HET GEZINSBEDRIJF ALS ONDERDEEL VAN DE AGRARISCHE BEDRIJFSKOLOM

M.T.G. Meulenberg

1. Inleiding

Viaene geeft een systematische en grondige analyse van de factoren die thans de plaats van het gezinsbedrijf als onderdeel van agribusiness-complexen beïnvloeden: de concentratie in de distributie, de stagnerende consumentenvraag, biotechnologische ontwikkelingen en wijzigingen in het Gemeenschappelijk Landbouwbeleid.

De specialisatie van landbouwbedrijven heeft volgens Viaene de kwetsbaarheid van de bedrijven vergroot en werkt diversificatie van landbouwondernemingen in de hand. Dit laatste vergroot de belangentegenstellingen tussen landbouwondernemingen.

Viaene verwacht als gevolg van de uitbouw van het agribusinesscomplex een afnemende marge en minder beslissingsmacht voor landbouwproducenten. Hij schetst een helder beeld van de ontwikkelingen in agribusinesscomplexen die belangrijke gevolgen hebben voor het gezinsbedrijf in de landbouw. Zijn betoog roept de volgende vragen op:

- kan meer inzicht worden verkregen in de wijze waarop agrarische gezinsbedrijven reageren op bepaalde ontwikkelingen in agribusiness-complexen?
- leiden de gesignaleerde ontwikkelingen in agribusiness-complexen altijd tot vermindering van marge en beslissingsmacht van landbouwproducenten?

In relatie tot beide vragen wil ik enkele punten naar voren brengen als aanvulling op de interessante beschouwing van Viaene.

2. Reacties van agrarische gezinsbedrijven op ontwikkelingen in agribusiness-complexen en hun gevolgen voor de beslissingsmacht van landbouwers

De economische mogelijkheden van het agrarisch gezinsbedrijf zullen moeten worden beoordeeld in het licht van de functie die dit bedrijf vervult (kan vervullen) in een agribusiness-complex. Een concretisering van dit uitgangspunt in praktijksituaties vereist antwoorden op de volgende vragen:

- welke functies zal een agribusiness-complex, daarin begrepen het agrarisch gezinsbedrijf, moeten vervullen om het gekozen marktsegment met produkten en diensten van hoogwaardige kwaliteit tegen concurrerende prijzen te bedienen?
- welke functies kunnen hierbij het best door het agrarisch gezinsbedrijf worden vervuld?
- welke relaties zullen tussen het agrarisch gezinsbedrijf en de overige ondernemingen van een agribusiness-complex ontstaan om de functie-vervulling van het totaal te optimaliseren?

Hoewel het antwoord op deze vragen van geval tot geval specifiek onderzoek vereist, lijken in dit kader de volgende algemene stellingen gewettigd.

2.1 Marktgerichtheid als voorwaarde voor succes in de westerse markten van landbouwprodukten en voedingsmiddelen maakt marketing, logistiek en kwaliteitsbewaking tot zeer belangrijke functies van agribusiness-complexen

Deze functies kunnen door gezinsbedrijven slechts in beperkte mate zelfstandig worden uitgeoefend vanwege de atomistische marktstructuur afboerderij. Zij zullen door andere ondernemingen in het agribusiness-complex, zoals verwerkende industrie en groot- en kleinhandel, worden vervuld. Het agrarisch gezinsbedrijf zal daarom op deze punten zijn activiteiten moeten afstemmen op die van de andere ondernemingen in het agribusiness-complex.

2.2 De technologische vernieuwing van het produktieproces die nodig is om als agribusiness-complex te kunnen concurreren, vereist een innoverende en efficiënte toeleverende industrie

Het gezinsbedrijf moet daarom steunen op toeleverende ondernemingen die de capaciteiten hebben om nieuwe technieken voor het landbouwbedrijf te ontwikkelen. De kwaliteit van de infrastructuur van het agribusiness-complex is dan ook van groot belang voor het functioneren van het gezinsbedrijf. In diverse agribusiness-complexen heeft de landbouwonderneming zich gespecialiseerd op de produktie van een beperkt aantal plantaardige/dierlijke produkten. Met deze specialisatie is een overdracht van functies naar voorliggende of opvolgende schakels in de bedrijfskolom samengegaan. Deze overdracht van functies aan andere schakels in de bedrijfskolom versterkt de behoefte aan integratie van de besluitvorming over de keten. Op het agrarisch gezinsbedrijf groeit het relatief belang van planning en beheer van inkoop, produktie en afzet ten opzichte van de fysieke uitvoering van het produktieproces. De landbouwer wordt in die zin meer ondernemer.

2.3 De kracht van de landbouwonderneming in agribusiness-complexen is afhankelijk van de verticale en horizontale concurrentiepositie in de bedrijfskolom

Het *verticaal* concurrentievermogen van de landbouwonderneming wordt bepaald door:

- de mate waarin het landbouwbedrijf beter in staat is om bepaalde functies te vervullen dan voorgaande/opvolgende ondernemingen in de bedrijfskolom,
- de mate waarin de functies die door het landbouwbedrijf worden uitgeoefend een meer centrale rol vervullen in het uiteindelijk resultaat van een agribusiness-complex.

De machtspositie van het agrarisch gezinsbedrijf is dus afhankelijk van de mate waarin het gezinsbedrijf unieke kwaliteiten bezit voor het totale agribusiness-complex. Specialisatie als zodanig hoeft dan ook geen

verzwakking van de machtspositie van landbouwondernemingen in het agribusiness-complex te betekenen. Bij landbouwprodukten die de consument in onverwerkte vorm bereiken, zoals verse tuinbouwprodukten en vers vlees, lijkt de bijdrage van het landbouwbedrijf kritischer voor het succes van het agribusiness-complex dan bij landbouwprodukten die een aanmerkelijke verwerking ondergaan voordat zij de consument bereiken, zoals tarwe en suikerbieten. Ook bij landbouwprodukten die hun waarde voor de consument mede ontlenen aan de specifieke produktiewijze, zoals alternatief geteelde landbouwprodukten, levert het landbouwbedrijf een unieke bijdrage aan het resultaat van het agribusiness-complex.

Het *horizontale* concurrentievermogen van het agrarisch gezinsbedrijf ten opzichte van andere landbouwbedrijven is afhankelijk van:

- de mate waarin het gezinsbedrijf bepaalde functies beter kan vervullen dan niet-gezinsbedrijven;
- de mate waarin gezinsbedrijven hun activiteiten beter kunnen inpassen in de totale planning van een agribusiness-complex dan andere agrarische bedrijfstypen.

Het eerste punt vereist in het bijzonder een bekwame en goed gemotiveerde agrarische ondernemer. Het tweede punt onderstreept nogmaals de noodzaak van een goede infrastructuur voor afzet en logistiek.

2.4 Terwijl de horizontale en verticale concurrentieposities de economische mogelijkheden van gezinsbedrijven in agribusiness-complexen bepalen, is de concrete actualisering van deze mogelijkheden ook afhankelijk van:

- voldoende onderhandelingsmacht;
  Deze eis onderstreept de noodzaak van coöperatieve ondernemingen die naar kwaliteit en doelmatigheid een leidende rol in de markt kunnen vervullen.
- de mogelijkheid om op andere agribusiness-complexen over te stappen;
  Alternatieve afzetmogelijkheden en flexibiliteit in de bedrijfsvoering versterken de onderhandelingspositie van de landbouwer.