



Diversificatie Veenkoloniën

Verkenning van kansen en bedreigingen

ing. B.H.C. van der Waal¹

ir. H.B. Schoorlemmer¹;

ing. S.R.M. Janssens²

ing. R.A.F. van Paassen³

ir. R. Schreuder⁴

¹ werkzaam bij de business-unit Akkerbouw, Groene Ruimte en Vollegrondsgroente in Lelystad

² werkzaam bij het LEI in Lelystad

³ werkzaam bij de business-unit Glastuinbouw in Naaldwijk

⁴ werkzaam bij de business-unit Bomen/Bollen in Lisse

Inhoudsopgave

	Pagina
1 INLEIDING	5
1.1 Achtergrond en probleemstelling.....	5
1.2 Doelstelling	5
1.3 Aanpak	5
1.4 Opbouw rapport.....	6
2 ONTWIKKELINGEN IN DE VEENKOLONIËN.....	7
2.1 Grondgebruik, bedrijfs- en inkomensontwikkeling	7
2.1.1 Grondgebruik	7
2.1.2 Bedrijfsontwikkeling	8
2.1.3 Inkomensontwikkeling.....	11
2.2 Regionale faal- en succesfactoren	13
2.2.1 Teelt.....	13
2.2.2 Logistiek / Afzet	14
2.2.3 Sociaal.....	14
2.2.4 Grondmobiliteit	15
2.2.5 Grondruil	15
2.2.6 Arbeidsmarkt.....	16
2.2.7 Subsidiemogelijkheden.....	16
2.2.8 Wet- en regelgeving:	16
2.2.9 Persoonlijke situatie	16
2.2.10 Ondernemerschap en innovatie	16
2.3 Diversificatie mogelijkheden.....	17
2.3.1 Bloembollen	17
2.3.1.1 Stand van zaken.....	17
2.3.1.2 Productieomstandigheden.....	18
2.3.1.3 Logistiek en afzet.....	18
2.3.1.4 Personeel	18
2.3.2 Glastuinbouw.....	19
2.3.2.1 Stand van zaken.....	19
2.3.2.2 Duurzame inrichting.....	19
2.3.2.3 Grond.....	20
2.3.2.4 Logistiek en afzet.....	20
2.3.2.5 Personeel	20
2.3.2.6 Klimaatomstandigheden	21
2.3.2.7 Overheid.....	21
2.3.2.8 Ondernemerschap	21
2.3.2.9 Sociaal	22
2.3.2.10 Economische vergelijking glastuinbouwregio's.....	22
2.3.3 Boomteelt	23
2.3.3.1 Algemeen	23
2.3.3.2 Productie.....	23
2.3.3.3 Productieomstandigheden.....	24
2.3.3.4 Afzet en keten.....	25
2.3.3.5 Arbeid	25
2.3.3.6 Onderzoek	26
2.3.4 Bioraffinage.....	26

3	VISIES EN GEZICHTSPUNTEN UIT DE REGIO	27
3.1	Oorzaken stagnatie diversificatie.....	27
3.1.1	Algemene oorzaken	27
3.1.2	Sectorspecifieke oorzaken	28
3.1.2.1	Vollegrondsgroente	28
3.1.2.2	Melkveehouderij	28
3.1.2.3	Intensieve veehouderij.....	28
3.1.2.4	Glastuinbouw	28
3.1.2.5	Bollen.....	30
3.1.2.6	Boomkwekerij	30
3.2	Nieuwe teelten in het bouwplan	31
3.3	Mogelijkheden voor diversificatie.....	31
3.3.1	Perspectiefvol	31
3.3.2	Weinig perspectiefvol	31
3.3.3	Perspectieven voor diversificatiemogelijkheden van de Commissie Hoekstra	31
3.3.4	Ondernemers	32
3.3.5	Arbeid.....	32
3.3.6	Deelgebieden binnen de Veenkoloniën	33
3.3.7	Regionale ervaringen met tuinbouw	33
3.3.8	Duitsland.....	33
3.3.9	Succesfactoren diversificatie	33
3.3.10	Stellingen.....	33
3.3.11	Andere diversificatiemogelijkheden.....	34
3.3.12	Toekomstbeelden	34
4	CONCLUSIES.....	35
4.1	Perspectieven voor diversificatie	36
4.1.1	Bloembollen	36
4.1.2	Boomkwekerij.....	36
4.1.3	Glastuinbouw	37
4.1.4	Melkveehouderij.....	37
5	AANBEVELINGEN	39
5.1	Doelgroepen	39
5.1.1	Ondernemers gericht op diversificatie (1 en 2).....	39
5.1.2	Immigranten (3)	40
5.1.3	Ondernemers met traditioneel bouwplan (4 en 5).....	40
	LITERATUUR.....	43
	BIJLAGE 1. Vragen project diversificatie Veenkoloniën	45

1 Inleiding

1.1 Achtergrond en probleemstelling

De hoofdproblematiek van de Veenkoloniën, zoals omschreven in het rapport 'van Afhankelijkheid naar Kracht' van de commissie structuurversterking Veenkoloniën (Hoekstra, 2001) is samen te vatten in de begrippen eenzijdigheid, afhankelijkheid en negatief imago. De eenzijdigheid heeft betrekking op zowel de economische structuur als op het landschap. De tekortkomingen op het gebied van infrastructuur en openbaar vervoer versterken deze eenzijdigheid. De werkloosheid is nog steeds hoger dan elders in Noord-Nederland en ook de inkomens blijven achter. Hoger opgeleide mensen trekken weg ('braindrain'). De afhankelijkheid uit zich in het grote aandeel gesubsidieerde werkgelegenheid en de sterk door de EU gesteunde aardappelzetmeelindustrie. De teelt en verwerking van zetmeelaardappelen kunnen niet worden gemist in de Veenkoloniën. Bedreigingen vormen:

- De tijdigheid en kracht waarmee noodzakelijke veranderingen voor realisatie van de doelstellingen van AVEBE kunnen worden gerealiseerd; gevreesd wordt dat een te groot aandeel van de productie zal bestaan uit producten die ook kunnen worden geproduceerd uit goedkopere grondstoffen dan aardappelen.
- Verlaging EU-steunverlening (Fischler plannen Mid Term Review).

Het negatieve imago houdt verband met genoemde eenzijdigheid. De kern van het advies van de commissie Hoekstra is om de eenzijdigheid van het gebied te doorbreken en maatregelen te nemen die gericht zijn op het verbeteren van het imago. Het antwoord op eenzijdigheid is volgens de commissie diversificatie. Zij heeft het begrip diversificatie uitgewerkt in een aantal structuurversterkende maatregelen. Binnen de landbouw zijn volgens de commissie mogelijkheden voor nieuwe ontwikkelingen die geen oplossing maar een bijdrage leveren aan vergroting van de diversificatie in de agrarische sector:

1. Uitbreiding van het areaal melkveehouderij draagt bij aan de diversiteit van de agrarische sector. De veehouderij biedt goede mogelijkheden voor combinaties van diverse aard met akkerbouwbedrijven (voederproductie, mestafzet, grondruil).
2. Intensieve teelten. Teelten in gebieden die volgens de 5e Nota een andere functie zullen krijgen, kunnen in de Veenkoloniën een alternatieve plaats vinden. Hierbij valt te denken aan bloembollen en boomteelt. Experimenten met vollegrondsgroenteteelt zijn tot nu toe weinig succesvol gebleken.
3. Bioraffinage. De productie van gras wordt gezien als een goede basis voor deze vorm van agrificatie.
4. Glastuinbouw. Voortzetting en mogelijk intensivering van de ontwikkeling van de glastuinbouwclusters rond Emmen en Hogeveen. Hierbij dienen combinaties met andere functies gestimuleerd te worden om de toegevoegde waarde te vergroten.

1.2 Doelstelling

Het doel van dit onderzoek is het onderbouwen en concretiseren van een strategie gericht op diversificatie van de Veenkoloniale landbouwketen middels verkennende studies en interactie met ketenpartijen. Dit zal moeten leiden tot een gezamenlijk gedragen en uitgewerkt plan voor de implementatie van zo'n strategie.

1.3 Aanpak

De potentiële kansen voor diversificatie, zoals deze genoemd worden in het rapport van de Commissie Hoekstra, binnen de agrarische sector zijn (1) melkveehouderij, (2) intensieve teelten, (3) bioraffinage en (4) glastuinbouw, met name de teelt van vollegrondsgroenten, bollen en bomen en de daarmee gepaard gaande mogelijkheden voor de akkerbouw (voederproductie, verlaging ziektedruk, mestafzet en grondruil). Deze kansen zullen samen met andere mogelijkheden gericht op diversificatie in dit project worden beschouwd. De ontwikkeling van het gebied als totaal is hierbij het uitgangspunt.

Het onderzoek is opgesplitst in 2 fasen. In fase 1 van het onderzoek worden verschillende diversificatiemogelijkheden voor de Veenkoloniën verkend. In eerste instantie worden door evaluatie van projecten uit het recente verleden faal- en succesfactoren van nieuwe ontwikkelingsmogelijkheden voor het gebied bepaald. Tijdens deze fase van het onderzoek vindt tevens een verkenning plaats van de regionale mogelijkheden voor teelt, bedrijfsvoering, keten en markt van eerder genoemde diversificatie opties. Ook andere, door actoren in het gebied wenselijk geachte vormen van diversificatie worden meegenomen. Per diversificatieoptie worden de sterkten en zwakten, kansen en bedreigingen onderzocht middels een zgn. SWOT-analyse¹. Relevante literatuur van projecten uit het verleden is hiertoe geïnventariseerd en interviews met belanghebbenden, ketenpartijen en deskundigen binnen het gebied worden hiertoe uitgevoerd. Onderhavig rapport beschrijft de resultaten en belangrijkste conclusies van deze eerste onderzoeksfase. In fase 2 van het onderzoek zal een selectie of concretisering plaatsvinden van de meest wenselijke geachte strategie voor het gebied. Bedrijfseconomische gevolgen worden doorvertaald naar bedrijfsniveau en voor de implementatie worden bedrijfs- en ketenstrategieën ontwikkeld. De in Fase 1 bepaalde kritische faal- en succesfactoren en de uitkomsten van de SWOT-analyse (kansen en bedreigingen) zullen hierbij sturend zijn om de gekozen opties ketenbreed tot een succes te kunnen maken. Specifieke aandacht voor randvoorwaarden en inrichting van de keten en regionale inbedding is onontbeerlijk. Aansluitend volgt de implementatie van de bedrijfs- en ketenstrategieën. Er zullen bijeenkomsten worden georganiseerd in het gebied met ketenpartijen. Aan de hand van de interesses bij de partijen wordt de implementatie uitgewerkt in een plan van aanpak. De daadwerkelijke implementatie zal vorm moeten krijgen in een vervolgproject. Dit rapport heeft betrekking op fase 1.

1.4 Opbouw rapport

Het rapport is als volgt opgebouwd: Hoofdstuk 1.3 gaat kort in op de gehanteerde aanpak voor dit onderzoek. Hoofdstuk 2 geeft een algemene beschrijving van het Veenkoloniale gebied en geeft de resultaten weer van een literatuurstudie naar projecten uit het recente verleden in termen van faal- en succesfactoren. Hoofdstuk 3 behandelt de resultaten van interviews die met verschillende partijen in het gebied zijn gehouden. Kansen en bedreigingen van een strategie gericht op diversificatie worden hiermee in kaart gebracht. In hoofdstuk 4 zijn de conclusies verwoord en hoofdstuk 5 tenslotte, sluit af met een aantal aanbevelingen.

¹ Strength Weaknesses Opportunities Threatings

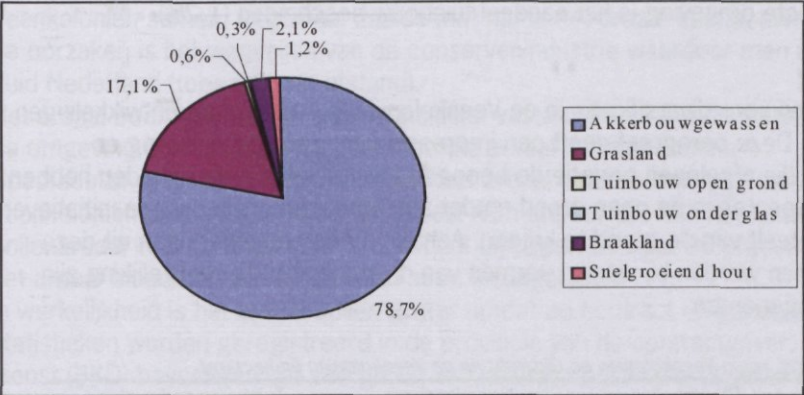
2 Ontwikkelingen in de Veenkoloniën

De mogelijkheden en kansen voor diversificatie kunnen onder andere afgemeten worden aan ontwikkelingen die zich het afgelopen decennium in de Veenkoloniën hebben voorgedaan. Ook de ontwikkeling en de positie die de beoogde diversificatiemogelijkheden zich afgelopen jaren hebben verworven kunnen aan dit inzicht bijdragen. In dit hoofdstuk wordt op basis van literatuurstudie een overzicht gegeven van de ontwikkelingen in de Veenkoloniën en de faal- en succesfactoren van eerdere diversificatieprojecten in het gebied. Beoogd wordt een objectieve beoordeling van de suggesties voor diversificatie te verkrijgen.

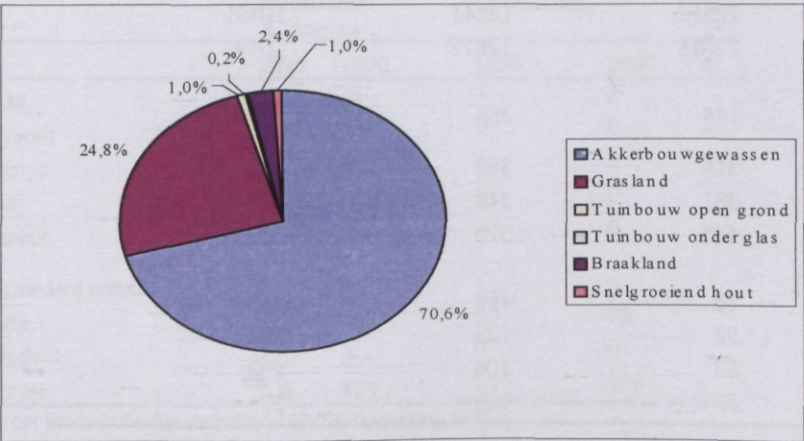
2.1 Grondgebruik, bedrijfs- en inkomensontwikkeling

2.1.1 Grondgebruik

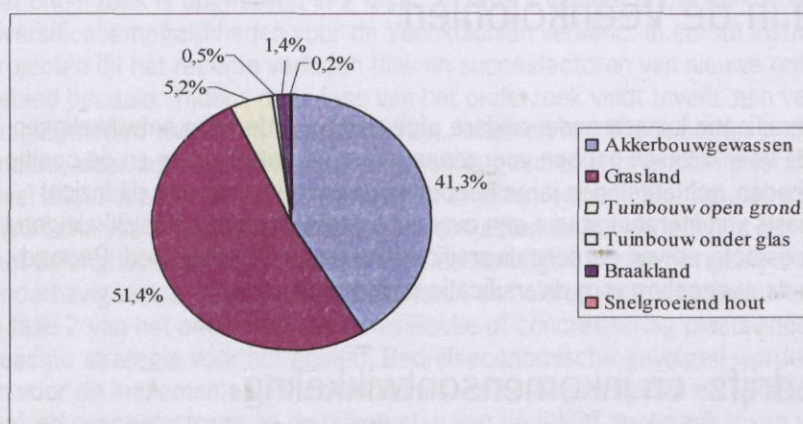
Om een indruk te krijgen van het grondgebruik in de Veenkoloniën is een vergelijking gemaakt met de landelijke situatie en de regio Veenkoloniën en Oldambt, het landbouwgebied waar de Veenkoloniën onderdeel van vormt (figuur 1). De Veenkoloniën zelf omvatten de gemeenten Aa en Hunze (deels), Bellingwedde, Borger-Odoorn (deels), Emmen (deels), Hoogezand-Sappemeer, Menterwolde, Pekela, Stadskanaal, Veendam, en Vlagtwedde. Gemeenten die niet geheel in de Veenkoloniën liggen zijn voor de analyse in hun geheel meegenomen.



A) Veenkoloniën (99500 hectare)



B) Veenkoloniën en Oldambt (174.300 hectare)



^{c)} Nederland (1.930.900 hectare)

Figuur 1. Grondgebruik in de Veenkoloniën, Veenkoloniën plus het Oldambt en Nederland in 2001 (bron CBS).

Het aandeel van de grond dat in gebruik is voor de teelt van akkerbouwgewassen steekt in de Veenkoloniën duidelijk uit boven de landelijke cijfers. De aandelen braak en snelgroeïend hout zijn weliswaar bescheiden maar groter dan landelijk. Het aandeel tuinbouw (open grond plus glas) is zeer bescheiden; in 2001 werd 0,9% van de grond in de Veenkoloniën gebruikt voor de tuinbouw wat aanmerkelijk lager is dan het landelijke cijfer (5,7%). Ook in de directe omgeving is het aandeel tuinbouw bescheiden (1,2%).

2.1.2 Bedrijfsontwikkeling

Voor het vaststellen van mogelijkheden voor diversificatie in de Veenkoloniën is inzicht in de ontwikkelingen van de afgelopen jaren onontbeerlijk. Deze paragraaf geeft een impressie van areaalontwikkeling en ontwikkeling van het aantal bedrijven die afgelopen periode de beoogde diversificatiemogelijkheden hebben opgepakt. Ook is gekeken naar de groenten in de open grond omdat afgelopen decennia diverse initiatieven zijn ontplooid om vollegrondsgroenteteelt van de grond te krijgen. Achtergronden en ervaringen uit deze sector kunnen in ogenschouw genomen worden bij nieuwe vormen van diversificatie. Ter vergelijking zijn ook de landelijke ontwikkelingen meegenomen.

Tabel 1. Areaal tuinbouwgewassen in Nederland, regio Veenkoloniën en Oldambt en de Veenkoloniën (in hectare).

	Jaar	Groenten open grond	Bloembollen en -knollen	Boomkwekerij- gewassen incl. vaste planten	Tuinbouw onder glas
Nederland	1995	44005	18086	9774	10154
	1999	48195	22714	12311	10519
	2000	42067	22513	12641	10491
	2001	41599	22618	12672	10492
Veenkoloniën & Oldambt	1995	1376	144	354	248
	1999	1098	314	368	292
	2000	888	381	340	306
	2001	795	445	320	303
Veenkoloniën	1995	550	38	167	245
	1999	491	92	139	280
	2000	436	88	106	293
	2001	392	73	110	294

Bron: CBS

Tabel 2. Areaalontwikkeling tuinbouwgewassen in Nederland, het gebied Veenkoloniën plus Oldambt en Veenkoloniën (1995 = 100%)

	Jaar	Groenten open grond	Bloembollen en –knollen	Boomkwekerij- gewassen incl. vaste planten	Tuinbouw onder glas
Nederland	1999	110%	126%	126%	104%
	2000	96%	124%	129%	103%
	2001	95%	125%	130%	103%
Veenkoloniën & Oldambt	1999	80%	219%	104%	118%
	2000	65%	265%	96%	123%
	2001	58%	309%	90%	123%
Veenkoloniën	1999	89%	240%	83%	114%
	2000	79%	229%	63%	120%
	2001	71%	189%	66%	120%

Bron: CBS, bewerking LEI.

In de Veenkoloniën werd in 2001 circa 390 ha groenten in de open grond geteeld (bijna 1% van Nederlandse areaal), ruim 70 ha bloembollen en –knollen (0,3%) en 110 ha boomkwekerijgewassen en vaste planten (0,9%). De oppervlakte glas in deze regio is ruim 290 hectare (2,8%).

De cijfers in de tabellen geven een indruk van de areaalontwikkeling van enkele tuinbouwsectoren in de Veenkoloniën. Het areaal groenten in de open grond is in de Veenkoloniën sinds 1995 met bijna dertig procent afgenomen. Deze afname is sterker dan landelijk maar minder sterk dan in het Oldambt en de Veenkoloniën samen. Regionaal daalde met name het areaal stambonen en was- en bospeen fors. Een van de oorzaken is het wegvallen van de conservenindustrie waardoor men is aangewezen op de verwerkers in Zuid Nederland (toegenomen afstand).

Het areaal boomkwekerijgewassen (inclusief vaste planten) lijkt de laatste jaren te stabiliseren, het areaal in de omgeving daalt licht terwijl het landelijke areaal is toegenomen.

Spectaculair is de verdrievoudiging van het areaal bloembollen en –knollen (exclusief broei) in de regio Veenkoloniën plus het Oldambt; het areaal nam sterker toe dan het landelijke areaal. In 2001 bestond het bollenareaal in deze regio voor 10 procent uit tulpen en bijna 90 procent lelies. In de Veenkoloniën zelf is het areaal bloembollen de afgelopen jaren teruggelopen.

In werkelijkheid is het areaal bollen groter omdat op contract en gehuurd land geteelde bollen in de CBS-statistieken worden geregistreerd in de provincie van de contractgever. Cijfers van de bloembollenkeuringsdienst (BKD) bevestigen dat een groter areaal bloembollen wordt geteeld (tabel 3). Ook kan afgeleid worden dat een belangrijk deel van de bollen (in 2000 meer dan 85%) niet op contract maar zelf door telers in de Veenkoloniën wordt geteeld.

Tabel 3. Ontwikkeling areaal bloembollen (in ha).

	Veenkoloniën & Oldambt		Veenkoloniën	
	1995	2000	1995	2000
Tulp	24	61	4	4
Hyacint	0	0	0	0
Narcis	0	0	0	0
Iris	0	0	0	0
Krokus	1	0	1	0
Bijzondere bollen	2	2	1	2
Lelie	172	357	53	95
Gladiaal	7	3	0	0
Totaal	206	423	59	101

Bron: Bloembollenkeuringsdienst (BKD), bewerking PPO.

De bollenteelt in de Veenkoloniën bestaat vrijwel geheel uit de teelt van lilies. Gladiolen worden in deze regio niet op grote schaal geteeld. De teelt van gladiolen kent geen concentraties en is in Nederland in handen van een beperkt aantal telers.

Het areaal tuinbouw onder glas is in de Veenkoloniën met twintig procent toegenomen ten opzichte van 1995. Van de totale oppervlakte glas is circa eenderde groenteteelt en tweederde sierteelt (situatie 2001). In tegenstelling tot het areaal groenteteelt onder glas, dat met circa 10% daalde, nam het areaal sierteelt jaarlijks toe.

Tabel 4. Aantal bedrijven met tuinbouwgewassen in Nederland en de regio Veenkoloniën en Oldambt.

	Jaar	Groenten open grond	Bloembollen en -knollen	Boomkwekerij-gewassen incl. vaste planten	Tuinbouw onder glas
Nederland	1995	10243	3089	4826	12003
	1999	8695	2910	5193	11623
	2000	7597	2710	5037	11070
	2001	6772	2507	4753	10345
Veenkoloniën & Oldambt	1995	290	49	137	198
	1999	188	39	146	218
	2000	149	38	142	217
	2001	127	41	127	199
Veenkoloniën	1995	152	14	66	178
	1999	113	10	78	182
	2000	90	10	72	181
	2001	79	11	63	169

Bron: CBS

Tabel 5. Ontwikkeling van het aantal bedrijven met tuinbouwgewassen in Nederland en regio Veenkoloniën en Oldambt (1995 = 100%).

	Jaar	Groenten open grond	Bloembollen en -knollen	Boomkwekerij-gewassen incl. vaste planten	Tuinbouw onder glas
Nederland	1999	85%	94%	108%	97%
	2000	74%	88%	104%	92%
	2001	66%	81%	98%	86%
Veenkoloniën & Oldambt	1999	65%	80%	107%	110%
	2000	51%	78%	104%	110%
	2001	44%	84%	93%	101%
Veenkoloniën	1999	74%	71%	118%	102%
	2000	59%	71%	109%	102%
	2001	52%	79%	95%	95%

Bron CBS, bewerking LEI

Het aantal bedrijven dat groenten in de opengrond teelt is landelijk met eenderde afgenomen. In de Veenkoloniën en Oldambt is het aantal bedrijven met groenten in de open grond aanzienlijk sterker afgenomen. De Veenkoloniën waar een halvering van het aantal bedrijven met groenten in de opengrond heeft plaatsgevonden, steken gunstig af bij de regionale ontwikkeling (Oldambt plus Veenkoloniën) maar ongunstiger vergeleken met de landelijke ontwikkelingen.

Het aantal bedrijven dat bloembollen en -knollen teelt schommelt de laatste jaren rond de zeventig procent van de situatie in 1995 en is in 2001 toegenomen. Terwijl landelijk sprake is van een afname van het aantal bedrijven lijkt in de regio een zekere stabilisatie van het aantal bedrijven met bloembollen op te treden. Dit betekent gecombineerd met de gesignaleerde forse areaaluitbreiding dat in deze regio op bedrijfsniveau een schaalvergroting en (mogelijk) specialisatie van de bloembollenteelt heeft plaatsgevonden.

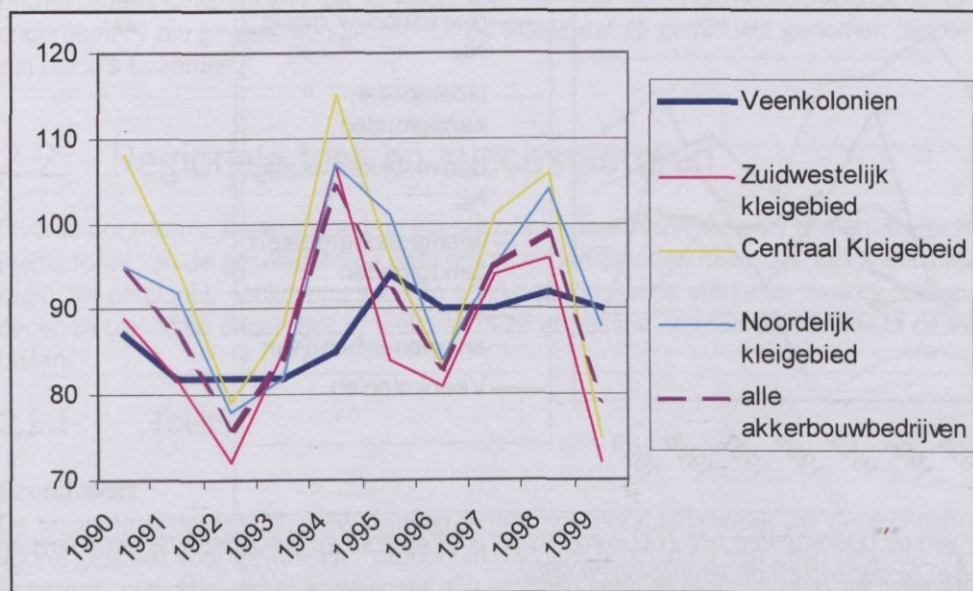
Het aantal bedrijven met boomkwekerijgewassen is de laatste jaren zowel landelijk als in de regio Veenkoloniën en Oldambt teruggelopen; de landelijke ontwikkeling duidt op schaalvergroting. In de regio Veenkoloniën en Oldambt teelt ongeveer twintig procent van de bedrijven met boomkwekerijgewassen vaste planten.

Landelijk is het aantal bedrijven met tuinbouw onder glas afgenomen terwijl in de Veenkoloniën aanvankelijk een lichte uitbreiding heeft plaatsgevonden die lijkt te stabiliseren. De uitbreiding van het areaal glas en stabilisatie van het aantal bedrijven duidt op schaalvergroting. De meeste bedrijven zijn gesitueerd in een van de twee aangewezen centra namelijk rond Emmen (Klazinaveen) en rond Hoogezand-Sappemeer. Uit het verslag van de Stichting Acquisitie Glastuinbouw Noord Nederland (SAGNN) zijn afgelopen 2 jaar 13 tuinders (goed voor 225.000 m² glas) naar 1 van de 4 locaties in het Noorden verhuisd (Agrarisch Dagblad 14-05-2002).

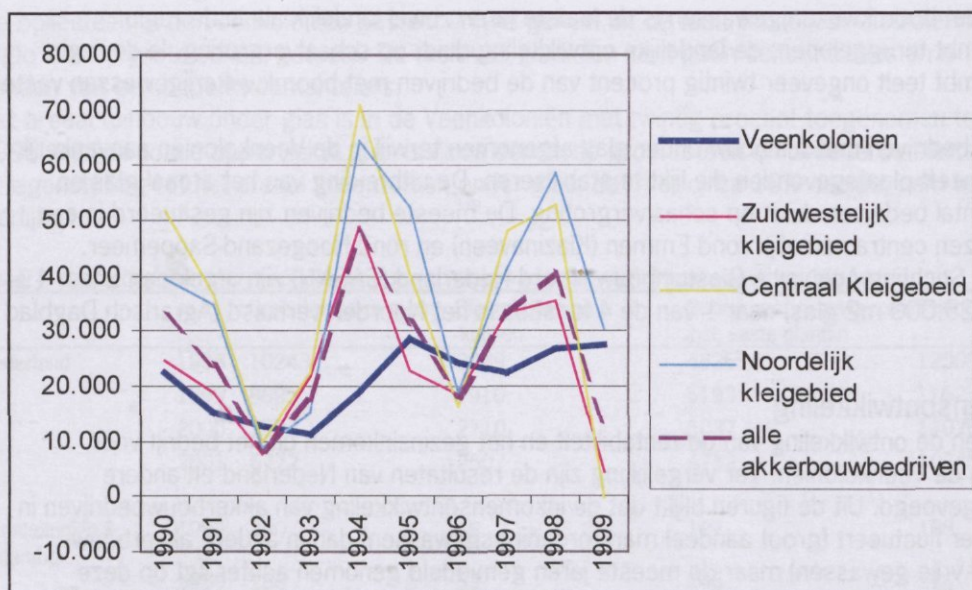
2.1.3 Inkomensontwikkeling

De figuren 2 en 3 tonen de ontwikkeling van de rentabiliteit en het gezinsinkomen uit het bedrijf voor akkerbouwbedrijven in de Veenkoloniën. Ter vergelijking zijn de resultaten van Nederland en andere akkerbouwregio's toegevoegd. Uit de figuren blijkt dat de inkomensontwikkeling van akkerbouwbedrijven in de Veenkoloniën minder fluctueert (groot aandeel marktorderingsgewassen) dan in andere akkerbouwgebieden (relatief veel vrije gewassen) maar de meeste jaren gemiddeld genomen achter ligt op deze gebieden. Uit LEI-gegevens blijkt dat de financiële positie van Nederlandse akkerbouwbedrijven sterk gerelateerd is met de bedrijfsgrootte; de moderniteit van grotere akkerbouwbedrijven is op peil en er is financieringsruimte voor bedrijfsontwikkeling (Silvis en van Bruchem, 2002).

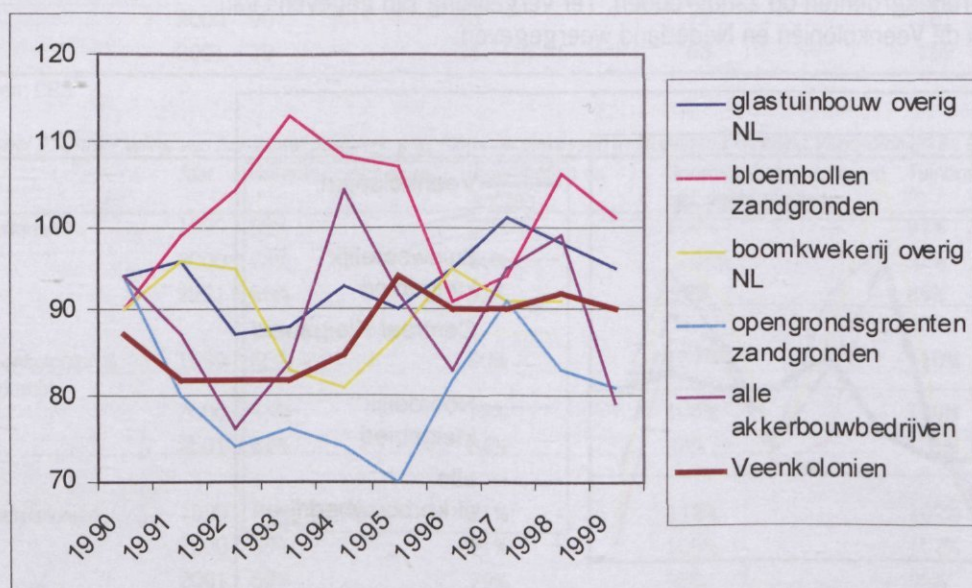
De figuren 4 en 5 tonen de ontwikkeling van de rentabiliteit en het gezinsinkomen uit het bedrijf voor gespecialiseerde glastuinbouw- en boomkwekerijbedrijven in overig Nederland, en de bedrijven met bloembollen en opengrondsgroenten op zandgronden. Ter vergelijking zijn gegevens van akkerbouwbedrijven in de Veenkoloniën en Nederland weergegeven.



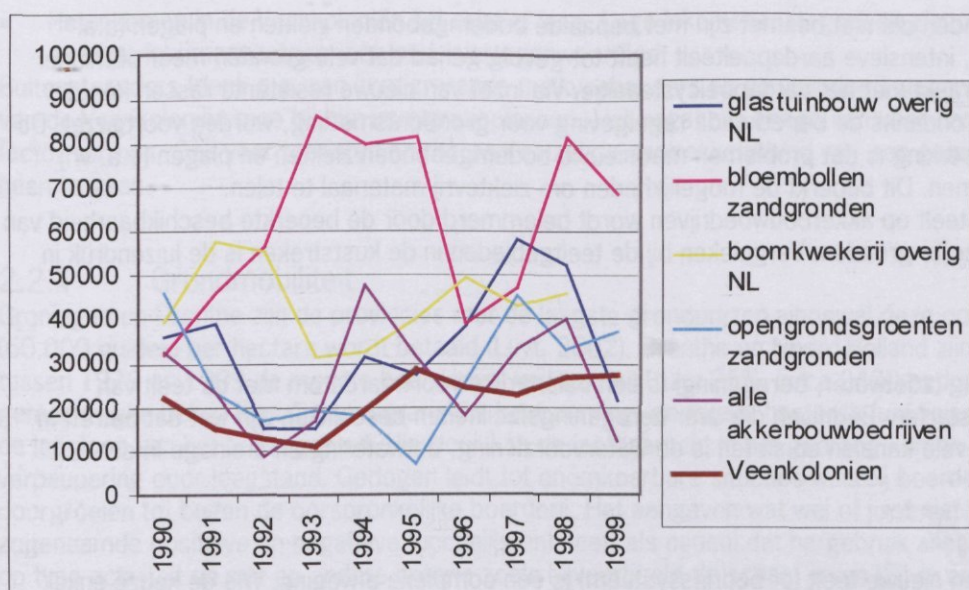
Figuur 3. Ontwikkeling van de opbrengsten per 100 euro kosten voor akkerbouwbedrijven in de Veenkoloniën en andere akkerbouwregio's (BIN).



Figuur 4. Ontwikkeling van het gezinsinkomen uit het bedrijf in euro's voor akkerbouwbedrijven in de Veenkoloniën en andere akkerbouwregio's (BIN).



Figuur 5. Ontwikkeling van de opbrengsten per 100 euro kosten voor diverse gespecialiseerde bedrijfstypen en akkerbouwbedrijven in Nederland en de Veenkoloniën (BIN).



Figuur 6. Ontwikkeling van het gezinsinkomen uit het bedrijf in euro's voor diverse gespecialiseerde bedrijfstypen en akkerbouwbedrijven in Nederland en de Veenkoloniën (BIN).

Uit bovenstaande figuren blijkt dat het de opbrengsten per 100 euro kosten alsmede het gezinsinkomen in de Veenkoloniën t.o.v. andere gebieden relatief laag is geweest. Daarnaast is het inkomen wel constant geweest. Een groot deel van de ondernemers in het gebied hebben een bouwplan bestaande uit zetmeelaardappelen, suikerbieten en granen. Voor al deze gewassen geldt dat de opbrengsten en de prijzen redelijk constant zijn. Dit verklaart voor een deel het ondernemersgedrag in het gebied. De ondernemers zijn gewend aan zekerheid. Dit maakt dat ze gemiddeld genomen minder snel geneigd zullen zijn risico's te nemen.

2.2 Regionale faal- en succesfactoren

Diverse oorzaken zijn van invloed op het succes en falen van ('nieuwe') teelten. Gezocht is naar succes- en faalfactoren van de geselecteerde diversificatiemogelijkheden maar ook van andere teeltinitiatieven die in de regio zijn ontplooid. Aanknopingspunten daarvoor vormen de sterke en zwakke punten die afgelopen decennia bleken bij onderzoek of teelt van deze gewassen op praktijkbedrijven in de Veenkoloniën of daar buiten.

2.2.1 Teelt

Grondsoort

De teeltmogelijkheden van vollegrondsgroenten zijn vooral afhankelijk van de grondsoort. Zandgronden zijn vooral geschikt voor gewassen / producten die snel groeien en een goed bewerkbare grond nodig hebben. Asperges, prei, knolvenkel en waspeen zijn geschikt voor de teelt op zand- en dalgronden. Ook bij de bloembollenteelt is de grondsoort veelal bepalend voor mogelijkheden. Zandgronden zijn vooral geschikt voor de teelt van alle bolgewassen. Tulpen kunnen ook op zwaardere gronden (zavel) worden geteeld. De kans op nachtvorst is in de regio groter dan in de kustgebieden (vaker en kouder). Voor de glastuinbouw is de grondsoort van minder belang zeker indien substraatteelt wordt toegepast. De gronden in de regio zijn erg stuifgevoelig wat een nadeel is voor de kwaliteit van sommige producten zoals groenten. Aanhangend stof en zand worden negatief gewaardeerd door consumenten. De optische kwaliteit wordt hierdoor negatief beïnvloed.

(Bodemgebonden) ziekten en plagen

Voor de teelt van gewassen die bestemd zijn voor de export (o.a. bollen, pootgoed) wordt o.a. vereist dat

ze geteeld zijn op gronden die niet besmet zijn met bepaalde bodemgebonden ziekten en plagen (o.a. aaltjes). De langdurige, intensieve aardappelteelt heeft tot gevolg gehad dat vele gronden meer of minder ernstig besmet zijn geraakt met het aardappelcysteaaaltje. Via inzet van nieuwe resistente rassen kon de zetmeelaardappelteelt ondanks de beperkende regelgeving voor grondontsmetting, worden voortgezet. De keerzijde van deze beperking is dat problemen met nieuwe bodemgebonden ziekten en plagen (o.a. vrij levende aaltjes) toenemen. Dit beperkt de mogelijkheden om ziektevrij materiaal te telen. Uitbreiding van de lelieteelt op akkerbouwbedrijven wordt belemmerd door de beperkte beschikbaarheid van niet-aantoonbaar besmette gronden. Vergeleken bij de teeltgebieden in de kuststreken is de luizendruk in het binnenland hoger.

Water

Goede watervoorziening (zoetwater, beregening) is een belangrijke voorwaarde om met de teelt van tuinbouwgewassen te starten. Bedrijven die over beregeningsfaciliteiten beschikken zijn wat dat betreft in het voordeel. Door de vele kanalen en sloten is de watervoorziening, ontwatering en drainage in de Veenkoloniën goed.

Nieuwe teelten

Overschakelen naar een nieuwe teelt (of bedrijfssysteem) is een complexe afweging. Wie de keuze enkel baseert op het aantrekkelijke hoge saldo komt vaak bedrogen uit. Ook moet de omvang van het financiële voordeel substantieel zijn; de ontwikkeling van (financiële) resultaten van de huidige gewassen is mede van invloed. Gebrek aan kennis over en ervaring met de teelt van het nieuwe gewas kan succes in de weg staan. Ook de mogelijkheid tot het uitwisselen van kennis en ervaringen met collega-telers vormt een stimulerende factor (voldoende kritische massa in de directe omgeving). Het vinden van afzetmogelijkheden voor nieuwe producten en zelf organiseren van de afzet is duidelijk anders dan die van marktordeningsgewassen.

2.2.2 Logistiek / Afzet

Begin jaren negentig werd een groot deel van het areaal groenten in de open grond ingenomen door de extensieve vollegrondsgroenteteelt voor de industrie. Met het verdwijnen van de in problemen verkerende conservenfabriek in Hogeveen is de areaalomvang van de vollegrondsgroenteteelt in de Veenkoloniën afgenomen. Telersverenigingen vonden voor hun afzet andere wegen; naar Groko in Zundert en via de Collectieve Verzendhandel (Evaluatie Herstructurering van de sector akkerbouw (HAK), 1993). In het gebied zelf zijn geen veilingen. In de sierteelt is veiling Eelde bezig met expansie. Verder verloopt de afzet vooral via veilingen in het Westen van het land, rechtstreeks met afnemers of via handelaren, telersverenigingen en expediteurs. Telers moeten de afzet veelal zelf regelen waarbij vooral gewerkt wordt via afspraken, contracten en bemiddeling. De relatief grote afstand tot de markt (veilingen) is een nadelige factor. Van invloed zijn de bereikbaarheid van het gebied, de verbetering van de regionale infrastructuur en de landelijk toegenomen verkeersintensiteit. Wat betreft de interne en externe bereikbaarheid bestaan enkele knelpunten: o.a. bereikbaarheid van Duitsland en de ICT-infrastructuur. Verbetering hiervan wordt van groot belang geacht voor de ontwikkeling van het gebied. Ontsluiting van het gebied richting Duitsland biedt grensoverschrijdende kansen.

Regionale initiatieven zijn soms van invloed maar niet bepalend voor de prijsvorming van producten die veelal op een nationale of internationale markt worden afgezet. De toegenomen globalisering en de reorganisatie en concentratie van afzetorganisaties plaatsen de markt- en prijsvorming steeds meer in een (inter)nationale omgeving.

2.2.3 Sociaal

In het rapport van de commissie Hoekstra worden enkele punten aangegeven die de aantrekkelijkheid van het gebied voor wonen/werken schetsen:

- Huidige bewoners ervaren het woonklimaat doorgaans niet als negatief, terwijl het voor buitenstaanders een negatief imago heeft.
- Onaantrekkelijk landschap (eentonigheid en 'verrommeling')
- Voorzieningenniveau en woningaanbod in de kernen is beperkt

- Het inkomen in de Veenkoloniën ligt relatief laag. Lage inkomenscategorieën zijn oververtegenwoordigd en hoge inkomenscategorieën ondervertegenwoordigd.

Buitenstaanders (denk o.a. aan immigrerende melkveehouders en glastuinders) wegen de aantrekkelijkheid van de Veenkoloniën mee bij hun immigratieplannen. Het negatieve imago kan voor hen een belemmerende factor vormen. Ook voor toeristen en recreanten zal de aantrekkelijkheid van een gebied meewegen om er heen te gaan.

2.2.4 Grondmobiliteit

Groningen en Drenthe zijn de provincies met de laagste grondprijzen alhoewel deze ook daar tot € 27.225 (60.000 gulden) per hectare wordt betaald (Luyt, 2002). Drenthe en Noord-Holland zijn de provincies waar tussen 1979 en 1999 de meeste boerderijen vrijkwamen (ruim 25%, circa 2400 bedrijven). Het gemeentelijke beleid (handhaven agrarische bestemming, gedogen, hanteren functielijsten) is van invloed op de leegloop van het buitengebied. Hierdoor kan de leefbaarheid in het gedrang komen en dreigt verpaupering door leegstand. Gedogen leidt tot onomkeerbare situaties waarbij boerderijen kunnen doorgroeien tot buiten de oorspronkelijke boerderij. Het aangeven wat wel of juist niet is toegestaan (de zogenaamde positieve en negatieve functielijsten) heeft als nadeel dat hergebruik alleen wordt beoordeeld op type activiteit en niet op andere criteria zoals bijvoorbeeld de schaal ervan (Silvis en van Bruchem, 2002). Gemeentes werken dikwijls met verouderde bestemmingsplannen, onvoldoende capaciteit om ontwikkelingen bij te sturen en beleid te handhaven. De restrictieve benadering van gemeenten komt ook doordat men niet weet welke effecten nieuwe bedrijfsactiviteiten voor het platteland hebben.

De Rabobank voorziet dat bedrijfsbeëindiging ook in het Noorden door gaat en kansen biedt voor schaalvergroting en bedrijfsverplaatsing. In Groningen, Friesland en Drenthe zijn zo'n 5000 boerenbedrijven waarvan de bedrijfsleider komende vijf jaar 55 jaar of ouder wordt. Vele van deze agrariërs hebben geen opvolger. CBS-cijfers bevestigen dit beeld: het blijkt dat in 2000 op ruim tachtig procent de 2450 bedrijven in de Veenkoloniën geen opvolger aanwezig was en dat 45% van de bedrijfshoofden een leeftijd had van 55 jaar of ouder.

Vestigingsmotieven voor ondernemers van buiten de regio zijn de lage prijs en de hoeveelheid bedrijfsruimte. Redenen waarom akkerbouwbedrijven aan melkveehouders verkocht worden zijn:

- Rendement van akkerbouwbedrijven staat al jaren onder druk
- Akkerbouwbedrijven zijn vanwege aanzienlijke bedrijfsareaal in trek bij hervestigende melkveehouders
- Hervestiging (van melkveehouders en glastuinders uit andere gebieden) wordt fiscaal gestimuleerd (stakingswinst); (Luyt, 2002)

2.2.5 Grondruil

De aanwezigheid van veehouderijbedrijven in een akkerbouwgebied is een voorwaarde voor de mogelijkheden tot grondruil. Grondruil en landhuur kunnen mogelijkheden bieden om het bedrijf te vergroten en de teelt van hoogsalderende gewassen uit te breiden (specialisatie).

Een groeiend aantal melkveehouderijbedrijven zoals in de Veenkoloniën vergroot de mogelijkheden voor grondruil. Grondruil is voor plantentelers interessant uit het oogpunt van bodemgezondheid en vruchtwisseling. Een belemmering vormt de Minas-regelgeving. Via een grondgebruikersverklaring wordt het huren of ruilen vastgelegd en mag een gebruiker deze grond meetellen voor zijn afvoer- of verliesnorm. Belangrijk voor de bereidheid tot grondruil is dat voor beide partijen voordelen (win-win) ontstaan. Voor de akkerbouwer zijn o.a. inkomensverbetering (via teelt van hoogsalderende gewassen), verruiming van het bouwplan, teelttechnische redenen of beperkende wetgeving, specialisatie, bodemgezondheid, bodemvruchtbaarheid of benutting van machines argumenten voor grondruil. Ook organische stofgehalte en bemestingstoestand zijn medebepalende factoren. Veel stikstof heeft echter een negatieve invloed op het onderwatergewicht van zetmeelaardappelen. Bepalend voor het succes van grondruil zijn de kwaliteit van de grond, de afstand van de percelen, de prijs en de bereidheid van de ondernemers om grond te ruilen. In de Veenkoloniën en Drenthe komt grondruil regelmatig voor (van der Waal, 2003).

2.2.6 Arbeidsmarkt

Voor arbeidsintensieve teelten is de beschikbaarheid van arbeid een voorwaarde. De commissie Hoekstra meldt over de arbeidsmarkt in de Veenkoloniën:

- Het aantal banen is in verhouding tot de potentiële beroepsbevolking (werkgelegenheidsfunctie) matig;
- Het gemiddelde opleidingsniveau ten opzichte van (Noord)Nederland is laag; hoogopgeleiden verhuizen vaak naar elders;
- Het gebied is naar verhouding sterk vergrijsd; vooral jongeren verlaten de Veenkoloniën;
- Met name de lager opgeleiden in de Veenkoloniën participeren zeer beperkt op de arbeidsmarkt;
- Uitgezonderd het deelgebied Westerwolde is het aandeel niet-werkzame personen op de totale beroepsbevolking in de 90-er jaren licht gestegen;
- Participatiegraad van vrouwen is relatief toegenomen maar ligt onder het (Noord)Nederlandse gemiddelde.

2.2.7 Subsidiemogelijkheden

Voor het opstarten van nieuwe initiatieven zijn en waren diverse subsidiemogelijkheden (landelijk, provinciaal of anderszins) beschikbaar. In het kader van bijvoorbeeld de Herstructurering akkerbouw en Integraal Stimuleringsplan Noorden des lands (ISP) zijn afgelopen decennium diverse initiatieven financieel ondersteund. Enkele voorbeelden van ISP projecten:

- Versterken positie intensieve gewassen Noordoost Nederland
- Promotor bollenteelt Noord Nederland
- Haalbaarheid industriële verwerking van gras
- Promotor boomteelt Noord Nederland
- Lelieteleelt in Noord Nederland
- Acquisiteur glastuinbouw Noord Nederland

2.2.8 Wet- en regelgeving:

Via wet- en regelgeving kunnen diversificatiemogelijkheden worden ondersteund en belemmerd. Ondernemers in de regio hebben te maken met de algemene wet- en regelgeving. Daarnaast gelden specifieke provinciale, regionale of plaatselijke beperkingen zoals bestemmingsplannen. Bij het opstarten van nieuwe bedrijfsactiviteiten dient rekening gehouden te worden met de toegenomen regelgeving en voorschriften zoals vastgelegd in bestemmingsplannen en wetgeving. De wettelijke regels zijn vervat in onder meer de Warenwet (onder meer nitraat en zware metalen), Bestrijdingsmiddelenwet (onder meer toegelaten gewasbeschermingsmiddelen, residutoleranties), wetten inzake milieu (onder meer Wet Verontreiniging Oppervlaktewater (lozingen), Wet Milieubeheer (AmvB-Akkerbouwbedrijven), Wet bodembescherming), Arbo-wetgeving, Landbouwkwaliteitswet, productschap-verordeningen en gemeentelijke verordeningen, alsmede daarvan afgeleide besluiten die dienen te worden nageleefd.

2.2.9 Persoonlijke situatie

Van invloed op een mogelijke overstap naar een nieuwe bedrijfsactiviteit lijkt ook het feit of een ondernemer een hoofd- of een nevenberoepsbedrijf uitoefent. Het is minder logisch dat een nevenberoeper kiest voor de teelt van intensieve hoogsalderende gewassen, maar de voorkeur geeft aan een eenvoudige teelt die een (aanzienlijk) geringe(r) arbeidsinzet vergt (b.v. hennep).

2.2.10 Ondernemerschap en innovatie

De evaluatie Herstructurering Akkerbouw (1993) meldt dat bij een aantal akkerbouwers een duidelijke bereidheid bestaat nieuwe initiatieven (teeltplanverbreding) op te pakken. Dit aantal was ondanks gesubsidieerde herstructureringsprojecten nog beperkt. Als oplossingsrichting werd aangegeven meer aandacht te schenken aan voorlichting en teeltbegeleiding. In verschillende studies is geconstateerd dat het verloop in het telersbestand van vollegrondsgroenten groot is: een deel van de starters stopt na enkele jaren (Buurma, 1995). Ook het NRC (1 september 2002) meldt enkele argumenten waarom verbreding in het gebied maar mondjesmaat van de grond is gekomen:

Afzetmarkt van lelies en grove tuinbouw is beperkt

Boeren in het gebied houden niet van het fijne werk; ze willen grof werk, extensieve landbouw met de machine, zoals fabrieksaardappelen.

Boeren in de Veenkoloniën zijn gemiddeld minder innovatief vergeleken met boeren in andere gebieden. Dit wordt o.a. veroorzaakt door de binding aan Avebe.

Een groot aandeel marktorderingsgewassen in het bouwplan is waarschijnlijk van invloed op het huidige ondernemerschap. Gegarandeerde prijzen en de geleidelijke afbouw daarvan hebben mogelijk onvoldoende geprikkeld om alternatieve teelten of activiteiten te overwegen en te implementeren. Verhalen in de omgeving over het (voortijdige) beëindigen van diversificatieactiviteiten, het verdwijnen van regionale afzetmogelijkheden en de toegenomen afstand tot andere afzetmogelijkheden werken niet bevorderend. Het grote aantal bedrijfsbeëindigingen biedt voor blijvers de mogelijkheid om hun bedrijf te vergroten en bestaande teelten uit te breiden waardoor alternatieve mogelijkheden zoals diversificatie, minder belangstelling genieten.

2.3 Diversificatie mogelijkheden

In dit hoofdstuk worden op basis van literatuurstudie de faal- en succesfactoren van de diversificatieopties zoals die door de commissie Hoekstra benoemd zijn weergegeven.

2.3.1 Bloembollen

2.3.1.1 Stand van zaken

Smid e.a. (1999) signaleren dat in het zetmeelaardappeltelend gebied nauwelijks bollenteelt op akkerbouwbedrijven plaatsvindt. De bloembollenteelt beperkt zich in de Veenkoloniën en Oldambt vooral tot de lelieteelt (tabel 6) op zand. In het Oldambt is vooral sprake van tulpen teelt (klei). De lelieteelt staat momenteel vanwege de lage prijzen sterk onder druk en het landelijk areaal is inmiddels gekrompen van meer dan 4.500 tot 4.000 ha. Dit heeft slecht een beperkt effect gehad op de areaalontwikkeling in de Veenkoloniën.

Tabel 6. Ontwikkeling areaal bloembollen in Veenkoloniën en Oldambt (in ha).

	areaal	waarvan lelie
1990	43	32
1991	49	39
1992	77	66
1993	114	93
1994	112	86
1995	144	108
1996	203	178
1997	248	205
1998	266	222
1999	314	268
2000	381	340
2001	445	394
2002	517	449

Bron: CBS.

De bollenteelt vindt verspreid in het gebied plaats. Broeierij, de trek van bolbloemen, komt nauwelijks in het gebied voor. De ontwikkeling van de lelieteelt in het gebied is gebeurd in een drietal stappen. Begonnen is met het verhuren van land aan lelietelers uit West-Nederland. Daarna is huur/verhuur van land veelal omgezet naar contractteelt waarbij de contractnemer het merendeel van de teeltwerkzaamheden (behalve planten en selecteren) uitvoert en zodoende de teelt in de vingers krijgt. Vervolgens wordt de overstap gemaakt van contract- naar eigen teelt.

2.3.1.2 Productieomstandigheden

Bollenteelt heeft een hoge toegevoegde waarde en is erg kapitaalintensief (o.a. bollenkraam, opslagruimte). Het gewas vraagt veel verzorging op het veld en bij verwerking in de schuur. In tabel 7 zijn ter indicatie de kosten bij een aantal bolgewassen weergegeven.

Tabel 7. Kostenopbouw bij een aantal bolgewassen (€ per ha)

€/ha	Tulp	Hyacint	Narcis	Dahlia	Krokus	Lelie
Uitgangsmateriaal	16.275	36.300	15.150	11.475	32.625	14.575
Bemesting	250	225	150	275	200	200
Gewasbescherming	800	675	425	125	450	1.375
overig teelt /stro	1.825	4.275	5.075	400	2.875	1.675
verkoop en vakheffing	875	3.150	675	1.350	625	575
Dpm	7.925	8.075	7.925	8.075	7.775	7.775
arbeid & loonwerk	9.600	11.225	7.525	11.400	10.300	21.700
Totaal	37.550	63.925	36.900	33.125	54.875	47.850
ex. Uitgangsmateriaal*	21.275	33.875	21.750	33.125	22.250	34.775

* =maar inclusief holbollen hyacint, schubbollen lelie en dahliastekken

Bron: PPO, 2001. 'Op weg naar duurzame bollenteelt' gebaseerd op gegevens proefbedrijf PPO De Noord

Productieomstandigheden zijn in de Veenkoloniën in het algemeen redelijk tot goed. Door de ruime vruchtwisseling hoeven minder gewasbeschermingsmiddelen per hectare worden toegepast. Dit wil niet zeggen dat er ook minder middelen gebruikt worden. Milieuregistraties in de bloembollenteelt laten juist zien dat het middelengebruik in de buitengebieden gemiddeld hoger is dan in de bollenconcentratiegebieden (Doelgroepenoverleg, 2002). De humusrijke zandgrond geeft grotere problemen wat betreft onkruid. Aardappelmoeheid wordt in de aardappelteelt beheerst door inzet van resistente aardappelrassen. Met het wegvallen van grondontsmettingsmiddelen vormen niet alleen aardappelcystenaaltjes maar met name vrij levende aaltjes een steeds grotere bedreiging. Voor de export wordt vereist dat bollen vrij zijn van aaltjes. Bollenteelt mag uitsluitend op AM-vrije gronden.

Vanwege het landklimaat in combinatie met het ontbreken van grote wateroppervlakten is de kans op nachtvorst groter dan in West-Nederland. Dit geeft een extra teelt risico voor de voorjaarsgewassen. De teelt van lelies is mogelijk op gronden die AM-vrij zijn, een goede waterhuishouding hebben en waarop berekening mogelijk is.

2.3.1.3 Logistiek en afzet

Voor handel, transport en verpakken is het Noorden en Oosten aangewezen op de keten in West Nederland. Bijna de helft van het landelijke teeltareaal lelies zit inmiddels in het Oosten van het land, maar de bemiddelingsbureaus, handelaren en exporteurs zitten in het westen. Boeren / telers moeten zelf contacten leggen en afnemers zoeken.

De afzetkant vormt voor sommige akkerbouwers reden om van bollenteelt af te zien. De afzetmarkt van bollen (vrij product) is anders dan de (zetmeel)aardappelmarkt en vraagt om commerciële vaardigheden. Bloembollenteelt en bolbloementelelt in Noord Nederland krijgen een extra impuls vanwege de ontwikkeling van bijvoorbeeld de boomteelt en vaste planten en de bloemenveiling Eelde en trainingscentrum Kruisweg. Naast nieuwe afzetmogelijkheden van ter plaatse geteelde lelies biedt ook uitbreiding van handel en keten richting Noordoostpolder mogelijkheden om de lelieteelt in het Noorden te versterken.

2.3.1.4 Personeel

De bevolking in de Veenkoloniën is ouder en wat lager opgeleid dan het landelijk gemiddelde. Een voordeel van de regio is dat de bevolking over het algemeen agrarisch is georiënteerd. Het aantal werkzoekenden in de gemeente Emmen bedraagt ca. 5800 personen. In de regio Emmen bedraagt het aantal werkzoekenden ca. 9400 personen. De werkzoekenden zijn over het algemeen laagopgeleid, maar hebben wel een positieve houding. In Emmen wordt bovendien agrarisch onderwijs gegeven op LBO- en MBO-niveau. In Leeuwarden worden agrarische opleidingen gegeven op HBO-niveau. Door de relatief hoge werkloosheid liggen de loonkosten in de regio iets lager dan in het westen.

Deze lagere arbeidskosten zijn een voordeel voor bollentelers in het oosten. Soms wordt, vanwege de seizoenspieken, concurrentie ondervonden van andere sectoren bij werven van personeel (o.a. betaling, arbeidsomstandigheden en afwisseling van werkzaamheden).

2.3.2 Glastuinbouw

2.3.2.1 Stand van zaken

Binnen de veenkoloniën is de glastuinbouw momenteel met name geconcentreerd in de gemeente Emmen, nabij de dorpen Erica en Klazienaveen. Er waren eind 2002 ongeveer 125 bedrijven in de regio gevestigd met een totale oppervlakte van 277 ha (netto). De gemiddelde bedrijfsgrootte bedraagt ruim 2 hectare.

Tabel 8. Geteelde gewassen in regio Emmen.

Sierteelt	opp. (ha.)	Groenteteelt	opp. (ha.)
Rozen	74	Komkommer	57
Pot- en perkplanten	46	Paprika	22
Chrysanten	15	Tomaten	10
Gerbera	19	Overige	9
Alstroemeria	9		
Fresia	2		
Orchidee	4		
Calla	4		
Overige	6		
Totaal	179	Totaal	98

Bron: SAGNN

De overheid heeft in het kader van de herstructurering glastuinbouw een tiental vestigingslocaties in Nederland aangewezen waar grootschalige glastuinbouw in de toekomst gewenst is. Grootschalige vestigingslocaties verdienen vanuit oogpunt van milieu, ruimtelijke kwaliteit, verkeers- en vervoersaspecten, energie- en waterinfrastructuur de voorkeur boven individuele vestiging van glastuinbouwbedrijven. Investerings- en collectieve voorzieningen en in infrastructuur zijn in projectlocaties immers eerder rendabel en de waarden van natuur, landschap en open ruimte worden hierdoor op zoveel mogelijk plaatsen elders ontzien. Eén van de tien vestigingslocaties genoemd door de overheid is de regio Emmen. Wanneer we spreken over glastuinbouw in de Veenkoloniën, spreken we dus eigenlijk over uitbreiding van de bestaande glastuinbouw rond Emmen. Nieuwe glastuinbouwlocaties elders in de Veenkoloniën lijken niet realistisch voordat het gebied in Emmen helemaal is benut.

In Hoogezand-Sappemeer is momenteel al circa 50 hectare netto glas gevestigd (met name chrysanten, potplanten, rozen en paprika). Deze locatie behoort niet tot de locaties die door de overheid zijn aangewezen. De lokale overheid stimuleert glastuinbouw echter wel. Er is in dit gebied nog 55 hectare beschikbaar gesteld voor uitbreiding van het glastuinbouwgebied.

Tuinbouwgebied Emmen bestaat uit 2 delen: Klazienaveen (het Rundedal) en Erica.

In het Rundedal is in totaal 265 hectare beschikbaar. De glastuinbouw moet echter worden ingepast in een natuurgebied, zodat nog 160 hectare bruto (140 hectare netto) resteert. De verkoop van deze grond zal in drie fasen plaatsvinden. In 2002 is begonnen met de uitgifte van 60 hectare, met de aanleg van een natuurgebied en met de aanpassing van de infrastructuur. In 2003 zal worden begonnen met de bouw van bedrijven. In 2004 en 2005 komt de tweede fase vrij (50 ha) en in 2006 zal de laatste fase vrijkomen (50 ha). De totale oppervlakte van Erica bedraagt 160 hectare, waarvan bruto 110 hectare (100 hectare netto) beschikbaar is voor glastuinbouw.

2.3.2.2 Duurzame inrichting

Voor de glastuinbouw in Erica en Klazienaveen is een centrale gietwatervoorziening ontwikkeld. Het water wordt hierbij ontdaan van zwevende deeltjes en virussen. De kwaliteit van dit gietwater is vergelijkbaar met drinkwater, het is echter aanzienlijk goedkoper. Het tarief voor water bedraagt gemiddeld € 0,32 per m³.

Hiernaast hoeven bedrijven geen waterbassin op het bedrijf te bouwen, waardoor de verhouding grond/glas gunstiger is dan in andere glastuinbouwgebieden.

Hiernaast wordt momenteel ook onderzocht hoe het nieuw te ontwikkelen Rundedal op energiegebied zo goed mogelijk kan worden ingericht (Heller, 2002). Hierbij wordt de haalbaarheid onderzocht van verschillende energievoorzieningsconcepten waarin energie centraal zal worden opgewekt, inclusief inpassing van duurzame energieopwekking. Wanneer deze plannen worden gerealiseerd, zal het gebied voor tuinders extra aantrekkelijk worden. Een gebied waarin energiebesparing en duurzame energie worden gerealiseerd sluit goed aan bij de afspraken die de tuinbouwsector met de overheid heeft gemaakt in het "Besluit Glastuinbouw".

2.3.2.3 Grond

Ten opzichte van andere aangewezen vestigingslocaties voor de glastuinbouw zijn de grondprijzen in de Veenkoloniën met € 19,- per m² relatief laag. Een ander voordeel ten opzichte van andere regio's is dat er nog voldoende ruimte is voor uitbreiding van het glasareaal. Hierdoor kunnen nieuwe bedrijven optimaal worden ingericht en gefaseerd groeien. Door de centrale gietwatervoorziening in het gebied hoeven bedrijven geen bassin te bouwen, wat een gunstig effect heeft op de verhouding grond/glas.

2.3.2.4 Logistiek en afzet

De infrastructuur in het gebied is goed. Het gebied ligt aan de A37, de internationale transportas van de Randstad via Zwolle en Emmen naar Duitsland, Scandinavië en Oost-Europa. Emmen is tevens gelegen aan de autoweg N34 (Groningen-Emmen-Zwolle) en aan de N31 (Emmen-Drachten).

Een deel van de sierteelt wordt afgezet op de FloraHolland in Eelde. Verder is er voor bloemen collectief vervoer mogelijk naar VBA (Aalsmeer) en FloraHolland (Naaldwijk en Bleiswijk). Voor groenten is er geen collectief vervoer georganiseerd, maar vanuit deze regio gaat 70% tot 80% van de groenten rechtstreeks de grens over (SAGNN, Verkassen naar het Noorden, een glashelder idee).

Met name voor grootschalige teelten lijken er perspectieven te zijn in deze regio. Voor deze bedrijven is de logistieke afzet gemakkelijker te realiseren. Door de steeds grotere rol van ICT in het logistieke traject, vormt de afstand tot de marktplaatsen en handelaren in het westen een steeds kleinere belemmering en wordt het steeds gemakkelijker om direct aan de afnemer te leveren (met name Engeland, Duitsland, Scandinavische landen). Voor groenteteelt is er een trend zichtbaar waarbij de rol van de veiling afneemt en er steeds meer direct wordt afgezet. Voor de sierteelt is te zien dat de rol van het Bemiddelingsbureau steeds meer toeneemt.

TNO-INRO heeft in 2002 in de studie "Verkassen" gekeken naar de logistieke gevolgen van de vestiging van (voedings-)glastuinbouwcentra's in verschillende regio's in Nederland (Verduijn et. al. 2002). Volgens deze studie zijn er in Emmen, behalve de relatief goedkope grond, op dit moment geen andere duidelijk aanwijsbare locatiefactoren aanwezig die aanleiding kunnen vormen voor een op marktgedreven ontwikkeling van een volwaardig voedingstuinbouwcluster. In plaats van het nastreven van een volwaardig cluster in Noord Nederland kan beter in de richting van alternatieve concepten worden gedacht. Bij het aantrekken van mega-teeltbedrijven van 15 tot 40 hectare is ook direct levering naar grote afnemers mogelijk (via het cluster of direct aan buitenlandse distributiecentra). Er ontstaat in Noord Nederland dan geen handelsfunctie, maar de nadruk komt te liggen op het ontwikkelen van geavanceerde logistieke ketens die zijn afgestemd op de logistieke eisen van grote retailers.

2.3.2.5 Personeel

De bevolking in de Veenkoloniën is ouder en wat lager opgeleid dan het landelijk gemiddelde. Een voordeel van de regio is dat de bevolking over het algemeen agrarisch is georiënteerd. Omdat er al een glastuinbouwgebied is gevestigd in het gebied, is er meer kennis aanwezig dan in sommige van de andere vestigingslocaties die door de overheid zijn aangewezen.

Het aantal werkzoekenden in de gemeente Emmen bedraagt ca. 5800 personen. In de regio Emmen bedraagt het aantal werkzoekenden ca. 9400 personen. De werkzoekenden zijn over het algemeen laagopgeleid, maar hebben wel een positieve houding. In Emmen wordt bovendien agrarisch onderwijs gegeven op LBO- en MBO-niveau. In Leeuwarden worden agrarische opleidingen gegeven op HBO-niveau. Door de relatief hoge werkloosheid liggen de loonkosten in de regio iets lager dan in het westen.

2.3.2.6 Klimaatomstandigheden

De gemiddelde etmaaltemperatuur over het jaar in de Veenkoloniën is 8,8 °C. In tabel 9 staan de temperatuur, stralingssom en windsnelheid van een aantal regio's van Nederland weergegeven (gemiddelde 1971-2000). Doordat de gemiddelde temperatuur in de winter lager ligt dan in de gebieden langs de kust, ligt het gasverbruik hier hoger. Hiernaast zijn de extremen in de temperatuur in het gebied ook wat groter dan in de kustgebieden, waar het klimaat iets gematigder is. In de winter is er een grotere contractcapaciteit nodig dan in gebieden langs de kust. Enerzijds heeft dit in de geliberaliseerde energiemarkt een prijsverhogend effect. Anderzijds hoeven er in het gebied relatief weinig transportkosten voor gas te worden betaald, wat weer een prijsverlagend effect heeft. Wanneer de centrale energieopwekking wordt gerealiseerd, zal dit de energiekosten nog verder kunnen drukken. In de zomerperiode ligt de maximum temperatuur in de veenkoloniën hoger dan in de meer gematigde regio's. Dit kan ook een negatieve invloed hebben op de productie.

De globale straling is met 350 kJ/cm²/jaar lager dan in de kustgebieden van Nederland. De productie zal hierdoor in de Veenkoloniën ook wat lager liggen dan in West-Nederland.

Tabel 9. Temperatuur, stralingssom en windsnelheid in verschillende regio's van Nederland (gemiddeld 1971-2000).

	Temperatuur (gem. in °C)	Globale straling (som in kJ/cm2)	Windsnelheid (m/s)
Eelde ¹⁾	9,0	346	4,5
Maastricht ¹⁾	9,8	358	4,4
De Bilt ¹⁾	9,8	347	3,4
Rotterdam ¹⁾	10,0	-	4,9
Naaldwijk ²⁾	10,7	371	4,6

¹⁾ Bron: KNMI, ²⁾ Bron: PPO

2.3.2.7 Overheid

De gemeente Emmen heeft plannen om het areaal glastuinbouw uit te breiden tot 500 hectare in 2020, op lange termijn wil men het areaal uitbreiden tot 1000 hectare. Hieruit blijkt dat de overheid positief staat ten opzichte van de komst van meer glastuinbouw. Ze wil de ondernemers de ruimte geven om zich te ontwikkelen en uit te groeien.

De overheid stimuleert de vestiging van glastuinbouw op de volgende wijzen:

- De gemeente kan een achtergestelde lening verstrekken tot een bedrag van € 68.070;
- Mogelijkheid tot erfpacht (na 28 jaar eigenaar);
- Ondernemers kunnen een optie op grond nemen voor drie jaar indien zij uitbreidingsplannen hebben;
- Groen Service Punt: dit is een samenwerking van LTO, gemeente en CWI. Het Groen Service Punt zorgt er voor dat de ontwikkeling van glastuinbouw in pas loopt met de arbeid (o.a. door scholing en arbeidsbemiddeling);
- Tuinder heeft 1 loket om zaken te regelen (Service Loket Emmen).

Hiernaast kan de Noordelijke Ontwikkelings Maatschappij (NOM) met vreemd vermogen participeren in bedrijven zodat grootschalige glastuinbouw gemakkelijker realiseerbaar is.

2.3.2.8 Ondernemerschap

Er wordt niet verwacht dat ondernemers die nu in het gebied activiteiten anders dan glastuinbouw hebben (zoals akkerbouwers) een glastuinbouwbedrijf zullen starten. Niet alleen het oppakken van de glastuinbouwteelt vergt een omschakelingsproces. Ook op het gebied van personeelsmanagement en commerciële aspecten worden vaardigheden verwacht die in het stelsel van langdurige EU-ondersteuning minder aan de orde komen.

Nieuwe glastuinbouw in de regio zal naar verwachting dan ook met name geïnitieerd worden door:

- uitbreiding van de huidige glastuinbouw in de regio;
- ondernemers uit andere glastuinbouwgebieden die zich in de veenkoloniën gaan vestigen.

Naast rationele argumenten blijkt de eigen gezinssituatie van invloed op de verhuisafstand. Een studie van de Universiteit van Amsterdam toont aan dat ondernemers die verhuizen kunnen worden getypeerd als: ongeveer 37 jaar oud, geen of jonge kinderen. Ze zoeken een nieuwe vestigingslocatie omdat ze het bedrijf willen uitbreiden of een eigen bedrijf willen beginnen. Het punt van bedrijfsopvolging speelt voor deze bedrijven nog niet.

Ondernemers die niet ver verhuizen zijn gemiddeld wat ouder (44 jaar), hebben kinderen tussen de 12 en 22 jaar, die doorgaans niet willen verhuizen. Deze ondernemers zijn vaak uitgekocht door de gemeente of het bedrijf is te klein. Bij velen speelt de onzekerheid over opvolging een belangrijke rol, wat de motivatie om te verkassen doet afnemen.

2.3.2.9 Sociaal

Bij ontwikkeling van de tuinbouwgebieden wordt ook gekeken naar inpassing van de tuinbouw in het landschap. Op deze manier worden negatieve gevoelens vanuit de omgeving t.a.v. kassen voorkomen. Omdat er meer ruimte is in deze regio hoeven kassen ook minder weerstand van de omgeving op te wekken omdat kassen niet zo dicht op andere functies, zoals woningbouw of recreatie, hoeven te worden gebouwd. Ook het feit dat de komst van kassen extra banen met zich mee zal brengen, heeft een positieve invloed op de gevoelens van de omgeving t.a.v. de ontwikkeling en uitbreiding van glastuinbouw.

2.3.2.10 Economische vergelijking glastuinbouwregio's

Voor rode paprika is aan de hand van een voorbeeldbedrijf van 25.000 m² de fiscale kostprijs uitgerekend in 8 verschillende productieregio's (zie tabel 10). Hiervoor is uitgegaan van een rekenmodel van SAGGN, aangepast door PPO. Uit de berekeningen blijkt de kostprijs in de regio Emmen vrij laag te zijn in vergelijking met enkele andere regio's. Een belangrijke reden hiervoor zijn de lage rentekosten. Door de relatief lage grondkosten zijn de rentelasten in deze regio circa € 0,04 per kg lager dan in het Westland. Doordat er in Emmen een centraal gietwaterproject aanwezig is, hoeft er geen bassin te worden aangeschaft. Hierdoor kan er enerzijds een groter glasoppervlak worden gerealiseerd op de zelfde grond. Anderzijds hoeft er niet te worden geïnvesteerd in een bassin. De jaarkosten hiervan bedragen circa € 0,015 per kg.

Het gasverbruik in de regio Emmen is het hoogst van alle regio's. Dit wordt voor een deel gecompenseerd doordat de gaskosten hier wat lager zijn dan in veel andere regio's. Oorzaak hiervan is de gunstige ligging van het gebied in de tariefberekening van de geliberaliseerde gasmarkt (CDS-systeem). De gaskosten voor de regio Emmen bedragen € 0,32 per kg.

In de berekeningen zijn de arbeidskosten voor alle gebieden gelijk verondersteld. In de praktijk kunnen de arbeidskosten in het Noorden lager liggen dan in andere regio's door een relatief ruim aanbod van (relatief goedkope) huisvrouwen die parttime willen werken. De kosten voor onder anderen plantmateriaal, steenwol, bemesting en de bouw van de kas zijn in de berekeningen voor de verschillende gebieden gelijk verondersteld. Doordat deze toeleveranciers doorgaans verder weg zitten, kunnen deze kosten in de praktijk hoger uitvallen.

Tabel 10. Fiscale kostprijs rode paprika per productieregio (€/kg)

	Berkel en Rodenrijs	Westland	Grootslag	Berlikum	Hoogezand-Sappemeer	Emmen	Siberië	Rilland Bath
Bruto kasoppervlakte (m ²)	25000	25000	25000	25000	25000	25000	25000	25000
Productie (kg/jaar)	27,8	27,9	27,9	27,8	27,1	27,0	27,5	28,1
Plantmateriaal	0,12	0,12	0,12	0,12	0,13	0,13	0,12	0,12
Steenwol & afvoer	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05
Bemesting	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02
Gewasbescherming	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02
Overige teeltkosten	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
Gaskosten	0,31	0,29	0,29	0,31	0,33	0,32	0,31	0,28
Electriciteitskosten	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02
Waterkosten	0,01	0,01	0,01	0,02	0,01	0,01	0,02	0,01
Arbeidskosten vreemd	0,34	0,34	0,35	0,35	0,36	0,34	0,34	0,35
Afzet & transportkosten	0,07	0,06	0,06	0,07	0,07	0,06	0,07	0,07
Afschrijvingen	0,22	0,22	0,22	0,21	0,23	0,22	0,22	0,22
Onderhoud	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03
Rentelasten	0,17	0,19	0,15	0,12	0,12	0,13	0,13	0,14
Overhead	0,06	0,06	0,06	0,06	0,06	0,06	0,06	0,06
Kostprijs/kg	1,45	1,44	1,42	1,41	1,44	1,43	1,42	1,40

Bron: SAGNN, bewerking PPO

Voor andere teelten kunnen de perspectieven van de verschillende regio's anders liggen doordat ze sterk afhankelijk zijn van onder andere klimaatinstellingen, afzet en lichtgevoeligheid van het gewas. Voor intensief belichte bloemen en groenten zal het klimaatseffect waarschijnlijk minder sterk gelden omdat er bij deze bedrijven veelal een warmte-overschot ontstaat.

2.3.3 Boomteelt

2.3.3.1 Algemeen

De teelt van boomkwekerijproducten bedraagt momenteel ongeveer 14.000 ha waarvan 2,7 % in de provincies Groningen en Drenthe te vinden is. De teelt in het algemeen zeer kennisintensief, gewas/cultivar specifiek en kent zeer vele variëteiten. In een kernregio als Boskoop worden ongeveer 40.000 verschillende variëteiten geteeld, met veel productspecifieke eigenschappen. Kennis speelt een hele belangrijke rol binnen het boomteeltcomplex. Daarbij gaat het naast teeltkennis onder andere ook om kennis van afzetmarkten en kennis bij toeleveringsbedrijven en in de dienstensector. Boomteelt past goed op een akkerbouwbedrijf maar de afzet van boomkwekerijproducten is volledig anders dan in de akkerbouw, de verkoop moet zelf georganiseerd en uitgevoerd worden. Dit kan pas als het eindproduct aanwezig is, en dit betekent dat vooraf geen zekerheid te geven is over de afzet. In 1999 was 55% van de totale omzet in boomkwekerijproducten bestemd voor export, waarvan het grootste deel (37% van de export) naar Duitsland. De totale Nederlandse export in boomkwekerijproducten is tussen het exportseizoen 1995/1996 en 2000/2001 met ongeveer 37% gegroeid.

Het Landbouw-Economisch Bericht 2002 meldt dat gespecialiseerde bedrijven kampen met een slechte vraag maar ook met veel concurrerend aanbod. Daarvoor zorgen niet alleen buitenlandse aanbieders maar ook Nederlandse land- en tuinbouwbedrijven die de teelt gebruiken voor aanvullend inkomen.

2.3.3.2 Productie

Boomkwekerij is een financieel uitstekend alternatief voor akkerbouw. De start vraagt minder investeringen dan bloembollen. Boomteelt heeft dan ook een hoge toegevoegde waarde en is kapitaal- en arbeidsintensief (o.a. uitgangsmateriaal, gewasverzorging). Ter illustratie is in onderstaande tabel de kostenopbouw bij een aantal bos- en haaggewassen gebaseerd op gegevens van proeftuin Noordbroek.

Tabel 11. Kosten opbouw bos- en haagplantsoen (€ per ha)

Kosten 1 ha per jaar:	Beuk 2 jarig ¹⁾ , zaailing ondersnij	Beuk 3 jarig met verplanten ²⁾	Es 2 jarig, zaailing ¹⁾ ondersnij	Es 2 jarig met verplanten ²⁾	Eik 2 jarig ¹⁾ , zaailing ondersnij	Eik 2 jarig met verplanten ²⁾	Acer 2 jarig ¹⁾ , zaailing met ondersnij	Acer 2 jarig met verplanten ²⁾
Uitgangsmateriaal	900	8.075	325	10.650	1.850	15.700	900	12.250
Bemesting	225	225	225	225	225	225	225	225
Gewasbescherming	575	575	375	375	1.175	1.175	575	575
Verkoop en vakheffing	325	325	325	625	325	625	325	625
rente omlopend vermogen	125	1.400	75	450	225	625	125	100
Land, schuur, machines	7.225	7.225	7.225	7.225	7.225	7.225	7.225	7.225
Arbeid	7.650	13.400	9.550	12.725	7.975	12.700	7.975	12.700
Loonwerk	2.475	2.475	2.475	2.475	2.475	2.475	2.475	2.475
Groenbemester	1.900	1.900	1.900	1.900	1.900	1.900	1.900	1.900
Overige kosten	500	500	500	500	500	500	500	500
totaal kosten	21.875	36.100	22.925	37.125	23.850	43.150	22.175	38.550

¹⁾Uitgangsmateriaal zaaigoed, plantdichtheid 160.000 stuks per ha

²⁾Uitgangsmateriaal zaaigoed, plantdichtheid 800.000 stuks per ha, na verplanten 165.000 stuks per ha

De onzekerheid over de afzet kan omschakelaars parten spelen. Contractteelt kan hierbij een oplossing zijn. Met het project Bosplantsoen is in het verleden geprobeerd contractteelt voor startende kwekers te stimuleren.

Belangrijk onderdelen voor het slagen van boomkwekerijproductie zijn:

- Kennis van de activiteit;
- Keuze juiste soort en cultivar;
- Goede afzet kanalen (marktkennis en commerciële vaardigheden).

2.3.3.3 Productieomstandigheden

Productieomstandigheden zijn in het algemeen redelijk tot goed. De humusrijke zandgrond (in tegenstelling tot het westen) geeft grotere problemen wat betreft onkruid. Met het minder vaak mogen toepassen van grondontsmettingsmiddelen vormen niet alleen aardappelvormige aaltjes maar met name vrij levende aaltjes een steeds grotere bedreiging. Voor de export wordt vaak vereist dat het product vrij is van aaltjes.

De afgelopen 10 jaar is het areaal boomkwekerijproducten in de regio sterk terug gelopen (tabel 12). Dit ondanks enkele stimulerende initiatieven zoals "Bosplantsoen".

Bos- en haagplantsoen is in de regio de belangrijkste geteelde gewasgroep, op afstand gevolgd door de sierconiferen en de andere groepen. Het areaal Rozenstruiken laat een grote schommeling zien. De afname van het areaal boomkwekerij producten is vooral te vinden in Bos- en Haagplantsoen

Tabel 12. Areaal boomkwekerijproducten in Veenkoloniën en Oldambt

Perioden	Totaal boomkwekerij, incl. vaste planten	Bos- en haagplantsoen	Laan- en parkbomen	Vruchtbomen	Rozenstruiken	Sierconiferen	Sierheesters en klimplanten	Vaste planten
1990	374	290	13	14	4	29	13	11
1991	358	282	14	11	3	22	14	12
1992	361	254	14	18	24	27	17	8
1993	375	250	20	19	25	29	17	15
1994	409	276	21	18	31	34	15	13
1995	354	232	17	7	30	38	17	13
1996	341	219	15	14	37	27	15	15
1997	346	220	16	13	37	33	17	9
1998	408	212	14	16	83	46	25	12
1999	368	202	10	17	52	44	28	15
2000	340	178	10	16	39	47	32	19
2001	320	160	11	16	18	56	35	24
2002	279	142	8	13	11	59	22	23

Bron: CBS

2.3.3.4 Afzet en keten

Voor handel, transport en verpakken is het Noorden en Oosten deels aangewezen op de keten in West Nederland. De meeste afzet gebeurt via de groothandel. Deze is in de regio vrijwel afwezig. Daarnaast zijn er afzet mogelijkheden in de regio zoals Eelde, Hoogeveen en Twente. Boeren / telers moeten zelf contacten leggen en afnemers zoeken. Dit geldt ook voor andere teeltgebieden zoals Overijssel en Twente. De afzet gaat over veel verschillende kanalen die per deelsector verschillen (tabel 13).

Tabel 13. Afzet van boomkwekerij producten over de diverse afzetkanalen

	Totaal Ned. boomkweker/ fruitteiler	Bos- en haagplantsoen	Laan- en parkbomen	Vrucht- bomen	Rozen	Sierconiferen	Sierheesters en klimplanten	Vaste planten
Nederlandse boomkweker/fruitteiler	12	19	28	51	7	9	8	7
Groothandel	38	50	40	23	65	38	34	33
Veiling	18	2	2	1	10	18	32	34
cash & carry	4	2	2	1	2	4	6	4
Groenvoorziening	3	4	7	1	1	2	2	1
Bouwmarkten	1	1	0	-	0	2	2	1
Detailhandel	13	7	9	3	10	17	9	9
Rechtstreekse export	7	4	8	15	4	6	6	9
Particulieren	3	2	1	6	1	4	2	2
Contactteelt	1	10	3	-	-	0	0	1

De afzetkant kan voor sommige akkerbouwers reden zijn om van boomteelt af te zien. De afzetmarkt van boomkwekerijproducten als vrij product is anders dan de (zetmeel)aardappelmarkt en vraagt om commerciële vaardigheden.

Een verdergaande groei van bloemenveiling Eelde kan een impuls zijn voor de teelt van boomkwekerijproducten in de regio. Voor de afzet naar met name Duitsland geldt dat er voldoende zekerheid moet zijn over het volume.

2.3.3.5 Arbeid

De arbeidskosten zijn in de regio (lager) dan in het westen en is daarmee een belangrijk concurrentie voordeel. Wel is het imago ten opzichte van andere sectoren een belemmerende factor bij het werven van arbeid.

2.3.3.6 Onderzoek

Op PPO-proefbedrijf Noordbroek (Groningen) vindt specifiek onderzoek plaats naar de boomteelt op veenkoloniale en zware zandgronden.

2.3.4 Bioraffinage

De optie van bioraffinage in combinatie met diversificatie zit nog in het experimentele stadium. Diverse partijen in de regio (o.a. AVEBE) waren gezamenlijk bezig met de ontwikkeling van bioraffinage waarbij natuurgras als grondstof wordt gebruikt. De activiteiten zijn voorlopig geminimaliseerd. Grootschalige toepassing op praktijkbedrijven wordt op korte termijn dan ook niet voorzien. Relevante punten van bioraffinage zijn:

Bioraffinage levert een positieve bijdrage aan natuur en landschap

Bioraffinage hoeft niet te leiden tot monocultuur

Hoge transportkosten

Bij bioraffinage worden plantaardige grondstoffen zodanig gescheiden dat er naast componenten voor traditionele toepassingen zoals in voeding, ook toepassingen als chemie, farmacie, papier en energie in beeld komen.

De (agro)industrie wordt in het algemeen gezien als de innovator. Samenwerken met andere partijen is noodzakelijk. Vertegenwoordigers van industrie, natuur- en milieuorganisaties, landbouwbedrijfsleven, overheden en onderzoek zijn positief over de technische, economische en ecologische kansen voor "bioraffinage".

Het concept 'bioraffinage' spreekt aan vanwege: (succesfactoren)

Nuttige toepassing bij- en afvalproducten industrie,

Kringloopgedachte,

Duurzame energie,

Oplossing van een aantal milieuproblemen,

Doorbraak naar een nieuw economisch en maatschappelijk concept,

Past binnen het Europese landbouwmodel,

Alternatieven ontbreken.

Maar men is ook sceptisch vanwege (faalfactoren):

De onduidelijke economische perspectieven

De politieke wil

Het feit dat (te) veel partijen bij de ontwikkeling zijn betrokken

De vraag of de benodigde mentaliteitsverandering wel haalbaar is,

De vraag om een lange termijn visie en brede scoop van de industrie,

Lage olieprijs.

3 . Visies en gezichtspunten uit de regio

De bevindingen van de desk research (hoofdstuk 2) waren de basis voor een nader onderzoek in de regio. Aan de hand van een vragenlijst (zie bijlage I) is een groot aantal actoren² ondervraagd om meer inzicht te krijgen in de perspectieven voor diversificatie in de Veenkoloniën. Bij de uitwerking van de interviews zijn de antwoorden samengevoegd en samengevat. Zodoende ontstaat een globaal beeld dat aangevuld met concrete opmerkingen, een overzicht geeft van visies en percepties met groene en rijpe gedachten over perspectieven voor diversificatie. De hoofdstukindeling komt overeen met de vragen die in het interview zijn gesteld.

3.1 Oorzaken stagnatie diversificatie

Uit de statistieken blijkt dat de akkerbouw veruit de grootste sector in het gebied is. Gezocht is naar oorzaken die verklaren waarom andere sectoren maar mondjesmaat voet aan de grond krijgen in de Veenkoloniën.

De oorzaken zijn per sector wat verschillend. Ook krijgt de ene sector beter een voet aan de grond dan de andere sector. Naast de sector specifieke oorzaken, zijn er ook een aantal algemene oorzaken te noemen.

3.1.1 Algemene oorzaken

- Financiële prikkel – Deze is onvoldoende aanwezig om boeren te laten omschakelen. Het traditionele bouwplan in de Veenkoloniën bestaande uit zetmeelaardappelen, suikerbieten en granen, geeft een grote mate van zekerheid, doordat zowel de aardappelen als de suikerbieten gequoteerd zijn. De prijs voor deze producten is derhalve redelijk constant, zij het laag. Het moet misschien nog slechter gaan met de landbouw in het gebied, voordat de noodzaak ontstaat iets aan de eigen financiële situatie te willen doen. Als de plannen van eurocommissaris Fishler doorgaan, zou deze financiële prikkel wel kunnen ontstaan.
- Ondernemerschap – De Veenkoloniale akkerbouwer heeft gemiddeld genomen een groot aandeel marktordeningsgewassen in zijn bouwplan. De prijzen van deze gewassen en daarmee het gezinsinkomen, zijn relatief laag maar constant. Dit blijkt ook uit de figuren 3 t/m 6. De zekerheid die een dergelijk bouwplan met zich mee brengt en het feit dat ondernemers daar al jaren aan gewend zijn, maakt dat de bereidheid en de noodzaak om te vernieuwen vaak onvoldoende groot zijn. Ook kennis van nieuwe teelten ontbreekt. 'Risicomijdend' en 'gesteld op zekerheid' zijn begrippen die bepalend zijn voor de ontwikkelingen in het gebied. Veel ondernemers kiezen liever voor een baan buitenshuis, dan dat ze met een 'risicovolle' nieuwe teelt beginnen. Negatieve ervaringen uit het verleden met nieuwe teelten op het eigen bedrijf of bij de buurman, blokkeren nieuwe initiatieven. Oudere ondernemers (55+) zijn minder snel geneigd om veranderingen in hun bedrijf door te voeren. Ook een relatief gunstige vermogenspositie maakt het minder noodzakelijk te veranderen. Zo lang het ondernemers relatief goed blijft gaan worden geen schokkende veranderingen verwacht. Jongere ondernemers die met beperkte financiële middelen een bedrijf overnemen zullen met de plannen van Fishler, in het vooruitzicht, zich gedwongen voelen het meer in diversificatie te zoeken en zodoende eigen arbeid rendabel te maken.
- Initiatieven – Deze komen vaak niet van de ondernemers zelf, maar zijn in veel gevallen opgelegd door mensen 'van buiten'. Initiatieven welke ontplooid worden door 'eigen mensen' worden gezien als meer kansrijk. Een knelpunt is dat kennis van nieuwe teelten ontbreekt. Men moet zich hier in willen verdiepen. Producten moeten op ver weg gelegen markten worden afgezet terwijl een centrumfunctie ontbreekt. Het zelf organiseren van de afzet van vrije producten (verkoop, transport) vereist flexibiliteit en vergt andere vaardigheden dan de afzet van bulkproducten via de coöperatie.
- Varkenscyclus – Voor een aantal gewassen geldt het probleem van de varkenscyclus. Vollegrondsgroente en kerstbomen zijn een goed voorbeeld. Er is massaal mee gestart, vervolgens klapte de prijs in elkaar en vervolgens is er weer massaal mee gestopt.

² Akkerbouwers, glastuinders en boomkwekers in de Veenkoloniën, contracterende bollentelers in Noord-Holland en dienstverlenende instanties.

- Droogtegevoeligheid – Met name in Drenthe is de grond droogtegevoelig. Dit betekent dat er in veel gevallen beregend moet worden. Het water hiervoor is weliswaar beschikbaar, maar er moet per m³ voor betaald worden. Hierdoor wordt het minder interessant om met de teelt van droogte gevoelige gewassen te starten. In de Groningse Veenkoloniën speelt dit minder.
- Afstand – De Veenkoloniën hebben het imago 'ver weg'. Illustratief is de opmerking over deze perceptie: 'van het westen naar het noorden is verder dan omgekeerd'.
- Wet- en regelgeving - De ingewikkelde wet- en regelgeving wordt als beperkend ervaren en leidt tot hoge kosten wat mensen kopschuwt om aan iets nieuws te beginnen. Ook de onbetrouwbaarheid van de overheid is in dit verband genoemd. De uitvoering van wet- en regelgeving kan door de ambtenarij verzanden. Lokale ondernemers hebben soms het gevoel achtergesteld te worden bij vestigingsvoorwaarden.

3.1.2 Sectorspecifieke oorzaken

Een aantal oorzaken waardoor diversificatie stagneert zijn sectorspecifiek. Hieronder volgt een opsomming van de meest gehoorde knelpunten.

3.1.2.1 Vollegrondsgroente

In het verleden is de vollegrondsgroenteteelt erg gepromoot o.a. vanuit de Greenery. Akkerbouwers zijn ook massaal met groente begonnen, maar zijn ook massaal weer gestopt. Oorzaak hiervan was o.a. de slechte prijzen. De slechte prijzen waren weer een gevolg van het overaanbod. De enkeling die door is gegaan heeft het over het algemeen niet slecht gedaan. Naast de slechte ervaringen uit het verleden, zijn er nog een aantal oorzaken te noemen waarom de vollegrondsgroenteteelt geen groter aandeel in het gebied heeft:

- De teelt van vollegrondsgroente is compleet anders dan die van akkerbouwgewassen. Ondernemers in het gebied zijn gewend aan grootschaligheid en mechanisatie, terwijl de teelt van vollegrondsgroente veel handwerk vraagt.
- Afzet is anders en de prijs grilliger.
- Onkruiddruk is in het gebied hoog. Spuitmogelijkheden zijn beperkter.
- Visueel is de kwaliteit vaak iets minder, waardoor de prijs lager is.
- Fingerspitzengefühl / teeltkennis ontbreekt vaak.
- De teelt vraagt meer arbeid.

3.1.2.2 Melkveehouderij

Afhankelijk van het gebied kan geconstateerd worden dat er langzaam aan meer melkveebedrijven komen in het gebied. Met name in de oostelijke helft van de Veenkoloniën waar de bedrijven wat groter zijn en de verkaveling beter. Rond Emmen en in de Drentse Veenkoloniën komen melkveehouderij bedrijven nauwelijks voor. Het zijn veelal uitgekochte melkveehouders uit andere delen van het land die een akkerbouwbedrijf kopen en daar hun bedrijf op voortzetten. Toch zijn er veel melkveehouders die zich liever in het Oldambt of in Noord-Groningen vestigen. Elders uitgekochte melkveehouders geven de voorkeur aan kleigrond (betere grasgroei, aantrekkelijker MINAS). Slechts een enkele veehouder (vaak met een wat kleinere plus uitgekocht) komt richting Veenkoloniën. Ook de ruimtelijke ordening speelt een rol: de lintbebouwing beperkt de mogelijkheden voor veehouderij (stankcirkels etc.) wat een nadeel vormt voor de Veenkoloniën.

3.1.2.3 Intensieve veehouderij

Vanwege beperkende vestigingseisen, komt deze sector in het gebied weinig voor. Toch bestaat de indruk dat pluimvee voordat de strengere vestigingseisen ingingen, is toegenomen.

3.1.2.4 Glastuinbouw

Verplaatsters vanuit het Westland geven vaak, zo niet altijd, de voorkeur aan andere glastuinbouw gebieden. Een belangrijke oorzaak hiervan is een geringere lichtintensiteit dan elders, zoals locaties langs de kust. Vrijwel alle geïnterviewde telers noemden het klimaat als belangrijkste criterium bij de keuze voor een nieuwe vestigingslocatie. Voor verscheidene telers werd de regio Emmen op basis van dit criterium al bij voorbaat als optie uitgesloten. Zij gaven aan dat de vestigingslocatie in ieder geval aan de kust moest liggen. Het klimaat is aan de kust meer gematigd en het lichtniveau ligt er hoger. Daarnaast speelt imago en beperkte afzetmogelijkheden een rol. Voor de glastuinbouw is het energieverbruik een knelpunt; lage buitentemperaturen vergen meer energie voor de verwarming van

kassen wat gepaard gaat met hogere kosten. Het centrumcomplex is niet uitgekomen. De totale oppervlakte glas is onvoldoende gebleven en –belangrijker nog– de teelten zijn te beperkt van omvang gebleven.

In de Veenkoloniën zijn er met name kansen voor grootschalige teelten, welke direct aan afnemer geleverd kunnen worden³. Kleinschalige specialistische teelten zijn in de Veenkoloniën weinig perspectiefvol vanwege de grote afstand tot afnemers (veilingen).

Informatie- en communicatietechnologie (ICT) spelen een steeds grotere rol in de logistiek, waardoor grotere afstanden tot de veilingen in het Westen nauwelijks een belemmering hoeven te zijn. Met behulp van goede logistiek en ICT kan veel van de productie rechtstreeks naar afnemers in Engeland, Duitsland, en Scandinavische landen worden geleverd.

Een aantal telers gaf aan dat logistiek en afzetlocaties meespeelden bij de keuze voor een locatie. Anderen gaven aan dat de logistiek bij de keuze voor een locatie ondergeschikt was. Zij gaven aan dat dit geen probleem hoeft te zijn zolang er maar geen halfvolle vrachtwagens hoeven te rijden. Ook het toenemende belang van directe afzet, waarbij het product niet meer naar de veiling hoeft, zorgt er voor dat de locatie logistiek gezien van steeds minder belang is. Verder werd de toenemende rol van ICT in de logistiek genoemd als reden voor het afnemende belang van de locatie voor de logistiek. Voor groenteteelt speelt de klok geen rol meer en wordt er steeds meer direct afgezet. Voor de sierteelt is te zien dat de rol van het Bemiddelingsbureau toeneemt. Ook voor potplanten neemt het aandeel directe afzet toe.

Het belang van sociale factoren als selectiecriterium is wisselend. Veel telers hechten er veel belang aan en willen niet te ver verhuizen, zodat ze hun sociale contacten kunnen blijven onderhouden. De Veenkoloniën worden vaak gezien als “een uithoek”. Het imago van de Veenkoloniën als leefomgeving is vaak ook slecht. Voor een aantal ondernemers spelen sociale factoren geen rol van betekenis. In sommige gevallen is dit omdat het klimaat en rendement de belangrijkste factoren zijn, en er minder waarde wordt gehecht aan sociale factoren. In sommige gevallen verhuist de ondernemer ook niet mee naar de regio waar het nieuwe bedrijf wordt gevestigd.

Uit de gesprekken bleek dat de grondkosten geen doorslaggevende factor zijn bij de keuze voor een nieuwe vestigingslocatie. Deze kosten zijn eenmalig en de grond behoudt zijn waarde. Een hoge grondwaarde geeft ook meer zekerheid aan financiers. Een aantal tuinders gaf aan dat in Noord-Nederland een bank in “slechte tijden” eerder de financiering moet stopzetten, omdat het bedrijf weinig zekerheid heeft in de vorm van grond. Wanneer een bedrijf wordt stopgezet, zal het volgens de geïnterviewden ook moeilijk te verkopen zijn. Iemand zal liever een nieuw bedrijf beginnen dan een “oud” bedrijf overnemen. Een nieuw bedrijf kan optimaal worden ingericht en er is immers nog ruimte voldoende in de regio Emmen. Dit geldt in principe voor alle regio's met een lage grondprijs. Alle ondervraagden vinden het wel belangrijk dat een vestigingslocatie voldoende mogelijkheden biedt voor toekomstige uitbreiding. Een aantal telers zijn in het gebied geweest en zagen veel kassen te koop staan. Voor de telers was dit een signaal dat de perspectieven voor deze regio niet goed zijn. Voor het imago van de regio lijkt het dan ook een goede zaak wanneer er een hogere afbraakpremie beschikbaar zou zijn.

De beschikbaarheid van arbeidskrachten in een regio is geen belangrijk selectiecriterium geweest bij de geïnterviewde telers. Een aantal telers noemt de arbeid nog wel als factor, de anderen geven desgevraagd aan dat deze factor niet heeft meegespeeld bij de keuze voor een locatie.

Een aantal telers gaf als nadeel aan dat er minder toeleveranciers en handel in de regio aanwezig is. Eén teler gaf aan dat “het er niet gebeurde”.

Centrale levering van warmte, CO₂ en elektriciteit is voor de ondervraagden vaak wel een pluspunt van een vestigingslocatie.

De medewerking van de overheid is volgens de geïnterviewden geen onderscheidend kenmerk van de regio. De overheid werkt in de meeste vestigingslocaties goed mee.

³ zie ook schillenstrategie VBA

3.1.2.5 Bollen

Ondanks de ogenschijnlijk goede mogelijkheden voor bollenteelt blijft de aanwezigheid van deze sector in de regio beperkt en lijkt zelfs af te nemen. Voor een belangrijk deel blijft de teelt (in)direct afhankelijk van leliebedrijven in Noord-Holland en Flevoland. Autochtone ondernemers met bollen zijn er bijna niet. Oorzaken hiervan zijn de hoge investeringen in de bollenkraam, de kosten van opbouw van de kraam en het ontbreken van de benodigde teeltkennis. Bij contractteelt loopt de contractnemer in principe het eerste risico (kwantiteit), en de contractgever loopt het risico wat betreft de kwaliteit.

De percelen worden in het najaar als het echt nat is door contractgevers uitgezocht waarbij gewerkt wordt met bemiddelaars. Indien nodig worden percelen twee jaar gehuurd om ook de voorvrucht in verband met structuur te kunnen bepalen. Soms wordt langer gehuurd waarbij percelen worden gedraineerd voor een goede rooibaarheid. Onkruiddruk wordt door telers niet als probleem ervaren; in de regio bestaat een grotere voorkeur voor spuiten dan wieden. Het wegvallen van middelen kan de groei van de bollenteelt in de Veenkoloniën in de weg staan.

De komst van de bollenteelt ligt soms gevoelig bij burens vanwege het ongunstig imago van de sector.

'Onbekend maakt onbemind'; dit geldt ook voor overheden en burgers in de regio. Door sterke regionale spreiding en het zwervende karakter van de teelt is weinig kennis bij lokale overheden aanwezig omtrent uitwerking en uitvoering van de regels van milieuwetgeving in de bollenteelt. Gemeentes hebben vaak maar één bollenbedrijf binnen hun grenzen zodat specifiek beleid en kennis van sector gerichte regelgeving ontbreekt.

Bij de lelieteelt is behoefte aan een bedrijfskavels van minimaal 1 hectare. Met regelgeving m.b.t. kavelgrootte kan de provincie Drenthe hiermee een beperking op de mogelijke ontwikkeling leggen.

Uit de gesprekken blijkt dat de goede arbeidsmoraal, grotere motivatie, ruimer arbeidsaanbod en lagere lonen het oosten gunstig af steekt tegen Noord-Holland. De arbeidsinzet kent enkele piekmomenten waarop inzet van buiten het bedrijf noodzakelijk is.

Bollenteelt kent de nodige risico's, vraagt om een hoog kennis- en kapitaalsniveau en volharding. De kunst is op het goede niveau in te zetten (niet te hoog, niet te laag). De pootaardappelteler komt het dichtst bij de bollenteler.

De afstand tot de bollencentra wordt niet gezien als een belemmering. Wel vormt de afstand een probleem voor de vakondersteuning vanuit de handel en toeleveranciers die in Noord Holland zit. Voor de afzet zou aansluiting gezocht kunnen worden bij telersverenigingen in het westen.

Gezien het klimaat en de markt liggen er kansen hoewel ook gesignaleerd wordt dat de markt terugloopt en de prijzen momenteel laag zijn. Door telers wordt opgemerkt dat bij een slechte markt er expliciete vraag is naar leliebollen uit het oosten vanwege de hogere kwaliteit. Niet alleen aardappelmoeheid is een remmende factor voor ontwikkeling van de bollenteelt in het oosten maar ook het feit dat akkerbouwers hier in ogen van contractgevers niets of onvoldoende aan doen.

Veiling Eelde probeert financiële middelen te vinden voor de opzet van een logistiek centrum. Doel is dat vanuit het verzamelpunt Eelde geen halfvolle vrachtwagens naar het Oosten en Noorden van de EU gaan. Dit sluit aan bij de huidige gang van zaken op de veiling: 1/3 komt uit de regio, 1/3 uit de rest van Nederland en 1/3 wordt geïmporteerd. Op deze manier probeert de veiling een volledig assortiment aan te bieden. Hier liggen er kansen voor de regio: uitbreiding van het assortiment. Voor de Veenkoloniën lijken er kansen te liggen voor specialiteiten omdat verwacht wordt dat de bulk straks vanuit Oost Europa komt.

Een andere optie zijn de oprichting van telersverenigingen rondom een klein logistiek centrum. Naast de noodzakelijke efficiëncyslag kan het voeren van een merknaam (Drentsgoed) een uitstraling zijn van de regionale binding (sterk punt van de regio). Om hier concreet invulling aan te geven, zal er een traject gestart worden waarbij veiling Eelde en ondernemers uit het gebied betrokken zullen zijn. De ondernemers vormen een telersvereniging die afspraken maakt met de veiling over assortiment en productieomvang. Ook worden er afspraken gemaakt met de retail.

3.1.2.6 Boomkwekerij

Vanuit de boomkwekerij worden belemmeringen als aardappelmoeheid, de relatief grote onkruiddruk, veel percelen met 'plekken' en de soms sterk wisselende textuur en structuur als nadeel genoemd. Het perspectief voor boomkwekerij is goed zeker als de mogelijkheid voor ondersteunend glas bestaat. Ook in de boomkwekerij is het een probleem arbeidskrachten te vinden; men bestempelt de werkzaamheden als 'minderwaardig'.

Regelgeving op provinciaal en gemeentelijk niveau wordt soms als onduidelijk ervaren.

De afzet loopt per bedrijf verschillend en hangt samen met toevalligheden. De afstand tot het handelscentrum maakt dat ondernemers creatief zijn bij het zoeken van afzetkanalen. De groei van de handel cq afzetmogelijkheden in het gebied kan een stimulans zijn voor de uitbreiding van de boomteelt in het gebied.

3.2 Nieuwe teelten in het bouwplan

Akkerbouwers nemen nauwelijks of maar mondjesmaat nieuwe teelten op in hun bouwplan. Als belangrijkste oorzaak hiervoor wordt door de geïnterviewden de mentaliteit van de ondernemers genoemd. De gemiddelde ondernemer is erg behoudend, traditioneel en risico mijndend ingesteld. De wil om te veranderen of te vernieuwen ontbreekt in veel gevallen. Men wacht af, kijkt de kat uit de boom en kijkt naar de buurman of die mogelijk wat anders oppakt. Als het bij hem mislukt, beginnen ze er zelf niet aan. De meeste ondernemers wachten op een alternatief waar ze massaal mee kunnen starten, wat een goed saldo heeft, wat niet al te veel investeringen kost, en waarbij ook afzet etc. geregeld is.

Leeftijd wordt ook genoemd als oorzaak. Jonge ondernemers zijn over het algemeen beter opgeleid, zakelijker en ook eerder geneigd iets nieuws te proberen. Oudere ondernemers zijn meer behoudend en afwachtend.

Wat volgens een van de geïnterviewden ook demotiverend werkt, is het ontbreken van vollegrondsgroente op de proefboerderij in Valthermond. Blijkbaar is vollegrondsgroente niet interessant genoeg.

3.3 Mogelijkheden voor diversificatie

De geïnterviewden is gevraagd naar meer en minder perspectiefvolle mogelijkheden voor diversificatie.

3.3.1 Perspectiefvol

Door bijna alle geïnterviewden wordt aangegeven dat er geen alternatief bestaat waar massaal mee gestart kan worden. Op bedrijfsniveau zijn er voor de individuele ondernemers een aantal interessante alternatieven. Per bedrijf zullen die echter verschillend zijn. Iedere ondernemer zal dit voor zijn eigen bedrijf moeten invullen.

Naast voor de hand liggende mogelijkheden zoals grootschalige landbouw, veehouderij en op kleine schaal bollen, boomkwekerij en grove groenten worden genoemd: bioraffinage, recreatie, toerisme, vaste planten, lokale producten zoals 'Schansbier', vezelhennep, natuurbeheer, kippen en teff⁴. Voor 100 verschillende ondernemers zijn er 100 alternatieven. De ondernemers moeten ondernemer worden. Ook genoemd zijn ruimte creëren om goed, comfortabel en ruim te wonen en natuurontwikkeling op basis van toegankelijkheid (voorbeeld zijn parken in Afrika en Amerika waar ook gewoond kan worden).

3.3.2 Weinig perspectiefvol

Een enkele respondent noemde vrije teelten en laag salderende gewassen zoals olifantsgras, hennep, en energieteelten weinig perspectiefvol. In z'n algemeenheid is grootschalige bulkproductie niet interessant gezien de lage rendementen en de beperkte omvang van de markt. Voor de meeste ondernemers ligt hier niet de toekomst. Biologische landbouw wordt ook genoemd als weinig kansrijk (onvoldoende rendement, geringe marktvraag) evenals bosbouw (te dure grond).

3.3.3 Perspectieven voor diversificatiemogelijkheden van de Commissie Hoekstra

De commissie Hoekstra heeft enkele perspectiefvolle mogelijkheden voor diversificatie in haar rapport aangegeven. De respondenten is gevraagd naar hun mening:

- Bloembollen – De mogelijkheden voor lokale ondernemers zijn beperkt vanwege hoge investeringen en ontbrekende kennis. Uitbreiding van contracttelers ligt wel in de mogelijkheid.

⁴ Teff is een glutenvrije graansoort en komt oorspronkelijk uit Eritrea en Ethiopië.

- Melkveehouderij – Voor de melkveehouderij zijn er goede kansen. Met name als er samen gewerkt gaat worden. Gemengde samenwerkingsverbanden, bestaande uit meerdere bedrijven (akkerbouw, melkveehouderij, varkenshouderij etc.) worden gezien als kans voor het gebied.
- Glastuinbouw – In theorie zijn er prima kansen. De praktijk is weerbarstiger. Ondernemers uit bijvoorbeeld Westland zijn lastig te interesseren. De kansen voor lokale autochtone ondernemers (uit andere sectoren dan glastuinbouw) worden verschillend ingeschat. Sommige geïnterviewden zien geen kansen voor deze groep. Bekend is echter dat een aantal ondernemers uit deze groep in het verleden omgeschakeld zijn naar glastuinbouw. Blijkbaar zagen deze ondernemers wel kansen voor omschakeling.
- Bioraffinage – De kansen voor bioraffinage hangen o.a. af van de politieke wil en daadkracht. Bioraffinage wordt niet gezien als een alternatief, mogelijk alleen voor een enkeling. Bioraffinage heeft alleen een toekomstperspectief voor Nederland als het de productie van hoogwaardige gewassen vereist, of een hoog kennis- of techniek niveau. Anders komen de grondstoffen voor de bioraffinage op termijn uit landen met een lagere grondprijs en mogelijkheden voor productie van grote arealen.
- Boomkwekerij – Voor een klein aantal ondernemers is het een alternatief mits kleinschalig. AM-vrije grond is een must.

3.3.4 Ondernemers

De ondernemers in de Veenkoloniën worden getypeerd als behoudend, traditioneel, niet vernieuwend, eenzijdig, risicomijdend, gesteld op zekerheid. Als er geen noodzaak is, wordt er niet gezocht naar alternatieven. Er wordt door de geïnterviewden verschillend gedacht over de mate waarin ondernemers ondernemend zijn. Betwijfeld wordt of het ondernemerschap in de Veenkoloniën wezenlijk afwijkt van akkerbouwers in andere regio's. Wel wordt bevestigd dat de Veenkoloniale ondernemer vaak risicomijdend is en de voorkeur geeft aan de teelt van marktordeninggewassen boven vrije gewassen.

Kijken naar de buurman als die aan iets nieuws begint om daar vervolgens zelf ook (of niet) aan te beginnen, de kat uit de boom kijken, is volgens sommigen ook ondernemerschap. Ondernemers in het gebied zijn vakmensen, gericht op grootschaligheid en mechanisatie.

De meeste ondernemers in het gebied kiezen voor schaalvergroting. Uiteraard moeten hiervoor mogelijkheden zijn en zijn er ook uitzonderingen. De betere ondernemers met visie kijken ook duidelijk naar de mogelijkheden van diversificatie.

Volgens geïnterviewden verschilt de akkerbouwer van de glastuinbouwer. In de akkerbouw is de fabriek de afnemer, de akkerbouwer kijkt niet verder de keten in. De "typische" ondernemer afkomstig uit de regio zal eerst kiezen voor schaalvergroting en kostenbeheersing, pas daarna zal eventueel worden gekeken naar diversificatie.

De komst van ondernemers / initiatieven van buiten de Veenkoloniën lijkt per gebied een beetje te verschillen. Maar over het algemeen worden ondernemers van buiten het gebied geaccepteerd, positief benaderd. Initiatieven van buiten het gebied worden vaak afwachtend tegemoet getreden. Eerst zien, dan geloven. Toch bestaat waardering voor successen waarbij meestal aangegeven wordt dat nieuwkomers door uitkoop elders over geld beschikken en zich wat kunnen permitteren. Dit heeft gevolgen voor de hoogte van de grondprijzen waardoor lokale boeren uit de omgeving geen of onvoldoende uitbreidingsmogelijkheden hebben.

Zoals al eerder genoemd zijn redenen voor m.n. glastuinders om andere glastuinbouwgebieden te kiezen boven de Veenkoloniën:

- Afstand tot de veiling is groter
- Het gebied heeft het imago tegen
- Kennis en knowhow blijven elders
- Lichtintensiteit is lager dan in de kuststreken
- Klimaat is minder geschikt.

3.3.5 Arbeid

De respondenten vonden het lastig om een algemene typering van de (vreemde) arbeidskrachten te geven omdat deze in de landbouw nauwelijks meer voorkomen. De vaste arbeidskrachten die er zijn, zijn vaak

jong, technisch gericht (technaut), loyaal en weinig ambitieus. De mentaliteit is over het algemeen goed. Losse krachten zijn vaak huisvrouwen (groente), scholieren (bollen, bloemen) en allochtone Nederlanders met name in de akkerbouw (los).

3.3.6 Deelgebieden binnen de Veenkoloniën

Verschillen zijn er zeker. Door verschillende geïnterviewden wordt de gemeente Emmen getypeerd als een 'gemakkelijke' gemeente als het gaat om vergunningen. De gemeente Veendam staat bekend als een wat moeilijkere gemeente. Ook in het Beekdal gelden wat meer beperkingen. De politieke kleur is veelal ook bepalend: hoe rooier, hoe lastiger het is vergunningen te krijgen.

3.3.7 Regionale ervaringen met tuinbouw

De bepalende spelers binnen de bollenteelt in het gebied zijn de Noord-Hollandse contractgevers. Lokale ondernemers telen de bollen op contract. Ook zijn er Noord-Hollanders die zelf telen en alleen de grond huren van de lokale ondernemer.

De vollegrondsgroenteteelt is in de Veenkoloniën sterker op zijn retour dan elders. Redenen zijn, zoals al eerder aangegeven, dat de groenteteelt niet past bij de veenkoloniale ondernemer. Er wordt grootschalig gedacht met een grote voorkeur voor een sterk gemechaniseerde werkwijze met grote machines. In het verleden is massaal met vollegrondsgroenteteelt gestart maar ook weer massaal gestopt vanwege onder andere een slechte prijs. Daarnaast spelen zaken als hoge onkruiddruk, mindere kwaliteit van het product, gebrek aan gewasbeschermingsmiddelen en een grotere afstand tot de veiling een rol.

3.3.8 Duitsland

In het literatuuronderzoek kwamen nauwelijks perspectieven aan het licht waarbij diversificatiemogelijkheden in relatie werden gebracht met het aangrenzende Duitsland. Via de interviews is gevraagd welke mogelijkheden Duitsland biedt met betrekking tot diversificatie. Door de meeste geïnterviewden is hier niet echt over nagedacht. De mogelijkheden worden niet erg groot geacht. In theorie liggen er mogelijkheden, maar ondernemers zullen zelf de kansen moeten benutten. Anderzijds wordt Duitsland steeds meer zelfvoorzienend waardoor de kansen juist afnemen. Grond huren in Duitsland wordt gezien als een mogelijkheid wat nu ook al gebeurt. De regio Hamburg / Bremen biedt wellicht perspectief voor diversificatie omdat de ontsluiting minder problematisch is dan richting west Nederland. De mogelijkheden van Duitsland als afzetgebied worden beperkt geacht. Samenwerking op het gebied van infrastructurele verbeteringen ligt voor de hand. Landbouwkundig is de situatie net over de grens ook anders; er worden bijvoorbeeld meer oliehoudende gewassen geteeld. Duitsers hebben een meer open houding aangaande vernieuwing. Ondanks de lagere grondprijs en de ruimere beschikbaarheid van grond worden hier weinig mogelijkheden gezien voor Veenkoloniale ondernemers. Veiling Eelde ziet juist in Duitsland groeimogelijkheden.

3.3.9 Succesfactoren diversificatie

Voor het succes van diversificatie (in de landbouw) hebben de respondenten diverse antwoorden gegeven:

- De politiek moet komen met stimuleringsbeleid.
- Subsidies moeten afgeschaft worden; andere financiële prikkels vergroot worden.
- Vanuit de industrie moeten impulsen komen waar ondernemers op in kunnen, spelen (bioraffinage).
- Initiatieven moeten van de ondernemers zelf komen. Er moeten tools komen die door de ondernemer gebruikt kunnen worden. Ondernemers moeten beter begeleid worden, hun kennis moet verhoogd worden. Daarnaast moet gekeken worden naar de afzet.
- Er zijn kansen voor teelten waarbij de sector zelf de gehele keten in de hand heeft.
- Er moeten voorbeeldbedrijven komen, waaraan ondernemers zich kunnen spiegelen.

3.3.10 Stellingen

Aan de respondenten zijn ook twee stellingen voorgelegd. Met de eerste stelling *'het stelsel van langdurige EU inkomensondersteuning in gebieden veel met marktordeninggewassen heeft het ondernemerschap (o.a. commerciële vaardigheden) van akkerbouwers in nadelige zin aangetast'* zijn alle geïnterviewden het eens. Er wordt bij opgemerkt dat iedere vorm van subsidie slecht is, maar dat ondernemers niet zonder kunnen. De meeste respondenten zijn het deels eens met de stelling *'Diversificatie komt van buiten de*

Veenkoloniën. Hun argumentatie tegen is dat er ook initiatieven van binnen de Veenkoloniën bekend zijn.

3.3.11 Andere diversificatiemogelijkheden

Naast de diversificatie mogelijkheden die door de commissie Hoekstra zijn aangedragen brachten de respondenten de volgende opties naar voren:

- Bosbouw is leuk voor stoppers
- Recreatie, huisjes, tuinproducten. Zeker aan de Drentse kant zijn er mogelijkheden.
- Baan in loondienst. Past ook helemaal bij de ondernemersmentaliteit.
- Windmolens. Vergunningen hiervoor worden niet of nauwelijks verstrekt.
- Bio-energie, zoals olifantsgras etc.
- Natuurbeheer

3.3.12 Toekomstbeelden

Voor de toekomst van de veenkoloniale landbouw schetsten de respondenten de volgende mogelijkheden:

- Een belangrijke ontwikkelingsrichting wordt gezien in samenwerking. Bedrijven uit verschillende sectoren kunnen voordelen behalen, zowel financieel als op efficiëntie, door samenwerkingsverbanden aan te gaan.
- Grootschalige landbouw. Hier wordt zeker toekomst voor gezien. Vergroting van het areaal door grond te ruilen of te huren met bijvoorbeeld een veehouder en kosten verlaging.
- Ieder bedrijf zal zijn eigen mogelijkheden in beeld moeten brengen en zijn kansen benutten. Hierdoor zal er een grotere diversiteit aan bedrijven ontstaan die ook mogelijk weer samen kunnen werken.
- Het aantal ondernemers zal drastisch verminderen.

Als respondenten een flink subsidiebedrag voor een zelf te bedenken diversificatieproject te besteden zouden hebben dan zou dat besteed worden aan:

- Boomteelt / vaste planten wordt gezien als een goede kans. Deze teelt zou versterkt moeten worden.
- Bevorderen van gemengde landbouw. Het geld zou gebruikt moeten worden om een project op te zetten, waarbij provincies, gemeenten, ondernemers, grondbank en andere partijen betrokken werden, om zo gemengde landbouw en samenwerkingsverbanden tussen bedrijven uit verschillende sectoren te bevorderen.
- Bevorderen en uitbreiden van de teelt van teff.
- Mogelijkheden voor de glastuinbouw versterken.
- Akkerrandenbeheer stimuleren
- Grond uit productie nemen.
- Project gericht op kennisuitbreiding in de regio of regionaal onderzoek (bloembollen)
- Aardappelmoeheid bestrijden ter bevordering van intensieve teelten zoals bloembollen.
- Groente uitruilen. Een project opzetten waarbij bijvoorbeeld 10 (kritische massa) groentetelers ieder een bepaalde groente telen en dit gezamenlijk aan de man brengen middels huisverkoop en andere afzet kanalen, buiten de reguliere om.
- Omschakelen naar landgoed (functieverandering)

4 Conclusies

De commissie Hoekstra benoemt in haar rapport enkele kansrijke mogelijkheden voor diversificatie in de Veenkoloniën. Zij meldt uitdrukkelijk dat deze diversificatiemogelijkheden een bijdrage leveren aan en geen oplossing zijn om de eentonigheid, afhankelijkheid en imago van het gebied te doorbreken. In onderhavig onderzoek is de focus gelegd bij de bloembollen, de boomkwekerij en glastuinbouw. Deze inventarisatie laat op grond van ontwikkelingen en gevoerde gesprekken zien dat de perspectieven van de genoemde mogelijkheden zeker niet moeten worden overschat en maar voor een zeer beperkt aantal zittende ondernemers is weggelegd.

Op basis van de desk research kunnen de volgende sterke en zwakke punten en kansen en bedreigingen voor diversificatie in de Veenkoloniën geformuleerd worden:

Sterke punten

- Lage grondprijs
- Uitbreidingsmogelijkheden aanwezig voor diverse teelten
- Teelttechnische randvoorwaarden aanwezig voor de teelt van andere gewassen.
- Voldoende laaggeschoolde arbeid beschikbaar die veelal affiniteit heeft met de agrarische sector
- Watervoorziening, voldoende sloten en kanalen, ontwatering en drainage
- Zetmeelaardappelteelt geconcentreerd in een gebied; centrumfunctie
- Ervaring met grootschalige opengrondsteelten
- Stimulerende overheid voor perspectiefvolle ontwikkelingen
- Ruimte, rust

Zwakke punten

- Bodemgebonden ziekten en plagen m.n. aardappelmoeheid
- Hoge onkruiddruk
- Stufgevoeligheid
- Lage lichtintensiteit, gemiddeld lagere temperatuur (glastuinbouw)
- Relatief laag inkomen; afhankelijkheid van marktordering, subsidies; geldt met name voor de akkerbouw.
- Afzetmarkt in de directe omgeving ontbreekt (m.n. bollen, bomen en vollegrondsgroente)
- Ontbreken centrumfunctie qua kennis, afzet, begeleiding en ervaring (m.n. bollen, boomteelt, glastuinbouw) en afstand tot centra elders in het land.
- Negatieve ervaringen in het verleden met nieuwe teelten.
- Ervaringskennis over diversificatiemogelijkheden zit over regio verspreid; onvoldoende kritische massa en ervaringskennis
- Contacten Duitsland
- Ondernemerschap: onvoldoende marktgericht denken, onvoldoende commerciële vaardigheden, risicomijdende opstelling
- Imago van de regio bij buitenstaanders (weerhoudt komst immigranten, belemmerende factor afzet)
- Droge zandgronden; minder gunstig in relatie tot Minas.

Kansen

- Keuze uit grote diversiteit aan mogelijkheden
- Melkveehouderij, bollenteelt, boomteelt, teff, glastuinbouw etc.
- Schaalvergroting middels grondruil
- Toerisme, behoefte aan recreatie
- Behoeft schone energie, natuurlijke grondstoffen inclusief verwerking
- Telers en afzetverenigingen elders (buiten de Veenkoloniën)
- Bescheiden beginnen, eerst ervaringskennis opdoen (zie bollen)
- ICT – betere en snellere communicatie verbindingen maken de productielocatie minder beperkend.
- Ambitie FloraHolland lokatie Eelde

Bedreigingen

- EU – uitbreiding
- Plannen EU (Mid Term Review Fischler)
- Markt (verzadiging)
- AVEBE kan andere grondstof gebruiken; substitutie van aardappelzetmeel.
- Economie in het algemeen; productprijzen en koopkracht dalen.

4.1 Perspectieven voor diversificatie

In deze studie is gekeken naar de vijf diversificatie opties zoals die door de commissie Hoekstra zijn aangedragen. In tabel 14 zijn de voor- en nadelen van de verschillende opties samengevat. Vervolgens is per optie weergegeven hoe kansrijk deze is en wat er zou moeten gebeuren om deze tot een succes te maken.

Tabel 14. Perspectieven voor enkele diversificatiemogelijkheden in de Veenkoloniën.

	Bloembollen	Boomkwekerij	Glasgroente	Glas-sierteelt	Melkveehouderij
Grondsoort	+/-	+/-	nvt	Nvt	+/-
Grondprijs	++	++	++	++	++
Logistiek en Afzet	+/-	+/-	+/-	-	+/-
Personeel	++	++	++	++	++
Klimaat	+	+	-	-	+
Overheid	+	+	+	+	+
Kennisinfrastructuur	-	-	-	-	+/-

Onderstaand worden per diversificatie optie actiepunten voorgesteld die zijn gebaseerd op de vraag of en hoe de sterke punten van de regio benut kunnen worden en welke zwakke punten verbeterd zouden moeten worden om de kansen te kunnen vergroten of de knelpunten te verminderen.

4.1.1 Bloembollen

De teelt van bloembollen (m.n. lelies, gladiolen op zandgrond) heeft goede mogelijkheden mede door de aanwezigheid van watervoorziening voor beregening en de aantrekkelijke grondprijs. Voor akkerbouwers in de Veenkoloniën is hun eigen ervaring met opengrondsteelten en kennis van de grond een voordeel. Ook arbeid hoeft geen knelpunt te vormen. Een aandachtspunt vormt de beschikbaarheid van schone grond (m.n. vanwege aardappelmoeheid). Wellicht zijn er mogelijkheden om gronden die nu minder geschikt zijn, voor bollenteelt bruikbaar te maken (ontsmetten, tijdelijk buiten vruchtwisseling, spoelen) of dat de komst van melkveehouders extra oplossingen biedt (grondruil). Een goede kans om ervaringskennis op te doen is bescheiden te starten op basis van landverhuur en later over te stappen naar contractteelt of teelt in eigen beheer. Op deze manier ontstaan contacten met de afzetgebieden waar tevens veel ervaringskennis zit. Door de bollenteelt min of meer in een gebied te concentreren wordt de basis gelegd voor een centrum, wordt kennisuitwisseling bevorderd en ontstaat mogelijk een basis om de afzet te bundelen. Dit kan door de overheid versterkt worden door cursussen op het terrein van marktgericht denken en commerciële vaardigheden te stimuleren en financieel te ondersteunen.

4.1.2 Boomkwekerij

Een andere optie voor zittende ondernemers is boomkwekerij. Boomteelt is goed mogelijk binnen bestaande bedrijfsvoering met eigen arbeid. Piekbelastingen in de arbeidsinzet zijn gering zodat de beschikbaarheid van vreemd personeel geen knelpunt is. Vanwege de relatief geringe investeringen kan de boomteelt tamelijk eenvoudig en kleinschalig in eigen beheer worden opgestart. Net zoals bij de bollenteelt vormt aardappelmoeheid voor de boomkwekerij een probleem; gronden moeten geschikt zijn of geschikt gemaakt worden. Daarnaast is kennis van de teelt noodzakelijk.

Een knelpunt is dat de afzetgebieden veelal buiten de eigen regio liggen; dit vereist kennis van de markt en commerciële vaardigheden. Initiatieven om in de regio een echt centrum te ontwikkelen moeten worden ondersteund en bevorderen de kennisdoorstroming.

4.1.3 Glastuinbouw

De lage grondprijs en de mogelijkheden om uit te breiden zijn voor glastuinders prima voorwaarden om een nieuw bedrijf in de Veenkoloniën te beginnen. Ondernemers die elders worden weggekocht zullen niet vanzelfsprekend voor de Veenkoloniën kiezen. De belangrijkste knelpunten zijn klimaat en het imago van de regio. De regiokeuze lijkt voor een belangrijk deel op basis van gevoel te worden gemaakt. Er wordt doorgaans geen compleet beeld gemaakt van de kosten en baten van de verschillende regio's. Goede voorlichting aan glastuinders elders kunnen de voordelen van de Veenkoloniën onder de aandacht brengen. Uitbreidingsmogelijkheden voor zittende glastuinders zijn binnen het gebied aanwezig. Voor startende ondernemers kan het gebied interessant zijn omdat de investeringskosten (o.a. grondprijs) hier lager liggen.

De belangrijkste actiepunten voor een succesvolle (verdere) ontwikkeling van glastuinbouw in de Veenkoloniën zijn:

- **Centrumfunctie:** Als knelpunt van de Veenkoloniën wordt genoemd dat er nog onvoldoende een centrumfunctie aanwezig is. Er zijn te weinig toeleveranciers, afnemers, kennisinstituten en voorlichters. Enerzijds geven deze bedrijven aan dat er nog onvoldoende telers in de regio aanwezig zijn om zich er te vestigen. Anderzijds geven potentiële vestigingskandidaten (telers) aan dat er onvoldoende een centrumcomplex aanwezig is om zich er te vestigen. Als actiepunt kan worden onderzocht welke producten en diensten essentieel zijn om in een productieregio te hebben en welke ook verder weg kunnen liggen. Zo zal een leverancier van klimaatcomputers snel ter plaatse moeten zijn bij een storing. De leverancier van meststoffen kan ook wat verder weg zitten, mits er een goede planning bestaat.
- **Imago:** Een belangrijk vooroordeel is dat er in de regio minder licht is en dat er meer energie verbruikt wordt en dat het rendement in de regio daardoor lager zal liggen dan in het westen van Nederland. Tegenover deze kosten staan echter ook voordelen, zoals relatief lage investeringskosten. Er lopen momenteel al verschillende initiatieven voor de promotie van de regio en voorlichting van telers. Het imago blijft echter een continu punt van aandacht. Een mogelijk actiepunt is het identificeren van verschillende groepen ondernemers. Zo zal de ene ondernemer op basis van emotionele of gevoelsmatige redenen bij voorbaat niet overwegen om zich te vestigen in de Veenkoloniën, terwijl een andere ondernemer wel open staat voor rationele argumenten. Door de verschillende groepen en hun karakteristieken te identificeren, kan er meer gericht worden gecommuniceerd.
- **Energieverbruik:** Zoals eerder is beschreven, ligt het energieverbruik in Noord-Oost Nederland hoger dan in andere delen van het land. Naast de hogere energiekosten die hiermee samengaan, is een hoger energieverbruik ook maatschappelijk niet wenselijk. Het zal voor bedrijven in deze regio moeilijker zijn om te kunnen voldoen aan de energienormen zoals deze zijn vastgelegd in het Besluit Glastuinbouw. Bij de inrichting van glastuinbouwgebieden dient de energievoorziening dan ook optimaal te worden ingericht, bijvoorbeeld door clustering van bedrijven met een gezamenlijke energievoorziening.
- **Afzet:** Er moet worden voorkomen dat producten vanuit de Veenkoloniën eerst naar distributie- of verwerkingscentra in het westen worden getransporteerd, om vervolgens naar afzetmarkten in Noord Nederland, Noord Duitsland, of Scandinavische landen te worden getransporteerd. Een mogelijk actiepunt hiervoor is om de vraag naar verschillende producten in deze landen in kaart te brengen. Vervolgens kan worden bekeken in hoeverre deze vraag overeen komt met het aanbod vanuit Noord Nederland en hoe het vraag en aanbod beter op elkaar kan worden afgestemd om zo geavanceerde logistieke ketens te ontwikkelen die zijn afgestemd op de logistieke eisen van grote retailers. Bij het ontwerp van deze logistieke kan tevens worden gekeken naar benodigde aankoop van product, bedrijfsgrootte, type product (bulk/niche) en de rol van ICT, certificering en zelfkeur.

Tenslotte liggen er mogelijk kansen voor de oprichting van een telersvereniging. De veiling Eelde is bereid hieraan een bijdrage te leveren in de vorm van lezingen en zodoende mee te denken over telersverenigingen en een eventuele merknaam.

4.1.4 Melkveehouderij

Een van de diversificatie-opties voor de Veenkoloniën is melkveehouderij. In dit rapport is slechts geringe aandacht besteed aan deze optie. Voor de bestaande akkerbouwers biedt de veehouderij echter aantrekkelijke mogelijkheden tot samenwerking en wederzijds profijt. Grondruil met uitwisseling van voeder- en akkerbouwgewassen biedt mogelijkheden voor een ruimere vruchtwisseling en de inzet van arbeid en

machines op beide bedrijfstakken is vanwege de niet overlappende arbeidsfilms vanuit kosten oogpunt aantrekkelijk.

Het gebied heeft echter sterke concurrentie van andere regio's in Nederland zoals het Oldambt en Flevoland (tabel 9).

Tabel 9. Vergelijking van de melkveehouderij in de Veenkoloniën met twee andere regio's.

	Veenkoloniën	Oldambt	Flevoland
Grondprijs	+	+/-	-
Grondsoort	-	+/-	+
Ruimtelijke ordening	-	+	+
Mogelijkheden verhuur aan/grondruil met akkerbouwers	+	+/-	+
Mogelijkheden verhuur aan /grondruil met bollentelers	+/-	-	+

Een aantrekkelijk punt van de Veenkoloniën is de lage grondprijs in het gebied ten opzichte van andere regio's in Nederland. Migrerende melkveehouders binnen Nederland zijn vaak uitgekocht voor stadsuitbreiding of infrastructurele werken en beschikken derhalve vaak over een flinke som te besteden geld. Grondprijs speelt dan een ondergeschikte rol en de keuze valt dan vaak op de meer aantrekkelijke kleigronden waar gras- en maïsopbrengst beter gewaarborgd zijn. In de Veenkoloniën is voldoende grond beschikbaar met grote percelen. Een bijkomend zwak punt van de Veenkoloniën ten opzichte van eerder genoemde regio's is het ruimtelijke orderingsbeleid. De voor het gebied karakteristieke lintbebouwing beperkt de mogelijkheden voor stallenbouw. Een tweede lint is een optie maar vraagt grote investeringen. Wat betreft afzet en logistiek alsmede kennisinfrastructuur scoort de regio gemiddeld. Afstand is voor de verwerkende zuivelindustrie en kennisverspreiding niet beperkend. Loonwerkers in het gebied zijn echter maar matig geoutilleerd voor veehouderij. Aanbod van personeel is voor melkveebedrijven geen halszaak, maar vormt zeker in de Veenkoloniën geen belemmering.

5 Aanbevelingen

In de voorgaande hoofdstukken is een analyse gemaakt van de kansen en bedreigingen van verschillende diversificatieopties. Om de kansen om te zetten in een succesvolle veranderingen, worden er in dit hoofdstuk ideeën aangedragen over de manier waarop dit zou kunnen gebeuren. Er worden suggesties gedaan voor implementatie trajecten met ondernemers. Daarnaast wordt er ook vooruit geblikt naar een aantal trajecten die daadwerkelijk uitgevoerd gaan worden.

5.1 Doelgroepen

De in het vorige hoofdstuk geschetste diversificatieopties, bieden kansen voor individuele ondernemers. Naast deze opties zijn er ook andere goede mogelijkheden voor ondernemers in het gebied om het rendement te verbeteren. De mate waarin ondernemers aan de slag gaan met diversificatie, is afhankelijk van de noodzaak om iets nieuws te starten, de leeftijd van de ondernemer, het belang bij diversificatie, de aard van de ondernemer, etc. Om concrete en haalbare vervolgacties in gang te kunnen zetten, is het belangrijk verschillende doelgroepen te definiëren. Deze doelgroepen staan hieronder vermeld.

1. de ondernemers uit het gebied die nu reeds diversificatieopties oppakken;
2. de ondernemers uit het gebied die de diversificatieopties in sterke mate overwegen;
3. de immigranten van buiten het gebied die de diversificatieopties oppakken;
4. de ondernemers uit het gebied die kiezen voor verdergaande schaalvergroting van het traditionele bouwplan;
5. de ondernemers die geen keuze maken.

Iedere doelgroep heeft zijn eigen specifieke kenmerken en behoeften. Door aan te sluiten bij de wensen, behoeften en mogelijkheden van de diverse doelgroepen is de kans op een succesvolle verandering het grootst. De noodzakelijke verandering zal bij de ondernemer zelf vandaan moeten komen wil deze succesvol zijn en zal nimmer slagen als het een opgelegde 'keuze' is. Voor de diverse doelgroepen zijn de mogelijkheden geschetst en toegesneden vervolgstappen gedefinieerd.

5.1.1 Ondernemers gericht op diversificatie (1 en 2)

Om het gebied minder afhankelijk te maken van zetmeelaardappelen is het van belang de groepen 1, 2 en 3 zo te faciliteren dat hun slagingskansen zo groot mogelijk worden en dit een uitstralende werking heeft.

Naast de suggesties in bovenstaande alinea's is een aanvullende actiepunten gericht op groep 2:

- Strategisch management: identificeren van de groep 'potentiële omschakelaars'; onder begeleiding verkennen van alternatieven in workshops (groepsverband), gericht op marktverkenning, bedrijfsbegrotingen en het op ontwerpen van een business plan in nauwe samenwerking met ketenpartijen en eventueel ondernemers die deze tak reeds hebben opgepakt. Voor bestaande telers in de regio Veenkoloniën liggen boomkwekerij of bloembollenteelt op contract het meest voor de hand.
- Omschakeling naar glastuinbouw: Van een aantal telers is bekend dat zij in het verleden gestart zijn als glastuinder vanuit een andere sector. Voor een aantal ondernemers uit groep 2 zou glastuinbouw wellicht een interessant alternatief zijn. Dit geldt ook voor een groep potentiële bedrijfsopvolgers. Om de risico's en de kritische succes- en faalfactoren voor omschakeling naar glastuinbouw in beeld te krijgen, worden er dit najaar een aantal glastuinders die in het verleden omgeschakeld zijn geïnterviewd. Met deze gegevens wordt een stappenplan opgesteld wat de doelgroep kan helpen bij een succesvolle omschakeling. De uitkomsten worden eveneens gecommuniceerd via het AOC in Emmen en via een artikel in een vakblad.
- Telersvereniging: Na inventarisatie bij verschillende ondernemende akkerbouwers en adviserende organisaties in de Veenkoloniën kwam een nieuwe organisatievorm naar voren die volgens de deelnemers goede perspectieven biedt. De kern is dat hier sprake is van een samenwerking van telers en een verwerker, waarbij de prijs min of meer op peil gehouden wordt doordat de producenten het recht tot produceren moeten kopen. De productie van het teff is hier een uitwerking van. In samenwerking met de verwerker wordt het glutenvrije graan geproduceerd, verwerkt en afgezet. Na

consultatie van de veiling in Eelde kwam naar voren dat deze organisatievorm zich bij uitstek leent voor zowel de sierteelt, als ook voor de boomkwekerij en bollenproductie in het gebied. Dit idee zal de komende maanden verder uitgewerkt worden in een projectvoorstel. De verwachting is dat dit project in 2004 uitgevoerd zal gaan worden.

5.1.2 Immigranten (3)

Belangrijk is onderscheid te maken tussen diversificatiemogelijkheden die door immigrerende ondernemers uit groep 3 (glastuinders, melkveehouders) worden ingebracht versus mogelijkheden die door zittende akkerbouwers worden opgepakt.

Voor de bestaande akkerbouwers lijkt de overstap naar glastuinbouw of veehouderij geen echte optie; melkveehouderij lijkt voor hen een mogelijkheid maar ook hier bestaan volop beperkingen (o.a. MINAS, quotum, stalbouw, financiën).

Regionale diversificatie zal moeten komen van ondernemers van buiten het gebied. Voor deze migratie zullen randvoorwaarden geschapen moeten worden om dit te realiseren. Deze randvoorwaarden zijn sector specifiek. De vraag is hoe de verplaatsing van melkveebedrijven en glastuinbouwbedrijven zich onder invloed van de huidige economische teruggang zullen ontwikkelen. De komst van bedrijven van buiten de regio kan gestimuleerd worden wat tevens zittende ondernemers kansen biedt.

De komst van melkveehouderijbedrijven biedt bestaande akkerbouwers de mogelijkheid via grondruil hun bestaande bouwplan (gewassen, vruchtwisseling) te intensiveren wat bijdraagt aan specialisatie en schaalvergroting. Naast grondruil kan bovendien samengewerkt worden op het terrein van mestafzet en voederwinning. Voor deze samenwerkende akkerbouwers wordt de noodzaak om op andere diversificatiemogelijkheden over te stappen op dat moment minder groot.

Aan het stimuleren van hervestiging van bestaande melkveeouders van buiten de regio in de Veenkoloniën, zouden de volgende projecten een bijdrage kunnen leveren.

- Bedrijfseconomisch verkennen van samenwerking tussen akkerbouw en melkveehouderij bijvoorbeeld volgens het clustermodel van de Noordelijke Accountants Unie (NAU)⁵. Randvoorwaarden voor de vorming van een cluster in beeld brengen, subsidie mogelijkheden verkennen en aanbevelingen doen voor stimulerend beleid.
- Bedrijfseconomisch verkennen van de verplaatsing van een melkveehouderij bedrijf van buiten de Veenkoloniën naar de Veenkoloniën of naar Noord-Groningen.

5.1.3 Ondernemers met traditioneel bouwplan (4 en 5)

De overgrote meerderheid van de ondernemers heeft vooralsnog geen ambitie in diversificatie. Dit zijn de groepen 4 en 5. Tijdens de interviews werd het ondernemerschap van ondernemers in de Veenkoloniën gekwalificeerd als terughoudend, traditioneel, risicomijdend, afwachtend. Gegeven de omstandigheden (met een relatief groot aandeel marktordeninggewassen in het bouwplan) zijn ondernemers in de regio tevreden met de bestaande situatie en bestaat er voor hen weinig aanleiding en onvoldoende druk om nieuwe, riskantere activiteiten op te starten. Zeker voor oudere ondernemers (> 55 jaar) zonder opvolger is diversificatie minder belangrijk.

De bereidheid om aan iets nieuws te beginnen is er wel gezien de toenemende arealen voor hennep en belangstelling voor teff en bioraffinage. Deze mogelijkheden passen binnen de bestaande bedrijfsvoering en inventaris op akkerbouwbedrijven. Maar ook hier zijn de afzetmogelijkheden beperkt en bepalend. Zo is bioraffinage voorlopig geen optie.

Voor ondernemers die teelttechnisch bovengemiddeld presteren blijft schaalvergroting dan een interessante optie. Het heeft geen meerwaarde om de groepen 4 en 5 allerlei diversificatie opties op te dringen. Wat wel van belang is, is dat deze groep zichzelf een spiegel voorhoudt hoe het bedrijf te continueren als de prijsondersteuning (deels) wegvalt.

- In te faciliteren groepsbijeenkomsten kan met tools voor spelsimulatie door de deelnemers zelf met eigen bedrijfsgegevens en te verwachte prijsscenario's (EU-spiegel) de bestaande bedrijfsstrategie

⁵ Clustermodel NAU: één of meerdere akkerbouwers, melkveeouders en varkenshouders clusteren hun bedrijven. De grond, arbeid etc wordt in een grote pool gestopt. Vervolgens wordt de grond, arbeid etc. zo optimaal mogelijk verdeeld, rekening houdend met Minas, vruchtwisseling en dergelijke. Op deze manier ontstaat een soort groot gemengd bedrijf.

worden getoetst. Hierbij staat de ondernemer centraal, wordt de positie van het bedrijf in kaart gebracht (o.a. benchmarking) en diverse alternatieven verkend. In interactie met collega's en begeleiders (facilitators) kan blijken dat de huidige strategie met het oog op de toekomst bijstelling behoeft (visievorming) waarbij niet alleen rekening gehouden wordt met de omgeving van het bedrijf maar ook met de competenties en persoonlijke voorkeuren van de ondernemer. De bewustwording van de ondernemers kan vervolgens tot een hernieuwde belangstelling leiden voor diversificatie. Een traject zoals voorgesteld voor groep 2 kan dan ook voor deze ondernemers aantrekkelijk worden. Het hier genoemde traject zal in het najaar van 2003 uitgevoerd gaan worden.

Oplossingen voor het waarborgen van de bedrijfscontinuïteit zijn zeer divers. Diversificatie richting bloembollen of boomkwekerij is slechts een van de vele mogelijkheden. Dit lijkt wat in contrast te staan met de visie van de commissie Hoekstra die pleit voor diversificatie richting bloembollen en boomkwekerij alhoewel de commissie heeft aangegeven dat de aangereikte mogelijkheden niet overschat moeten worden. Er lijkt een spanningsveld te bestaan tussen de regionaal gewenste lange termijn ontwikkeling rondom diversificatie in de landbouw en de belangen van individuele ondernemers in de regio (tevreden met het wat hij nu heeft/doet). Dit vraagt niet alleen om visie van ondernemers maar ook om visie van regionale en plaatselijke overheden in het gebied. Ook voor hen is een intern breed gedragen strategie van belang. Een mogelijkheid voor een aanzet hiertoe is de organisatie van een interne workshop of GDR sessie (Group Decision Room) rondom dit rapport en het geschetste spanningsveld.

Literatuur

www.zibb.nl/tuinbouw/ , internetdossier over verkassen

Alleblat J.T.W. et al, 1997, Kansen voor Kassen, LEI, Den Haag

Anonymus, 2002. Doelgroepenoverleg, 2002. Voortgangsrapportage landelijk milieuoverleg bloembollen, 2000-2001. Landelijk Milieuoverleg Bloembollen.

Margriet Boogaard, 2001. Samenvatting: Verkassen vanuit sociaal perspectief, Universiteit van Amsterdam.

Commissie structuurversterking Veenkoloniën, 2001, Van afhankelijkheid naar kracht, Drachten

Emmen, natuurlijk glastuinbouw, gemeente Emmen

Heller, E.M.B. et. al, 2002, Energievisie het Runderdal, Ecofys, Utrecht

Luijt, J, 2002. Grondmarkt in segmenten 1998-2000. Rapport 4.02.01, LEI, Den Haag.

H.J. Silvis en C. van Bruchem, 2002. Landbouw-Economisch Bericht 2002. Periodieke rapportage 02.03, LEI, Den Haag.

Smid, J., A. Jukema, S.R.M. Janssens, A.F. van Gaasbeek, 1999. Perspectieven voor akkerbouwbedrijven in het zetmeelaardappeltelend gebied. Publicatienummer 93, PAV/LEI, Lelystad.

Snoek A.J., J.E. Jansma, M.J. Wondergem, R. Schreuder, 2001. Op weg naar duurzame bollenteelt, evaluatie bedrijfssystemenonderzoek geïntegreerde bollenteelt. PPO 407

Stichting Acquisitie Glastuinbouw Noord-Nederland, Het rekenmodel, Demo Paprika, 2002

Stichting Acquisitie Glastuinbouw Noord-Nederland, Verkassen naar het Noorden, een glashelder idee

Verduijn T.M. et. al, 2002, Verkassen, TNO-Inro, Delft

Bijlage 1. Vragen project diversificatie Veenkoloniën

1. Welke zijn de belangrijkste oorzaken dat andere landbouwsectoren nauwelijks of maar mondjesmaat voet aan de grond krijgen in de VK?
 - Grond (geschiktheid, beschikbaarheid, nachtvorstgevoeligheid, onkruiddruk, stuiven, draagkracht)
 - Arbeid (geschiktheid, kwalificaties, moraal)
 - Ondernemerschap
 - Logistiek en afzet
 - Wet en regelgeving
 - Subsidies
 - Overheden / instituties
 - Regio
 - Sociale factoren (historie: seizoensarbeid in strokarton en aardappelzetmeelindustrie was niet gewend zomers te werken)
 - Wateroverlast, -gebrek (voor beregening)
 -

Geef per genoemde oorzaak een korte toelichting
2. Welke zijn de belangrijkste oorzaken dat akkerbouwers nauwelijks of maar mondjesmaat nieuwe teelten opnemen in hun bouwplan?
 - Grond
 - Arbeid
 - Ondernemerschap
 - Logistiek en afzet
 - Wet- en regelgeving
 - Subsidies
 - Overheden / instituties (o.a. invloed AVEBE)
 - Regio
 - Sociale factoren
 -

Geef per genoemde oorzaak een korte toelichting
3. Wat zijn volgens u de beste (perspectiefvolste) mogelijkheden voor diversificatie in de Veenkoloniën en waarom?
4. En welke de slechtste en waarom?
5. De commissie Hoekstra heeft 5 mogelijkheden voor diversificatie in de landbouw voorgesteld (bloembollen, glastuinbouw, boomkwekerij, melkveehouderij en bioraffinage). Wat vindt u van deze mogelijkheden en waarom? Wat staat de ontwikkeling van deze sectoren in de weg?
6. Hoe zou u ondernemers in de Veenkoloniën in het algemeen typeren?
7. Waarvoor kiest een ondernemer in de Veenkoloniën: schaalvergroting (+ lage kostenstrategie) of diversificatie of wat anders? En waarom? Welke ondernemer in de Veenkoloniën kiest voor schaalvergroting en waarom? Welke ondernemer in de Veenkoloniën kiest voor diversificatie en waarom?
8. Hoe zou u arbeidskrachten in de Veenkoloniën in het algemeen typeren?
9. Bestaan binnen de Veenkoloniën verschillen tussen deelgebieden zoals gemeenten die van belang kunnen zijn bij diversificatie? (denk b.v. aan zand met kwetsbare beken versus dal)
10. Wat zijn de bepalende spelers binnen de bollenteelt in het gebied? (bollentelers / eigenaren binnen het gebied of juist buiten het gebied)

11. Hoe is de bollenteelt georganiseerd wat betreft contract en huurvormen? En verandert dit in de tijd?
12. Waarom is de vollegrondsgroenteteelt (ondanks diverse stimuleringsprojecten) in de Veenkoloniën sterker op zijn retour dan elders (onderscheid contractteelt (conserven) en vers)?
13. Hoe kijkt men (bestuurders, boeren, overige bevolking) aan tegen de komst van ondernemers / initiatieven van buiten het gebied?
14. Wat vindt u van de perspectieven voor bioraffinage?
15. Wat moet er volgens u gebeuren om van diversificatie (in de landbouw) een succes te maken?
16. Welke mogelijkheden biedt Duitsland m.b.t. diversificatie en wat is / wordt daar actief aan gedaan?
17. Wat is uw reactie op de volgende stellingen:
 - *'Het stelsel van langdurige EU inkomensondersteuning in gebieden veel met marktorderingsgewassen heeft het ondernemerschap (o.a. commerciële vaardigheden) van akkerbouwers in nadelige zin aangetast'*
 - *'Diversificatie komt van buiten de Veenkoloniën'*
18. Waarom prefereren m.n. glastuinders andere glastuinbouwgebieden boven de Veenkoloniën?
19. Per diversiteitsobject (bollen, glas, boomkwekerij, vollegrondsgroenten, bioraffinage)
 - Wat is uw opinie over? (resp. bollen, glastuinbouw, vollegrondsgroente of bioraffinage, melkveehouderij)
 - Kent u negatieve of positieve ervaringen of verhalen?
 - Wat zijn de belangrijkste knelpunten en belemmeringen?
 - Wat zijn sterke punten?
 - Hoe is de afzet georganiseerd? Zijn daarin afgelopen jaren belangrijke veranderingen opgetreden en waarom? Knelpunten?
 - Hoe zit het met afzetperspectieven / samenwerking met Duitsland?
 - Is voldoende vreemde arbeid beschikbaar? Hoe zou u de motivatie van arbeidskrachten typeren?
 - Wat vindt u van het ondernemerschap / de ondernemingsgeest in het gebied?
 - Is er een telersvereniging of iets dergelijks?
 - Welke gewassen hebben het meeste perspectief?
 - Welke voordelen hebben de Veenkoloniën voor de betreffende teelt / gewas boven een ander gebied of regio? En welke nadelen?
 - Hoe staat het met de kennisniveau en –voorziening? Zijn op dit vlak initiatieven georganiseerd of ondersteund en hoe is dat gegaan?
 - Wat zijn de belangrijkste beperkingen wat betreft de bodem en het weer?
 - Wat vindt u van de support door externe partijen (overheden en dergelijke)?
20. Zijn er andere mogelijkheden voor diversificatie? Energieteelt; biologische landbouw, bosbouw, recreatie
21. Kunt u in enkele woorden aangeven in welke richting de Veenkoloniale landbouw zich volgens u zal gaan ontwikkelen?
22. Als u een flink bedrag te besteden krijgt (bedrag noemen 250.000 euro) voor diversificatie in de landbouw in de Veenkoloniën waaraan (projecten!) en hoe zou u dat dan besteden? Welk knelpunt wordt daarmee opgelost?
23. Heeft u nog suggesties wat betreft namen of instanties die informatie kunnen verstrekken over diversificatie?