemengd bedrijf. Of men de gehele produktie aan huis zou kunnen verkopen, was op het moment van het gesprek nog niet duidelijk. Evenals bij de hiervoor genoemde kaasboerderij zal de kwaliteit de klanten moeten trekken, gezien de enigszins afgelegen ligging van het bedrijf. Beide bedrijven waren trouwens de enigen die geen winkeltijden hanteerden, omdat een deel van de klanten het kopen van kaas combineerde met een toeristisch ritje met de auto.

Tot slot kan nog worden vermeld dat sommige bedrijven ook mest verkochten aan mensen uit hun omgeving met een (volks-)tuin of stro aan mensen met paarden of andere huisdieren. Verder werd er op enkele bedrijven met melkvee ook melk verkocht aan particulieren, maar dat betrof in totaal slechts enkele liters.

- De klanten

De klanten van de bezochte bedrijven waren afkomstig uit de gehele regio. Het merendeel kwam uit de stad, die het dichtst bij de bedrijven lag,voornamelijk uit de buitenwijken en niet uit de binnensteden. In sommige gevallen kwamen de klanten ook uit andere verder afgelegen steden of dorpen, vooral wanneer de betreffende bedrijven aan belangrijke secundaire verbindingswegen lagen. Er wordt niet alleen gekocht voor eigen consumptie maar ook voor de handel. Vooral eieren en aardappelen worden nogal eens aan detaillisten uit de omliggende steden en dorpen verkocht.

3.3 Bedrijven met voorzieningen voor de paardesport

De groeiende belangstelling voor de paardesport heeft in de afgelopen jaren geleid tot een toenemend aantal voorzieningen

hiervoor, zoals maneges en ruiterpaden. Ook sommige boeren, voornamelijk rundveehouders, hebben van deze ontwikkelingen geprofiteerd en wel op een zeer verschillende wijze: vanaf het verhuren van een stukje grond als pony- of paardeweide tot het exploiteren van een manege, waar men paarden kan huren en rijlessen kan krijgen.

Op het eerste gezicht lijkt deze activiteit erg aantrekkelijk te zijn voor een boer, omdat het direct aansluit op zijn normale werkzaamheden. Om na te gaan of dit inderdaad zo is, zijn zes bedrijven met voorzieningen voor de paardesport bezocht, waaronder twee maneges. Alle zes bedrijven waren van oorsprong geheel of gedeeltelijk gericht op de melkveehouderij, maar doordat ze grond moesten afstaan voor stedelijke doeleinden en/of geen mogelijkheden zagen om grond te verwerven, zijn ze andere inkomensbronnen gaan zoeken. Op slechts twee bedrijven werden op het moment van bedrijfsbezoek nog koeien gemolken. De overigen benutten het resterende grasland voor het weiden van jongvee, schapen en/of paarden.

Twee bedrijven, één met melkvee en een gemengd rundveehouderij/akkerbouw/loonwerkbedrijf, verhuurden incidenteel wat grond voor paarden. Economisch gezien betekende het niet erg veel. De overige vier bedrijven zijn aan de "paardenactiviteit" begonnen door in de bestaande gebouwen paardeboxen te maken en te verhuren. Na verloop van tijd werd op het erf een zandplaat en/of buitenbak aangelegd om de ruiters gelegenheid voor training te geven. Twee bedrijven hebben zich vervolgens ontwikkeld tot manege.

Op één van deze vier bedrijven vormt de paardenactiviteit slechts een nevenactiviteit. De betreffende boer was ongeveer 60 jaar, hij had geen opvolger en mede daarom was hij niet van plan om veel geld in het bedrijf te investeren. Om zijn grond en gebouwen toch nog economisch te gebruiken, is hij eerst meer jongvee en schapen gaan houden. Toen is hij ook ingegaan op de vraag om paarden te mogen stallen of te weiden. Op het moment van bedrijfsbezoek had hij vijftien paarden in de wei en zes paardeboxen.

De andere drie bedrijven hadden een relatief jong bedrijfshoofd. Voor hen was het wèl noodzakelijk om een andere inkomensbron te zoeken. Ze hebben toen "uit liefhebberij" gekozen voor de paarden. Of zoals één van hen zei:

> "Je moet wel een paardeman zijn, om dit te gaan doen, want men verwacht toch dat je er wat van afweet".

Een van de veehouders had nog een deel van zijn melkvee aangehouden. Voor zijn inkomen was de paardehouderij nu ongeveer even belangrijk als het melkvee. Of hij zich nog verder zou ontwikkelen in de richting van een manege, wist hij nog niet, maar hij liet de mogelijkheid wel open. Een probleem was onder meer dat hij een pachtbedrijf had.

De andere twee bedrijven zijn wel in die richting ontwikkeld. De één heeft een stal met paardeboxen gebouwd, de ander een volledig geöutilleerde manege met stalling, binnenbak, kantine enzovoorts. Op het laatste bedrijf kon men niet alleen stalruimte hu-

ren, maar ook paarden en er werd ook rijles gegeven. Deze ex-veehouder had daarvoor personeel in dienst. De werkzaamheden op het andere bedrijf werden grotendeels gedaan door de eigenaar en zijn vrouw. Beide bedrijven kunnen nu worden beschouwd als echte manages. Ook in de desbetreffende bestemmingsplannen zijn ze als zodanig aangeduid. De eigenaren voelen zich ook geen boer meer en de boeren in hun omgeving die goedkope stallen verhuren en ook (weliswaar illegaal) een buitenbak maken, bedrijven volgens hen oneerlijke concurrentie:

"Daar moet de overheid wat aan doen".

Alle bezochte bedrijven hebben hun stalruimte zonder problemen kunnen verhuren. Er was voldoende vraag. Ze hebben zelfs wachtlijsten. De grote aantrekkingskracht van deze bedrijven is in de eerste plaats de huurprijs. In de maneges in Den Haag betaalt men voor een paard in vol pension, dus stalling inclusief voer, stal uitmesten en paard poetsen, rond de ƒ 600,- per maand, terwijl men op de bezochte bedrijven een paard kan stallen voor circa ƒ 150,- waar bovenop een bedrag komt van ƒ 200,- à ƒ 300,- voor stro en eventueel verzorging. De bedrijven, waar men ten dele nog is gericht op de agrarische produktie, zijn goedkoper dan de maneges. Op deze bedrijven moeten de eigenaren zelf hun dieren verzorgen en de stal schoonhouden. Het ruwvoer wordt meestal van de boer gekocht; het krachtvoer soms wel en soms niet.

In de tweede plaats vindt men het waarschijnlijk aantrekkelijk om zijn paard bij een boer te stallen omdat men daar wat vrijer kan vertoeven dan in een echte "recreatiemanege". Een voorwaarde is wel dat het bedrijf niet al te ver van de woonplaats van de eigenaar ligt. Maar ook aan de meer afgelegen boeren die we hebben bezocht, had men wel eens om stalruimte voor paarden gevraagd.

Uit het voorgaande kunnen we concluderen dat het verhuren van stalruimte en/of weide voor paarden een goede (aanvullende) inkomensbron kan vormen voor boeren in de omgeving van steden en dorpen. Een vraag die hierbij rijst en die niet beantwoord kan worden op basis van deze enkele interviews is, of hierdoor meer mensen in staat worden gesteld de paardesport te beoefenen of dat er alleen maar sprake is van een verplaatsing van paarden van de duurdere maneges naar de goedkopere stallen.

3.4 Bedrijven met overige recreatieve voorzieningen

Naast bedrijven met voorzieningen voor de paardesport waren er ook bedrijven die in meer of mindere mate tegemoet komen aan de vraag naar andere recreatiemogelijkheden in het landelijk gebied. Drie bedrijven die we hebben bezocht, deden bijvoorbeeld mee aan open dagen voor de land- en tuinbouw en organiseerden excursies op het bedrijf voor scholen e.d.

- Watersport

In de Haaglanden zijn enkele mogelijkheden voor de watersport, zoals op de Vliet, de Vlietlanden, de Noord Aa en in het Delftse Hout. Uit de verkregen informatie blijkt dat een groot aantal agrarische bedrijven langs de Vliet aanlegplaatsen voor boten en jachten aanbiedt. De vraag hiernaar is erg groot, vooral omdat dit veel goedkoper is dan een plek in een jachthaven. Hetzelfde geldt voor de winterstalling van boten en jachten (zie paragraaf 3.5).

Niet iedereen heeft een boot en veel mensen willen toch wel eens varen. Op een bedrijf dat is bezocht, werd tegemoet gekomen aan deze behoefte door roeiboten te verhuren. Vooral in het visseizoen is er veel vraag. Verder gaat regelmatig een aantal natuurliefhebbers het water op. Deze activiteit vormde voor dit relatief kleine gemengde bedrijf een aardige bijverdienste, maar kostte ook wel veel werk. De boer en zijn echtgenote waren niet van plan om meer reclame te maken, zodat er ook "dagjesmensen" zouden komen. In hun visie paste een dergelijk commerciële aanpak niet bij hun bedrijf en ook niet in de omgeving. Ze zouden het dan ook veel drukker krijgen. Dat zou dan ten koste gaan van de agrarische produktie en dat was niet hun bedoeling.

- Volkstuinen

Zoals onder meer is gebleken op een recent gehouden studiedag over volkstuinen 1) is er een grote vraag naar volkstuinen. Dit ondervond een van de akkerbouwers in het gebied, toen zijn echtgenote in een kleine advertentie in een locaal blad volktuinen te huur aanbood. In korte tijd hadden ze alle beschikbare grond, die een recreatieve bestemming had, verhuurd. Op de advertentie reageerden ook nogal wat mensen die van plan waren een "verblijfstuin" aan te leggen. De eigenaren, gesteund door het bestemmingsplan, waren hierop tegen, omdat ze dan waarschijnlijk veel meer aanloop op het bedrijf zou krijgen plus dat ze meer problemen verwachtten bij opzegging van de huur. De huurprijs van deze grond (*f* 1,50 per m2) was lager dan de prijs, die de gemeente waarin dit bedrijf lag, vroeg voor volkstuinen. Voor dit bedrijf was deze wijze van grondexploitatie echter financieel toch nog veel aantrekkelijker dan gebruik als bouwland. De verhuur en het beheer van de ± 150 volkstuintjes werd op dit bedrijf professioneel aangepakt met contracten en reglementen. Daarnaast zijn er ook bedrijven die hier en daar een hoekje verhuren als volkstuin, zonder duidelijke reglementen.

1) Gehouden te Rhenen op 8 mei 1984. Zie b.v. ook Recreatie en toerisme 1984, 6: "Volkstuinen, spitten in de toekomst".

- Kamperen

Ofschoon de Haaglanden geen gebied bij uitstek is voor verblijfsrecreatie, is er blijkbaar toch wel behoefte aan kampeermogelijkheden, zoals ook afgeleid mag worden uit de vraag naar "recreatievolkstuinen", aanlegplaatsen voor jachten en, zoals sommige informanten vertelden, een kampeerplek bij een boerderij. Een van de bezochte bedrijven was mede in verband met tegenslag met het melkvee zo'n twintig jaar geleden begonnen met het aanbieden van kampeermogelijkheden. Men had een vergunning voor twintig plaatsen gekregen van de gemeente, om daardoor illegaal kamperen in deze omgeving tegen te gaan. Geleidelijk is deze veehouder, volgens eigen zeggen tegen de ambtelijke verdrukking in, omgeschakeld van een melkveebedrijf naar een camping. Dit is gepaard gegaan met de nodige investeringen en als hem de mogelijkheden worden geboden, zou hij in samenwerking met zijn kinderen zijn bedrijf wel verder willen uitbreiden. Evenals de geïnterviewde caravanstallers is hij van mening dat er veel vraag is naar kampeergelegenheid nabij steden. Daarbij gaan de gedachten niet uit naar campings met allerhande recreatieve voorzieningen maar meer naar een "rustieke camping" of kamperen bij de boer. "Ondanks het ontbreken van bordjes langs de weg weet men ons hier te vinden". De voor een belangrijk deel wat oudere bewoners van de caravans op dit bedrijf komen voornamelijk uit Den Haag en Leiden. In het zomerseizoen kamperen er ook regelmatig "trekkers" van elders.

Geconcludeerd kan worden, dat er in de Haaglanden voorzieningen voor recreatie op de land- en tuinbouwbedrijven voorkomen. De bezochte bedrijven zijn in zekere zin uniek. Maar we kregen wel de indruk dat er meer mogelijkheden in deze richting zijn dan nu worden benut. Een belangrijke rol hierin speelt het provinciaal en gemeentelijk beleid dat tot nu toe in het algemeen gekant is tegen penetratie van niet-agrarische ruimtegebruiksvormen in het landelijke gebied.

3.5 Bedrijven met verhuur van gebouwen e.d.

In steden is opslagruimte in het algemeen duur en voor zommige activiteiten te duur, zodat men uitwijkt naar goedkopere voorzieningen in het landelijke gebied. Daarbij gaat het vooral om volumineuze produkten, zoals bouwmaterialen, auto's en caravans. Vooral kassen doen vaak dienst om caravans te stallen, maar ook lege gebouwen van landbouwers worden hiervoor gebruikt. We hebben twee boeren en twee tuinders bezocht die ruimte voor stalling verhuurden. De twee boeren die in hun schuren caravans stalden, waren beiden ouder dan 50 jaar en hadden om verschillende redenen een groot deel van hun vee afgestoten. Toen de gebouwen leeg stonden, diende de vraag naar stallingsmogelijkheden zich zelf aan. Ze hoefden geen reclame te maken. Binnen een jaar was alle beschikbare ruimte verhuurd en vormde dit een aardige aanvulling op het inkomen dat ze uit andere bronnen waaronder nog de

agrarische produktie kregen: Een van hen zou de stallingsruimte graag willen uitbreiden om zodoende de vermindering van zijn inkomen als gevolg van het opruimen van de melkveestapel te kunnen compenseren. Hij kreeg echter van de gemeente geen vergunning om daarvoor een half-open loods te bouwen. De huidige situatie was de gemeentelijke autoriteiten al een doorn in het oog.

Hetzelfde was het geval bij één van de twee bezochte tuinders, maar dat neemt niet weg dat een groot deel van zijn kassen vol stond met caravans en boten. Verder had hij daarin nog min of meer provisorisch gedeelten afgetimmerd, die hij o.a. verhuurde als oefenruimte aan enige muziekbandjes. Ook bij de beide tuinders diende de vraag naar stalling zich zelf aan toen de kassen - om verschillende redenen - ten dele leeg kwamen te staan. Na aanvankelijk de bestaande gebouwen of kassen zonder veel aanpassingen voor de stalling te hebben gebruikt, ging men de zaak al spoedig meer professioneel aanpakken. Obstakels worden opgeruimd, de kassen worden geheel of gedeeltelijk vernieuwd en verhoogd en er werd een verharding in aangebracht. Een van de bezochte bedrijven heeft een kleine scheepshelling in de Vliet aangelegd, om de boten gemakkelijker uit het water te kunnen halen en te water te kunnen laten. Dit alles legaal, illegaal of oogluikend toegestaan door de gemeente. Verder stelde men na verloop van tijd ook stringentere regels op voor de huurders ten aanzien van het halen en brengen van de boot of caravan, de mogelijkheden om ter plekke reparaties uit te voeren en de betaling van de huursom. De verhuur is dan uitgegroeid tot een volwaardige bezigheid voor de betreffende boer of tuinder, die zeker in het vakantieseizoen nogal wat tijd vraagt. Vooral het transport in en uit de kas of schuur, zonder andere caravans te beschadigen, kost veel tijd. Toch is het lonend, getuige de opmerking van een van de tuinders:

> "Die caravans zijn een prima business. Je hoeft ze geen water en mest te geven en ook niet elke dag in de gaten te houden en toch leveren ze een aardig inkomen".

Uiteraard is dit afhankelijk van het aantal staanplaatsen dat men verhuurt. Bij de bezochte bedrijven varieerde dit van circa 50 bij een van de veehouders tot circa 400 bij een van de tuinders. Men bleek ook oor te hebben voor de belangen van de huurders:

> "Men zou bij de overheid eens meer rekening moeten houden met de wèrkelijke behoefte van de mensen. Zo trekken bijna de helft van mijn mensen er in de zomer regelmatig een weekend op uit, maar mogelijkheden voor weekendkamperen, zeker in deze omgeving, zijn er nauwelijks, terwijl er wel dagkampeerterreinen zijn waar veel minder belangstelling voor is".

Volgens informatie van de A.N.W.B. variëren de prijzen voor stalling van caravans tussen de ƒ 150,- en ƒ 600,- per jaar al naar gelang de duur van de stalling (winterseizoen of heel jaar) en de accomodatie (buiten-stalling, droge stalling, reparatiemogelijkheden e.d.). De prijzen bij de geïnterviewde boeren en tuin-

ders lagen rond de ƒ 300,- voor het hele jaar, waarvoor stalling in een kas of schuur werd geboden. De prijzen voor aanlegplaatsen voor boten langs de Vliet varieerden sterk, (tot circa ƒ 600,- per ligplaats) maar lagen wel aanmerkelijk beneden de kosten voor een ligplaats in een jachthaven (± ƒ 1.500,- per jaar). De indruk bestaat dat de markt zich min of meer heeft gestabiliseerd. Er is nu minder vraag naar stalling dan voorheen. Waarschijnlijk speelt de economische recessie daarbij een belangrijke rol. Volgens de informanten zijn degenen die bij hen de boot aanleggen of stallen voor het merendeel mensen die een jachthaven niet (meer) kunnen betalen. Er wordt naar hun zeggen ook minder gevaren dan voorheen en men trekt er minder vaak op uit met de caravan. Wel blijft er vraag bestaan naar stalling vlak bij de steden en dorpen, zoals ook bij de andere geïnterviewde boeren en tuinders bleek.

3.6 Bedrijven die loonwerk verrichten voor niet-agrariërs

In de Haaglanden zijn agrariërs die loonwerk verrichten voor hun collega's en er zijn er ook die dat regelmatig doen voor niet-agrariërs. Dit was onder meer het geval op drie bezochte bedrijven. Bij een van hen beperkte het niet-agrarisch loonwerk zich tot het frezen/ploegen van volkstuinen. De andere twee waren echte loonwerkbedrijven met rond de tien werknemers in dienst. Beide zijn ruim twintig jaar geleden met loonwerk begonnen, omdat hun agrarisch bedrijf te klein werd. De één omdat het bedrijf vlak tegen de stad aan lag en er geen mogelijkheden waren om uit te breiden, de andere omdat het bedrijf veel grond moest afstaan voor recreatieve doeleinden. Beiden zijn toen loonwerk voor agrariërs gaan verrichten. Al snel bleken de machines ook goed inzetbaar te zijn bij niet-agrarisch werk. In die tijd was er ook veel vraag naar, zowel bij aanleg en onderhoud van groenvoorzieningen als in de bouw. Tot nu toe is vooral het werk in de bouw sterk teruggelopen als gevolg van de economische recessie. In de groenvoorziening is volgens deze informanten nog wel voldoende werk evenals bij boeren.

Beide bedrijven hebben ondanks de sterke toename van het loonwerk ook de agrarische functie behouden. Op één bedrijf is zelfs sprake geweest om een sterke uitbreiding. Zowel op eigen grond als op grond van anderen - voornamelijk gronden met een niet-agrarische bestemming, die reeds in het bezit zijn van overheidsinstanties - teelt deze ondernemer voornamelijk snijmais. Daarnaast heeft hij nog graslanden in beheer. De snijmais en het gras worden voornamelijk voor kuilvoer verkocht aan omliggende veehouderijbedrijven. De benodigde werkzaamheden passen uitstekend op een loonwerkbedrijf, omdat de aanwezige machines dan beter kunnen worden benut. Op dit bedrijf heeft de toename van het loonwerk ertoe geleid dat de arbeidsintensieve agrarische produktie, (melkvee en aardappelen) is vervangen door kapitaalintensieve produktie (snij-

mais). Op het andere bedrijf is dit niet gebeurd. Zowel uit liefhebberij als om economische redenen is hier de melkveehouderij gehandhaafd en zelfs iets uitgebreid. Het werk wordt voornamelijk gedaan door de ondernemer en een van zijn loonwerkers. Dit geldt onder andere voor het melken, zodat de boer/loonwerker in feite minder gebonden is aan zijn bedrijf dan vele andere melkveehouders.

Op basis van de informatie van deze ondernemers als ook van andere geïnterviewde boeren zouden we kunnen concluderen, dat er nog wel mogelijkheden zijn voor boeren om loonwerk te verrichten buiten de agrarische sector, bijvoorbeeld bij aanleg en onderhoud van groenvoorzieningen. Vooral voor boeren met een klein bedrijf zou dit een goede aanvullende bron van inkomen kunnen zijn, tenminste wanneer het werk kan worden uitgevoerd met de machines die normaal op dergelijke bedrijven aanwezig zijn. Indien speciale of zwaardere machines aangeschaft moeten worden ligt de situatie anders, omdat dan in het licht van de agrarische produktie op het eigen bedrijf, gauw een overmechanisatie kan ontstaan, die moet worden gecompenseerd door meer loonwerk te gaan verrichten. Dit kan volgens onze informanten ten koste gaan van de agrarische produktie, terwijl het lang niet altijd zeker is dat deze investeringen voldoende rendement zullen afwerpen (P. de Jaeger, 1985).

3.7 Bedrijven, die keukenafval als veevoer gebruiken

Waar geproduceerd en geconsumeerd wordt, ontstaat afval. Het meeste afval van steden en dorpen verdwijnt op vuilnisbelten, in verbrandingsovens of op de composthopen van de VAM. Een deel daarvan is echter uitstekend geschikt als veevoer. Uit de informatie van twee bedrijven die voedselresten als veevoer gebruiken, blijkt, dat bijna alle wat grotere hotels, restaurants, ziekenhuizen en instellingen als bejaardentehuizen, hun schillen, etensresten e.d. niet in de vuilnisbak gooien, maar in de bak van een zogenaamd kliekjes- of swill-bedrijf. In Den Haag en omstreken zijn ongeveer vijf grotere kliekjes-bedrijven actief. Deze hebben een stilzwijgende overeenkomst dat ze elkaar niet zullen beconcurreren, omdat daarvan een prijsopdrijvend effect zou uitgaan. Wel hebben ze af en toe last van kleinere boeren die buiten dit akkoord staan.

Vroeger werden schillen e.d. niet alleen opgehaald bij grootverbruikers maar ook bij particulieren. De schillenboer was toen een normaal verschijnsel in de straten van stad en dorp. In de jaren vijftig is hij daaruit verdwenen, enerzijds omdat het te duur was, anderzijds omdat steeds meer mensen de schillen, het oude brood e.d. bij de andere welvaartsresten in de vuilnisbak deponeerden. Onder invloed van de economische recessie en een groter milieubewustzijn is echter de schillenboer weer terug van weggeweest. (Zie o.m. Boerderij: 29 aug. 1984). Het is echter niet meer de boer zelf die de schillen haalt bij particulieren. Dat wordt gedaan door kleine ondernemers of werknemers van meestal ge-

subsidieerde "kringloopcentra" e.d., die het voer verkopen aan boeren.

Volgens de twee boeren die hierover zijn geïnterviewd, is er alleen ruimte op de "schillenmarkt", wanneer meer particulieren hun etensresten gescheiden gaan bewaren. Scheiding bij de bron is noodzakelijk, want het is niet meer mogelijk om de varkens hun kostje op te laten scharrelen op de vuilnisbelt, zoals een van de boeren vroeger nog heeft gedaan, want door de "vervuiling" met plastics en chemisch afval zou daar nu geen varken meer vet van worden. Omdat in het ophalen van keukenafval bij particulieren relatief veel tijd gaat zitten is het voor een economisch rendabele exploitatie gewenst, dat er een goed functionerend ophaal- en distributiesysteem wordt opgezet, zoals onder meer blijkt uit ervaringen in Arnhem. Ook het ophalen bij de bedrijven en instellingen kost al veel tijd. De twee boeren waren hier tussen de 25 en 50 uur per week mee bezig, meestal 's morgens vroeg en in de namiddag. Soms betaalden ze wat voor het voer, soms bleef het beperkt tot een fooi aan degene die de bakken vulde.

Het afval wordt grofweg geselecteerd op soort en kwaliteit, bijvoorbeeld brood en schillen apart van etensresten. Om sanitaire redenen is het voeren van keukenafval gebonden aan regels en vergunningen: Zo moet bijvoorbeeld al het natte keukenafval worden gesteriliseerd. Op één bedrijf werden groenteafval, schillen e.d. gevoerd aan koeien. Daardoor kon men op dit bedrijf een nogal hoge veedichtheid handhaven (40 à 50 koeien op 15 ha grasland). Op dit bedrijf werden ook varkens gevoerd. Deze kregen alleen schillen. Men had genoeg voer of zoals de boer zei: "We hoeven niet zuinig te voeren, zoals mesters die alleen duur meel voeren". Ze hadden dus nog mogelijkheden tot uitbreiding van de varkensstapel. De andere boer voerde nog wat meel bij, voornamelijk om bepaalde tekorten aan voedingsstoffen aan te vullen. Daarvoor liet hij regelmatig monsters van het voer nemen door een meelfabriek. De varkens op deze bedrijven worden op een zwaarder gewicht afgeleverd aan de slagerij dan die van "normale" bedrijven (ca. 150 kg i.p.v. ca. 90 kg). Het zijn vette varkens die vooral bestemd zijn voor export.

Ondanks de kosten die deze boeren moeten maken voor het ophalen van het voer (vrachtauto en sterilisatieketels), waren ze van mening dat een "meelboer" ongeveer het dubbele aantal varkens moet mesten om een vergelijkbaar inkomen te halen. Het aantrekkelijke van hun bedrijf vonden de boeren dat ze niet altijd tussen de varkens, maar ook veel tussen de mensen zaten, al kostte het hun wel veel tijd en moesten ze 's morgens vroeg op pad.

3.8 Bedrijven met relatief veel "losse grond"

Bij de steden en dorpen in het studiegebied ligt nogal wat grond, die een niet-agrarische bestemming heeft of waarvan men verwacht dat die een dergelijke bestemming zal krijgen.(Huethorst, 1983). Een deel van deze grond is al eigendom van gemeentelijke

of andere overheidsinstellingen of van niet-agrariërs. Om ten tijde van de realisering van de niet-agrarische bestemming de grond ter beschikking te hebben, wordt deze grond aan boeren op jaarbasis verpacht, soms voor een flink bedrag verhuurd en soms ook "om niet" in gebruik gegeven.

Bij vier bedrijven die in dit onderzoek zijn betrokken, was deze grond voorheen eigendom geweest van het bedrijfshoofd. Omdat de realisatie van de niet-agrarische bestemming nog op zich liet wachten, hadden ze de grond nog in gebruik. Ze betaalden voor grond, die ze nog enige jaren in gebruik mochten houden, een (bescheiden) pachtsom. Deze grond werd in het algemeen gewoon geëxploiteerd. De grond, die men binnen een jaar moet afstaan, heeft men om-niet in gebruik en wordt vaak minder intensief benut. Een van de boeren, wiens gehele bedrijf door de gemeente was opgekocht, maar die nog wel een groot deel daarvan in gebruik had, was gestopt met boeren, op het houden van wat jongvee en schapen na. Een deel van de grond die hij nog tot zijn beschikking had, verhuurde hij voor een relatief hoge prijs aan een andere veehouder. Een andere boer had ten dele op basis van het geld dat hij had ontvangen voor zijn bedrijf, een nieuw bedrijf in de omgeving gekocht, waarop zijn zoon boerde. Zijn grond had hij nog voor een groot deel in gebruik. De helft was grasland, waarvan de opbrengst werd benut voor zijn eigen veestapel, die hij geleidelijk inkromp en voor de veestapel op het bedrijf van zijn zoon. De rest was bouwland, dat deels werd bewerkt door een loonwerker en deels werd verhuurd aan andere boeren.

Beide voornoemde boeren waren rond de 60 jaar toen hun bedrijf werd gekocht door de gemeente. Voor hen was dit een goede reden om zelf met actief boeren op te houden. De twee andere, wat jongere boeren waren niet geheel maar slechts gedeeltelijk uitgekocht. Voor hen was dit geen reden om op te houden met boeren. Beiden hebben het verlies van cultuurgrond weer gecompenseerd door aankoop elders. Beiden probeerden nog zoveel mogelijk opbrengst te halen van de grond die binnen afzienbare tijd voor niet-agrarische doeleinden zou worden gebruikt. Voor de een was dit hooi en kuilgras voor de ander snijmais.

Eèn van hen was trouwens van mening dat het beter was in één keer uitgekocht te worden dan gedeeltelijk of in etappes, waarbij men nog een tijd een deel van de verkochte grond in gebruik mag houden. Zulke bedrijven kwijnen volgens hem weg en dat noemde hij een "vernedering voor de boerenstand". Hijzelf had het trouwens niet zo ver laten komen.

Een aantal bezochte bedrijven heeft grond verloren bij de aanleg van het vliegveld Ypenburg. Dit verlies werd onder meer gecompenseerd doordat deze bedrijven sinds die tijd een deel van Ypenburg "onderhouden", hetgeen op dit moment betekent dat ze het hun toegewezen stuk grasland om-niet in gebruik hebben, waarbij ze zich moeten houden aan enige beheersvoorschriften. Voor een aantal bedrijven is deze grond uitermate belangrijk. Wanneer ze de opbrengst ervan zouden moeten missen, zou dit hun continuïteit ernstig in gevaar brengen.

Voor één bedrijf dat is bezocht, speelt deze continuïteitsvraag bijna jaarlijks. Deze veehouder heeft 14 ha in vaste pacht en ongeveer even veel in losse "pacht". Hij pacht onder andere van het Bureau Beheer Landbouwgronden op basis van een tweejaarlijks contract. Daarnaast huurt hij grond van niet-agrariërs in toekomstig stedelijke gebieden. De vraag naar los land in het studiegebied is zo groot dat hij aan de laatstgenoemden 3 à 4 keer zo veel moet betalen als aan BBL. Alleen om deze reden al probeert hij maximaal profijt te trekken van het gehuurde land. Dit is ook van belang, zegt hij, met het oog op de continuïteit. Hij heeft een naam hoog te houden, zodat hij ook in de toekomst losland krijgt aangeboden. Een groot deel van het gehuurde land ligt op grote afstand van de bedrijfsgebouwen. Daar weidt deze boer zijn jongvee. Het meeste werk op deze percelen, zoals maaien en sloten, wordt gedaan door anderen, waaronder de eigenaren. Organische mest haalt hij bij bedrijven in de directe omgeving van deze grond. Op deze wijze beperkt hij het rijden naar deze percelen tot het hoogstnoodzakelijke, zoals transport van het jongvee en regelmatig toezicht houden.

Twee bedrijven hadden grond in beheer in recreatiegebieden. Bij een van hen gebeurde dit op basis van een globaal contract, waarin ook het onderhoud van een aanliggend parkeerterrein was begrepen. Doordat in de loop der tijd het ambtelijk toezicht is toegenomen is volgens hem de kwaliteit van zijn werk achteruitgegaan.

> "Vroeger verving ik een kapotte paal op eigen initiatief, nu moet ik wachten op opdrachten van een ambtenaar".

Op zichzelf had deze veehouder er geen bezwaar tegen om op te treden als een soort parkwachter, als hij maar voldoende vrijheid van handelen zou houden.

Eén bedrijf dat zich heeft ontwikkeld tot een loonwerkbedrijf, heeft her en der in Zuid-Holland grond met een niet-agrarisch bestemming in beheer. Deze activiteit is in de loop der tijd sterk gegroeid, min of meer in wisselwerking met de groei van het loonwerkbedrijf. Soms gebeurt het beheer op basis van het te verrichten loonwerk, soms wordt de opbrengst gedeeld met de eigenaar. Indien mogelijk en toegestaan teelt deze ondernemer mais op deze grond. Zo nodig verbetert hij de grond o.a. door te draineren. De mais wordt in het algemeen verkocht aan veehouders in de directe omgeving van de betreffende percelen. Dit geldt ook voor het gras dat hij haalt van de graslanden, die hij in beheer heeft. De overheidsinstellingen en particulieren geven hun grond bij hem in beheer omdat hij de nodige kennis, machines en mensen heeft. Zeer belangrijk is echter ook dat ze weten, dat ze te allen tijde over de grond kunnen beschikken en het niet aan hem kwijtraken of zoals hijzelf zei:

> "Wanneer je grond aan boeren geeft, dan bijten ze zich erin vast; zeker wanneer het "tijdelijke" gebruik wat langer duurt. Geleidelijk aan wordt het bedrijf er dan op aangepast. De

dreiging van een pachtcontract wordt daarmee voor de eigenaren steeds groter en dat is nu net wat deze niet willen".

Deze ondernemer kan zich door de omvang van zijn agrarische en niet-agrarische loonwerkactiviteiten veel flexibeler opstellen.

Uit de verkregen informatie komt naar voren dat er in het studiegebied nogal wat grond op jaarbasis wordt verhuurd. Overheidsinstellingen brengen in het algemeen een redelijke of zelfs geen huur in rekening. Daarentegen vragen particulieren aanzienlijke bedragen, die duiden op een grote vraag naar grond in het studiegebied. Dit komt overeen met de resultaten van de enquête-1982, waaruit onder meer blijkt dat veel boeren los land huren (Van der Ploeg, 1985).

4. Conclusies en aanbevelingen

Uit eerder onderzoek in de Haaglanden (Huethorst, 1981 en Van der Ploeg, 1985) blijkt, dat veel boeren en tuinders in dit gebied nadelen ondervinden van de stedelijke omgeving waarin ze wonen. Ze kunnen grond kwijtraken voor stedelijke doeleinden en er komt weinig vrij voor bedrijfsvergroting. Schaalvergroting en modernisering van de bedrijven kunnen zo in de knel komen en daarmee ook de inkomensvorming. Uit de genoemde onderzoekingen komt naar voren dat veel cultuurgrond in de Haaglanden in gebruik is bij hobbyboeren of eigendom is van particulieren en overheidsinstellingen, die deze grond hebben verworven met het oog op toekomstige niet-agrarische bestemmingen. Vaak worden dan de noodzakelijke veldwerkzaamheden verricht door een loonwerker, zoals bleek uit de gehouden gesprekken. Voor de boeren in het gebied zou het aantrekkelijker zijn wanneer zij de grond met een toekomstige niet-agrarische bestemming zo lang mogelijk, d.w.z. tot aan de realisering van deze bestemming, zouden kunnen exploiteren. Volgens de informanten zien de eigenaren hiervan vaak af omdat ze het gevaar lopen dat een langdurig pachtcontract moet worden afgesloten en ze dus niet te allen tijde over de grond kunnen beschikken. Ruimere mogelijkheden in de pachtwet voor kortlopende pachtcontracten zouden waarschijnlijk tot voordeel kunnen strekken van de boeren in gebieden binnen de stedelijke invloed.

Verder laat de situatie op enkele bezochte bedrijven zien dat het goed mogelijk is grond met een niet-agrarische functie waarop nog enige agrarische produktie mogelijk is (bijvoorbeeld in recreatiegebieden) in beheer te geven bij landbouwbedrijven. Gezien de reactie van een van de geïnterviewde boeren is het belangrijk, dat dan in de beheerscontracten voldoende ruimte voor eigen verantwoordelijkheid van de betreffende boeren wordt gelaten, zoals ook de ontwikkelingen rond de Relatienota laten zien. Ook daarmee zou dus enigszins kunnen worden tegemoetgekomen aan de grote vraag naar grond in het studiegebied. Zolang echter de stedelijke bevolking ruimte blijft vragen om te kunnen wonen, werken en recreëren, zal de afname van het beschikbare areaal cultuurgrond een van de grootste problemen blijven vormen voor de land- en tuinbouw in gebieden binnen de stedelijke invloedssfeer.

Uit de resultaten van dit onderzoek moge echter duidelijk zijn geworden dat er ook boeren en tuinders zijn, die profiteren van de aanwezigheid van grote bevolkingsconcentraties in de nabijheid van hun bedrijf. Verkoop van produkten rechtstreeks aan de consument, verhuur van grond en gebouwen voor stalling, opslag, volkstuin of om te kamperen, alsmede het gebruik van keukenafval uit de steden en dorpen als goedkoop veevoer kunnen blijkbaar een goede aanvullende inkomensbron vormen voor boeren en tuinders nabij steden. Verder zijn er relatief veel agrariërs die nog een an-

der beroep hebben naast dat van boer of tuinder. Ook uit andere regionale onderzoekingen blijkt dat dit meer voorkomt dan uit landelijk beschikbare gegevens kan worden afgeleid. Meer informatie op dit punt zou wenselijk zijn, waarbij gedacht kan worden aan het verzamelen van aanvullende gegevens via de jaarlijkse landbouwtellingen.

Uit de informatie die is verkregen van de 26 geïnterviewde boeren en tuinders blijkt dat de meesten zijn gaan zoeken naar aanvullende inkomensbronnen omdat hun bedrijf door stedelijke uitbreidingen te klein was geworden. Men heeft dan meestal in een richting gezocht die aansloot op de agrarische produktie op het bedrijf. Ook de interesses speelden daarbij een belangrijke rol, niet alleen die van de boer of tuinder zelf maar ook van zijn gezinsleden, in het bijzonder van zijn echtgenote. Zij bepaalde bijvoorbeeld in sterke mate de aard en de omvang van de verkoop aan huis. Voorzieningen voor de paardesport vonden vaak hun oorsprong in de hobby van de boer.

Niet alleen de situatie op het bedrijf - de aanbodkant - was bepalend voor de introductie en ontwikkeling van niet op agrarische produktiegerichte activiteiten, maar ook de omgeving van het bedrijf, - de vraagkant - zoals de ligging van het bedrijf ten opzichte van potentiële klanten en hun wensen. Vooral het verhuren van grond en gebouwen begon bij de betreffende bedrijven vaak doordat de vraag zich letterlijk aandiende.

Op de meeste bezochte bedrijven heeft men de nieuwe activiteiten na verloop van tijd professioneel aangepakt. Het is niet meer iets dat tussen de bedrijven door moet gebeuren, maar het wordt ingepast in de totale bedrijfsvoering en in sommige gevallen zelfs een centrale plaats gaan innemen. Uit de gesprekken ontstond echter niet de indruk dat er sprake is van een automatisme, in de zin dat wanneer men één keer was begonnen aan een niet-agrarisch bedrijf, bijvoorbeeld van verkoop van aardappelen tot een "boerderijwinkel" of van een paardestal tot een manege. Ook betekende de introductie van een nevenactiviteit niet dat men in de loop der tijd automatisch meer nevenactiviteiten ging ontplooien: Combinaties van uiteenlopende activiteiten kwamen op de bedrijven in de Haaglanden weinig voor. Er kan dus niet gesproken worden van een éénduidige ontwikkeling van nevenactiviteiten op agrarische bedrijven nabij steden. De ontwikkeling van de niet-agrarische produktie is, evenals die van de agrarische produktie, van vele factoren afhankelijk, waarbij waarschijnlijk de ambities van de boer of tuinder en zijn echtgenote het meest bepalend zijn.

Zoals Van der Ploeg (1984) stelt in zijn publikatie "Een aparte agrarische bedrijfsstijl in de stedelijke nabijheid", valt er in de agrarische wereld waarschijnlijk maar weinig prestige te ontlenen aan activiteiten buiten de agrarische produktie. Ook voor de buitenwereld dragen deze activiteiten op land- en tuinbouwbedrijven eerder het stempel van "rommelen in de marge" dan van een volwaardige bedrijvigheid. Tegen deze achtergrond is het opvallend dat bijna alle geïnterviewde boeren en tuinders de combinatie

van activiteiten zeer positief beoordeelden. Hierbij moet worden opgemerkt dat het gaat om een bijzondere categorie agrariërs: allen verdienden een redelijke boterham of in elk geval het beleg daarop met de niet op de agrarische produktie gerichte activiteiten. Dit positieve oordeel gevoegd bij het feit dat nogal wat boeren en tuinders in de Haaglanden zich niet alleen richten op de agrarische produktie wettigen de conclusie dat menging van functies op agrarische bedrijven mogelijk is. Maar, welke mogelijkheden zijn er dan nog?

Uitbreiding van verkoop aan huis, afgezien wellicht van eigen produkten, is niet te voorzien. Integendeel, vanuit de reguliere detailhandel in voedingsmiddelen wordt steeds meer druk op de overheid uitgeoefend en de zogenaamde boerderijverkoop meer aan banden te leggen (Ministerie van Economische Zaken, 1985).

Ook is er volgens de informanten niet veel ruimte op de "kliekjesmarkt", tenzij een goed functionerend systeem wordt opgezet om voor veevoer bruikbaar afval van kleine keukens en particulieren op te halen en te verwerken.

Wel mag op grond van de verkregen informatie worden aangenomen dat er nog mogelijkheden zijn in de recreatieve sfeer, zoals stallen en weiden van paarden, verhuur van grond voor volkstuinen, kamperen en logeren bij de boer en in het verhuren van grond en gebouwen voor opslag en stalling. Zo kunnen gebouwen en kassen die om welke reden dan ook niet meer gebruikt (kunnen) worden, toch nog een aardige bijverdienste opleveren. Wil men meer dan dat, dan zijn in het algemeen aanpassingen nodig, die vaak aanzienlijke investeringen vergen. Het is de vraag of deze wel altijd even zinvol zijn of zoals een van de informanten het verwoordde:

> "Een boer die erbij gaat prutsen, verliest gauw geld in het bedrijf. Je ziet soms dat grote investeringen worden gedaan voor een nevenfunctie, terwijl noodzakelijke kleine investeringen voor de agrarische produktie achterwege blijven".

Een ander probleem vormt het verkrijgen van de benodigde vergunningen. Bijna alle geïnterviewde boeren en tuinders klaagden over de regelzucht van de overheid of zoals iemand zei:

> "Je moet slim en vasthoudend zijn om in het landelijke gebied iets tot stand te brengen dat niet zuiver agrarisch is".

Dit geldt vooral wanneer men zich meer professioneel wil toeleggen op een niet-agrarische activiteit, in het bijzonder wanneer gebouwen moeten worden aangepast of het grondgebruik gaat veranderen (bij volkstuinen of kampeerterreinen), waardoor de niet-agrarische bedrijvigheid zichtbaar wordt in het omliggende agrarische landschap. Het ruimtelijke beleid is er echter wel op gericht de recreatieve mogelijkheden in gebieden binnen de stedelijke invloedssfeer te vergroten. Om dit te bereiken is een meer flexibele opstelling van de overheden gewenst en zou meer kunnen worden ingehaakt op het benutten van bestaande mogelijkheden op

agrarische bedrijven. Dit zou zich dan niet moeten beperken tot "rommelzones" in stadsrandgebieden, die zijn voorgesteld in het Jaarverslag 1983 van de Rijks Planologische Dienst, maar zich moeten uitstrekken over een groter deel van het landelijke gebied. Wanneer meer stedelingen hun vrije tijd en vakanties dichter bij huis gaan doorbrengen, zou dit kansen bieden voor boeren en tuinders in gebieden onder stedelijke invloed om de relatief geringe mogelijkheden tot uitbreiding van de agrarische produktie te compenseren door dienstverlening aan niet-agrariërs, zoals nu bijvoorbeeld veel boeren op Walcheren doen. Het verdient aanbeveling de mogelijkheden hiertoe te beproeven in het kader van de te ontwikkelen Randstad Groenstructuur, onder andere door geïnteresseerde agrariërs te betrekken bij de planvorming, de uitvoering en het beheer van recreatievoorzieningen.

Niet alleen een toleranter en stimulerend planologisch beleid, maar ook een meer positieve opstelling van landbouworganisaties en -instellingen, waaronder het Ministerie van Landbouw, zouden ertoe kunnen bijdragen dat menging van agrarische met niet-agrarische activiteiten op land- en tuinbouwbedrijven meer wordt dan een (stads-)randverschijnsel dat het momenteel nog is.

Literatuur

Cortenraad, R.:
De Haaglanden; Sociologische aspecten van de land- en tuinbouw onder stedelijke invloed.
Den Haag, 1982 (LEI - Interne Nota 272)

Graaff, G.C. de:
De afzetstructuur van consumptieaardappelen.
Den Haag, 1981 (LEI-publikatie 2.149)

Huethorst, B.T.M.:
De Haaglanden; een onderzoek naar de invloed van planologische bestemmingen op de agrarische ontwikkeling in een Randstadgebied.
Den Haag, 1983 (LEI-publikatie 2.166)

Jaeger, P. de:
Geen loon naar werk voor de loonwerker.
Landbouwkundig tijdschrift, maart 1985

Loeffen, G.M.J.:
Boerinnen en tuindersvrouwen in Nederland.
Den Haag, 1984 (LEI-publikatie 2.168)

Ministerie van Economische Zaken.
Boerderijverkoop
Den Haag, 1985

Ploeg, B. van der:
Een aparte agrarische bedrijfsstijl in de stedelijke nabijheid?
Den Haag, 1984 (LEI - Mededelingen 317)

Ploeg, B. van der:
Boeren en tuinders in de Haaglanden over hun stedelijke omgeving.
Den Haag, 1985 (LEI - publikatie 2.174)

Rijks Planologische Dienst.
Jaarverslag 1983 hoofdstuk 1: Ruimtelijke Planning in de stadsrandzone.
Den Haag, 1984

Willems, J.C.J.:
Volkstuinen, spitten in de toekomst.
Recreatie en Toerisme, juni 1984

Bijlagen

Bijlage 1. Toelichting op enkele gehanteerde begrippen

1. Telplichtige geregistreerden

De bij de Stichting Uitvoering Landbouwmaatregelen (STULM) in de administratie opgenomen personen met een agrarisch bedrijf van minstens 10 standaardbedrijfseenheden.

2. Beroepsgroepen

Hoofdberoepsbedrijven = A + B -bedrijven

A: het bedrijfshoofd besteedt zijn arbeidstijd geheel aan het agrarisch bedrijf;
B: meer dan de helft van de arbeidstijd wordt aan het agrarisch bedrijf besteed, tevens heeft het bedrijfshoofd een nevenberoep.

Nevenbedrijven = C, D en S-bedrijven

C: minder dan de helft van de tijd wordt aan het agrarisch bedrijf besteed.
D: rustende agrariërs en rustende niet-agrariërs met grondgebruik en/of vee.
S: speciale of afwijkende bedrijven.

3. Standaardbedrijfseenheden = sbe

Standaardbedrijfseenheden zijn een maat voor de economische betekenis van agrarische bedrijfstakken op basis van de benodigde inzet van arbeid, grond en kapitaal. Ook de omvang van een agrarisch bedrijf of een bedrijfsonderdeel daarvan in sbe uitgedrukt. Voor meer informatie hierover zie LEI - Mededelingen no. 273 en 290.

Voornaamste gewassen en dieren

	Sbe per ha		Sbe per dier
Granen	2,5	Jongvee	0,7
Aardappelen	6,0	Melkkoeien	2,5
Suikerbieten	6,5	Mestvee	0,7
Spruitkool	19	Mestvarkens	0,18
Snijmais	3,5	Fokzeugen	1,4
Grasland	1,0	Lammeren en schapen	0,3
Tomaten verwarmd	300	Leghennen (100 stuks)	1,3
Komkommers verwarmd	310	Slachtkuikens (1000 stuks)	3,5
Rozen	500		
Trosanjers	420		
Chrysanten	380		
Potplanten	950		

4. Bedrijfstypen

Afhankelijk van het percentage sbe dat per bedrijf voor de bedrijfstakken akkerbouw, rundveehouderij, tuinbouw en intensieve veehouderij aanwezig is, zijn de bedrijven in het studiegebied ingedeeld in de volgende bedrijfstypen:

1. glastuinbouw : 60% of meer van de sbe voor glastuinbouw.
2. tuinbouw open grond : 40% of meer van de sbe voor tuinbouw open grond.
3. fruitteelt : 40% of meer van de sbe voor fruitteelt.
4. akkerbouw : 40% of meer van de sbe voor akkerbouw.
5. zuiver rundveehouderij : 80% of meer van de sbe voor rundveehouderij.
6. overwegend rundveehouderij : 60-80% voor rundveehouderij.
7. intensieve veehouderij : 40% of meer van de sbe voor intensieve veehouderij.
8. overige bedrijven.

Bijlage 2. Indeling van beroepen naar enige categorieën

1. Beroepen, uitgeoefend op land- en tuinbouwbedrijven en samenhangend met de nabije stedelijke bevolking
manege/stalhouder, schillenboer, tuincentrum, verkoop aan huis, verhuur gebouwen voor stalling, volkstuincomplex, recreatiebedrijf

2. Beroepen waarbij de werkzaamheden worden verricht op land- en tuinbouwbedrijven
tuinarbeider, landarbeider, loonwerker, deelteler, bedrijfsleider

3. Beroepen, waarbij men (bijna) dagelijks op land- en tuinbouwbedrijven komt
veehandelaar, veevoerhandel, overige handel, taxateur, melkrijder, monsternemer, landbouwvoorlichter, bouw van kassen, hengstenhouder

4. Beroepen in de agrarische sector, waarbij men niet bijna dagelijks op land- en tuinbouwbedrijven komt
veilingarbeider, veilingbestuur, poldermachinist, waterschapsbestuur, agrarische export/handel, agrarische industrie (zuivelfabriek e.d.) slachthuis, koelhuis, aardappelsorteerbedrijf, bestuur landbouworganisatie, marktinspecteur

5. Beroepen die niet op land- en tuinbouwbedrijven of direct daaraan gekoppelde bedrijven en instellingen worden uitgeoefend

detailhandel in niet-agrarische produkten (inclusief slagers, bloemisten, bakkers, melkslijters e.d.), groothandel en expeditie van niet-agrarische produkten, niet-agrarische industrie, bouwbedrijven/aannemer, bouwvakker niet-agrarische dienstverlening (banken e.d.), transportbedrijven, autohandel, -reparatie en -sloop, horecabedrijven, overheidsinstellingen (gemeente-, provinciaal bestuur, niet-agrarische diensten en instellingen)

6. Huisvrouwen en personen met een uitkering
huisvrouwen, AAW, WAO, studerenden

N.B. In sommige gevallen was het op grond van de beschikbare informatie niet duidelijk bij welke categorie het betreffende beroep/bedrijf moest worden ingedeeld: b.v. vertegenwoordiger (agrarisch of niet-agrarisch?) verkoop van planten (aan huis of detaillist of groothandel?) In deze gevallen zijn de bedrijven zoveel mogelijk ponds-pondsgewijze over de in aanmerking komende categorieën verdeeld.

Bijlage 3. Overzicht van de bezochte bedrijven

Bedrijf	Bedrijfstype	Verkoop aan huis	Paarde-sport	Overige recreatie	Stalling e.d.	Loon-werk	Losse grond	Kliekjes
1	Akkerbouw	x						
2	Akkerbouw	x		x		x		
3	Akkerbouw	x		x				
4	Akkerbouw/Rundvee	x						
5	Akkerbouw/Rundvee		x			x	x	
6	Akkerbouw/Rundvee	x						
7	Rundvee				x			
8	Rundvee	x	x				x	
9	Rundvee			x				
10	Rundvee		x				x	
11	Rundvee		x					
12	Rundvee		x		x			
13	Rundvee		x				x	
14	Rundvee						x	
15	Rundvee						x	
16	Rundvee						x	
17	Rundvee	x		x		x		
18	Rundvee/Intens.veeh.	x						
19	Rundvee/Intens.veeh.	x		x			x	
20	Rundvee/Intens.veeh.							x
21	Intensieve veeh.	x						
22	Intensieve veeh.		x					x
23	Glastuinbouw	x						
24	Glastuinbouw	x			x			
25	Glastuinbouw	x		x				
26	Glastuinbouw	x		x	x			