



Omschakeling akkerbouw naar glastuinbouw

Een aanvulling op de studie "Diversificatie Veenkoloniën"

R.A.F. van Paassen en B.H.C. van der Waal

VERTROUWELIJK

© 2004... Wageningen, Praktijkonderzoek Plant & Omgeving B.V.

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen of enige andere manier zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van Praktijkonderzoek Plant & Omgeving.

Praktijkonderzoek Plant & Omgeving B.V. is niet aansprakelijk voor eventuele schadelijke gevolgen die kunnen ontstaan bij gebruik van gegevens uit deze uitgave.

Dit is een vertrouwelijk document, uitsluitend bedoeld voor intern gebruik binnen PPO dan wel met toestemming door derden. Niets uit dit document mag worden gebruikt, vermenigvuldigd of verspreid voor extern gebruik.

Onderzoeksopdracht in opdracht van het Ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit.

Projectnummer: 530054

Praktijkonderzoek Plant & Omgeving B.V.

Sector AGV

Adres : Edelhertweg 1, 8219 PH Lelystad
: Postbus 430, 8200 AK Lelystad
Tel. : 0320 – 29 11 11
Fax : 0320 – 23 04 79
E-mail : info.ppo@wur.nl
Internet : www.ppo.dlo.nl

Inhoudsopgave

1	INLEIDING	5
2	INTERVIEWS OMGESCHAKELDE ONDERNEMERS.....	7
2.1	Achtergrond omgeschakelde ondernemers	7
2.2	In hoeverre wijzigen factoren bij omschakeling?	8
2.2.1	Teeltkundige aspecten	8
2.2.2	Netwerk	9
2.2.3	Afzet en Markt	9
2.2.4	Overheid	9
2.2.5	Strategisch Management	9
2.2.6	Personeel & Organisatie	10
2.2.7	Financiering	10
2.2.8	Gezin & Sociale aspecten	10
2.2.9	Cursussen & Scholing	10
2.2.10	Vestigingsplaats	10
2.2.11	Subsidies	11
2.2.12	Dagelijkse bedrijfsvoering	11
2.2.13	Techniek	11
2.3	Ervaringen omschakeling.....	11
3	CONCLUSIES EN AANBEVELINGEN	15

Bijlage 1: Enquête

Bijlage 2: Schets van de glastuinbouw in Noord-Nederland

1 Inleiding

Dit rapport is een aanvulling op de studie “Diversificatie veenkoloniën”. In deze studie is geconcludeerd dat de kans klein is dat 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. De verwachting uit de studie was dan ook dat een uitbreiding van het areaal glas in de regio met name geïnitieerd zou worden door:

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

Omdat er echter in het verleden akkerbouwers met succes zijn omgeschakeld naar de glastuinbouw, is in dit rapport onderzocht hoe deze ondernemers deze omschakeling hebben aangepakt en wat de succes- en faalfactoren zijn. Dit rapport beschrijft de uitkomsten van een inventarisatie gehouden onder een 5-tal glastuinders in Klazienaveen en Erica naar de mogelijkheden om om te schakelen van akkerbouw naar glastuinbouw.

2 Interviews omgeschakelde ondernemers

Aan de hand van een vragenlijst (zie bijlage I) zijn een aantal glastuinders geïnterviewd die in het verleden omgeschakeld zijn van akkerbouw naar glastuinbouw. Bij het werven bleek dat het lastig was ondernemers te vinden die aan deze criteria voldeden. Er zijn daarom uiteindelijk 5 ondernemers geïnterviewd die in het (soms verre) verleden omgeschakeld zijn vanuit iets anders naar glastuinbouw. In dit hoofdstuk zijn de antwoorden van de interviews samengevoegd en samengevat. Zodoende ontstaat een globaal beeld van de aspecten waar een ondernemer mee te maken krijgt die wil omschakelen naar glastuinbouw.

2.1 Achtergrond omgeschakelde ondernemers

De achtergrond van de geïnterviewde ondernemers is zeer divers. Een aantal ondernemers is gestart toen zij de keuze moesten maken tussen het ouderlijk bedrijf overnemen of iets anders gaan doen. In deze gevallen was het bestaande bedrijf te klein en niet levensvatbaar voor de toekomst.

Teler	Geschiedenis	Omschakeling
1	Was 25 jaar controller op transportbedrijf. Heeft samen met zoon een bestaand rozenbedrijf overgenomen, waar de zoon al een aantal jaren werkte.	2000
2	Ouderlijk gemengd bedrijf was te klein en er waren bovendien meerdere opvolgers. Ondernemer is in loondienst gegaan bij een komkommerteler (1960) en is later voor zichzelf begonnen (1966).	1960-1966
3	Ouderlijk akkerbouwbedrijf was te klein om over te nemen. Ondernemer heeft eerst 10 jaar als planner gewerkt en heeft toen een bestaand chrysantenbedrijf overgenomen.	1989
4	Gemengd akkerbouw/veehouderij-bedrijf ouders overgenomen, later bij broer in komkommerbedrijf.	1973
5	Ouders hadden te klein akkerbouw/veehouderij-bedrijf om zoon ook op te nemen, zoon is toen 15 jaar de bouw in gegaan en heeft is daarna alstroemeria's gaan telen.	1985

Zoals in het ovenstaande overzicht is te zien, zijn de meeste respondenten al geruime tijd omgeschakeld naar de glastuinbouw. Hoewel omschakeling nu minder eenvoudig is dan een aantal jaren geleden, gaven de meeste respondenten aan dat zij ook voor de huidige situatie een goed beeld hebben wat er allemaal komt kijken bij een omschakeling. Een aantal van de respondenten had bovendien nog steeds goede contacten in de akkerbouw of melkveehouderij.

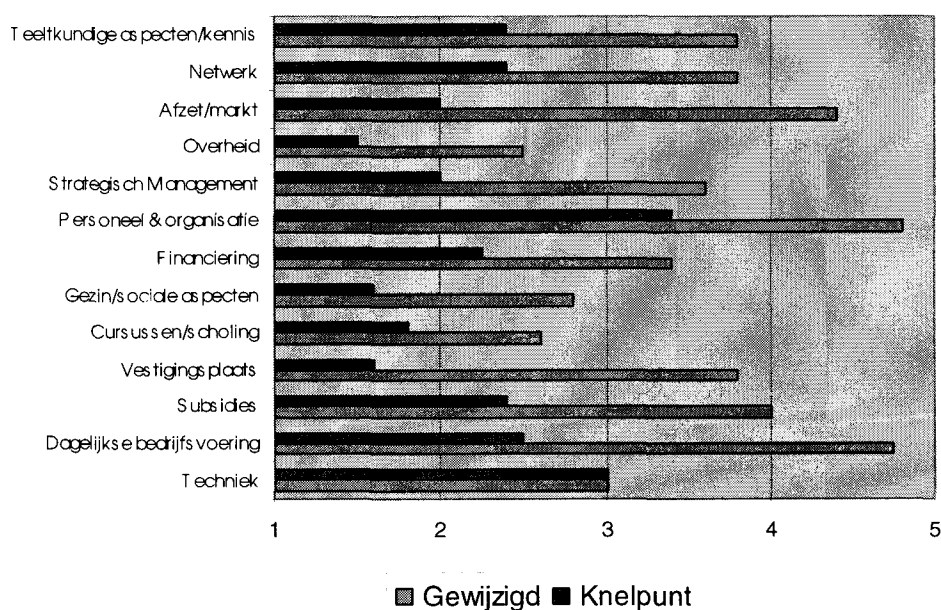
De respondenten waren ten tijde van de omschakeling respectievelijk 49, 21, 31, 32 en 35 jaar oud. Slechts één van de respondenten had ten tijde van de omschakeling een zoon met de ambitie om het bedrijf over te nemen. Voor deze ondernemer heeft dit een belangrijke rol gespeeld in zijn beslissing om om te schakelen.

De belangrijkste redenen voor de respondenten om om te schakelen waren:

- Rendement in de tuinbouw lag hoger dan in de landbouw
- Productie in de glastuinbouw is meer marktgericht
- Broer/zoon zat al in de glastuinbouw
- Nieuwe uitdaging

2.2 In hoeverre wijzigen factoren bij omschakeling?

De respondenten is op een aantal punten gevraagd in hoeverre deze wijzigen bij omschakeling naar glastuinbouw. Vervolgens is gevraagd in hoeverre deze wijzigingen ook daadwerkelijk een knelpunt vormen bij omschakeling.



Figuur 1: Wijzigingen en knelpunten bij omschakeling naar glastuinbouw (1 = geen wijziging/knelpunt, 2 = sterke wijziging/knelpunt).

2.2.1 Teeltkundige aspecten

Over het algemeen vinden de respondenten dat de teeltkundige aspecten sterk verschillen. De teelt in een kas heeft een heel andere insteek, en moet nauwlettender in de gaten worden gehouden dan in de akkerbouw. In een kas moet de ondernemer zelf sturen op het optimale klimaat, een akkerbouwer heeft dit niet in de hand. Ook de teelt op substraat vereist een behoorlijke verandering in denkwijze. Eén van de telers gaf aan dat akkerbouwers over het algemeen minder verstand hebben van plantenfysiologie dan telers, al dacht hij dat dit voor de jongere generatie akkerbouwers niet meer zal gelden. Eén van de andere respondenten gaf juist aan dat de plantenfysiologische processen niet wezenlijk verschillen tussen akkerbouw en glastuinbouw.

De respondenten verschilden van mening of de veranderingen in teeltkundige aspecten ook daadwerkelijk een knelpunt vormen. Akkerbouwers hebben wel verstand van klimaat, maar klimaat

is voor hun een gegeven. Als glastuinder moeten ze leren om zelf klimaat te maken. Een van de respondenten gaf aan dat de teelt sterk verschilt, maar dat hij dit heeft opgevangen door een goede taakverdeling te maken op het bedrijf (met o.a. teelt en afzet).

2.2.2 Netwerk

Het netwerk van de ondernemer verandert snel bij omschakeling. In de akkerbouw is weinig sprake van een netwerk. De akkerbouwer is producent en de afzet is voor hem geregeld. In de glastuinbouw heb je als ondernemer ook veel meer met de afnemers te maken. Ook met collega's heb je als glasteler veel meer contact en kennisuitwisseling, o.a. in de vorm van excursiegroepen en stuurgroepen. Eén van de respondenten gaf aan dat iedere akkerbouwer denkt dat hij het goed doet. Wanneer een andere akkerbouwer een hogere productie heeft dan de andere, dan wordt dat geweten aan factoren waar geen invloed op is uit te oefenen (bv. grond). In de glastuinbouw heeft men een andere instelling en probeert men meer te meten en de verschillen tussen telers te verklaren.

Het type netwerk verandert sterk tussen de akker- en de glastuinbouw, waarbij moet worden omgeschakeld van "solist" naar "netwerker". Er zijn echter wel netwerkstructuren in de glastuinbouw beschikbaar waar een omschakelaar gebruik van kan maken. Voor "nieuwe" glastuinders is deelname aan deze netwerken mogelijk nog belangrijker dan voor bestaande telers.

2.2.3 Afzet en Markt

Alle respondenten geven aan dat er op het gebied van afzet en markt veel verandert. In de akkerbouw heeft de ondernemer eenmaal per jaar een ledenvergadering van de AVEBE. De glastuinbouwsector is volledig overgeleverd aan de vrije markt, waarin door vraag en aanbod de prijs bepaald wordt. Er is geen vangnet in de vorm van marktordening, subsidies, ect. Ondernemers in de glastuinbouw hebben continu overleg met o.a. veiling en afnemers. In de sierteelt wordt zelfs op naam geveild, waardoor je als teler niet met je product in de massa verdwijnt zoals in de akkerbouw. Een ander groot verschil met de akkerbouw is dat producten in de glastuinbouw sterk worden beoordeeld uit uiterlijke kwaliteiten. In tegenstelling tot in de akkerbouw is B-kwaliteit in de glastuinbouw weinig waard. Over het algemeen worden de afzet en de markt echter niet als een zwaar knelpunt ervaren voor omschakeling.

2.2.4 Overheid

Op het gebied van overheid verandert er volgens de respondenten niet veel bij het omschakelingsproces. Je krijgt in de glastuinbouw met andere regels te maken dan in de akkerbouw, maar dit werd niet als moeilijk knelpunt ervaren. Eén van de respondenten gaf aan dat de akkerbouwer de regelgeving "ondergaat", terwijl men in de glastuinbouw meer van zich laat horen via o.a. de standsorganisaties.

2.2.5 Strategisch Management

De meeste respondenten gaven aan dat strategisch management in de glastuinbouw (nog) belangrijker is dan in de akkerbouw. In de glastuinbouw kan minder gemakkelijk worden omgeschakeld, bijvoorbeeld naar een ander gewas. Je bent dus minder flexibel, waardoor het des te belangrijker is dat je goed vooruit kijkt en de goede beslissingen neemt.

Akkerbouwgewassen zoals graan, maïs en aardappelen krijgen subsidie. Omdat dit in de glastuinbouw niet voorkomt, is deze sector scherper en kijkt men hier meer naar hun omgeving, de markt en de verwachtingen voor de toekomst.

Volgens de respondenten hoeft dit geen knelpunt te vormen voor omschakeling, maar een akkerbouwer die omschakelt moet wel een goede visie hebben.

2.2.6 Personeel & Organisatie

Alle respondenten gaven aan dat er op het gebied van personeel en organisatie veel verandert bij omschakeling naar glastuinbouw. In de akkerbouw komen veelal familiebedrijven voor, waar men naast meewerkende gezinsleden nauwelijks met vreemd personeel te maken heeft. In de glastuinbouw werken al snel 4 tot 5 mensen in vaste dienst op een bedrijf van 2 hectare. Voor akkerbouwbegrippen zijn dat relatief veel mensen op een klein stuk grond, wat enige gewinning vereist. Personeel is in de glastuinbouw echter wel een belangrijk productiemiddel, het is dus erg belangrijk om hier goed mee om te gaan.

Veel van de respondenten gaven aan dat dit een behoorlijk knelpunt is geweest bij de omschakeling. Omdat ze het niet gewend zijn, is het voor akkerbouwers over het algemeen moeilijk om met personeel te leren omgaan.

2.2.7 Financiering

De respondenten gaven aan dat de financiering in de glastuinbouw sterk verschilt van de akkerbouw. Een akkerbouwer heeft veel grond als onderpand, waar hij zekerheid aan kan ontfemen bij de bank. Een glastuinder heeft aanzienlijk minder grond. Bovendien staat hierop een relatief dure kas, die in 10 tot 15 jaar moet worden afgeschreven. In Noord-Nederland zal deze bovendien moeilijker te verkopen zijn dan in bijvoorbeeld het Westland, waar grond schaars is. Alhoewel er veel verschillen bestaan tussen de akkerbouw en de glastuinbouw, werd de financiering niet als knelpunt ervaren.

2.2.8 Gezin & Sociale aspecten

Genoemde wijzigingen op het gebied van gezin en sociale aspecten hebben met name betrekking op de werktijden. Het gezinsleven en het sociale leven moeten zich aanpassen aan het feit dat men 7 dagen per week en 24 uur per dag paraat moet staan in geval van storing. In de akkerbouw is het gemakkelijker om weg te gaan van het bedrijf. Dit werd echter door geen van de respondenten als knelpunt gezien.

2.2.9 Cursussen & Scholing

Over het algemeen vinden de respondenten dat er op het gebied van cursussen en scholing weinig verschillen tussen de sectoren bestaan. Eén van de respondenten was het daar niet mee eens en gaf aan dat een akkerbouwer over het algemeen minder cursussen volgt dan een glastuinder en dat een omschakelaar zich enorm zal moeten "bijspijkeren". Alle respondenten waren het er over eens dat dit geen knelpunt hoeft te vormen voor omschakeling. Eén van de telers had een duidelijke taakverdeling gemaakt met vrouw en zoon om zo de lasten te verlagen.

2.2.10 Vestigingsplaats

De meningen varieerden bij de vraag of er veel veranderde met betrekking tot de vestigingsplaats. Met de nieuwe wetgeving kan men niet meer op iedere locatie een

glastuinbouwbedrijf beginnen. Veel van de respondenten zijn al langere tijd omgeschakeld, waardoor dit voor hun nog niet van toepassing was. De vestigingsplaats werd door geen van de ondernemers als knelpunt gezien, er is voldoende grond beschikbaar. De grond voor glastuinbouw is wel duurder dan voor akkerbouw. Dit geld krijg je echter in de toekomst wel weer terug, dus als dit gefinancierd kan worden hoeft dit geen probleem te zijn.

2.2.11 Subsidies

De meeste respondenten geven aan dat er veel wijzigt op het gebied van subsidies. In de akkerbouw worden veel teelten gesubsidieerd. In de glastuinbouw moet worden geproduceerd voor de vrije markt, waardoor je als ondernemer een stuk zekerheid mist ten aanzien van de inkomsten. Eén van de respondenten verwoordde het als volgt: "De ondernemer in de glastuinbouw moet echt ondernemer zijn, wat meer is dan alleen teler". Een andere teler gaf aan dat er niet zoveel wijzigt op het gebied van subsidies. Zowel voor de akkerbouw als de glastuinbouw zijn er allerlei subsidies. Het verschil is dat deze in de akkerbouw veelal voor de ondernemer worden afgehandeld (via AVEBE) en dat de teler in de glastuinbouw dit zelf moet aanvragen (soms jaarlijks). De meeste omschakelaars geven aan dat de situatie van inkomensondersteuning naar een marktgerichte productie een grote verandering is, maar dat dit geen groot knelpunt hoeft te zijn.

2.2.12 Dagelijkse bedrijfsvoering

De dagelijkse bedrijfsvoering verandert sterk bij omschakeling. Hierbij wordt het personeelsmanagement een aantal maal genoemd, maar ook zeven dagen per week 24 uur per dag alert zijn werd genoemd als grote aanpassing. De teelt op substraat en het regelen van het klimaat vereisen ook veel aandacht. Ook moet er in de glastuinbouw veel meer worden geregistreerd (gas, water, voeding, etc.) om de gevolgen van bepaalde maatregelen te kunnen beoordelen. In de akkerbouw heeft men minder invloed op veel factoren, waardoor men ook minder geneigd is om te registreren.

2.2.13 Techniek

Eén van de respondenten noemde techniek nog als factor. Hij gaf daarbij meteen aan dat deze niet heel sterk wijzigt en ook geen groot knelpunt hoeft te vormen. Er worden in de glastuinbouw wel andere technieken toegepast, maar deze zal een akkerbouwer ook snel genoeg onder de knie hebben. Met name de klimaattechniek zal de meeste aandacht vergen van een omschakelaar.

2.3 Ervaringen omschakeling

De wijze waarop de verschillende ondernemers de omschakeling hebben aangepakt is afhankelijk geweest van de specifieke situaties van deze ondernemers. Alle respondenten deelden de mening dat iedere omschakelaar scholing en adviseurs goed moet aanpakken en een paar jaar moet meelopen met excursiegroepen. Verschillende van hen hebben externe adviseurs ingeschakeld voor de omschakeling, onder andere voor de keuze van de teelt. Eén van de ondernemers stapte bij zijn broer in het tuinbouwbedrijf, hierdoor was het voor hem relatief gemakkelijk. Toch is hier wel een accountant bij betrokken om zaken onderling goed te regelen. Volgens deze teler zou het goed zijn als omschakelaars eerst "stage" lopen bij een bestaande teler. Daarbij maakte hij echter

wel de kanttekening dat akkerbouwers over het algemeen niet snel zullen vragen of ze een tijdje “mee kunnen lopen”. Ondanks dat de ondernemer bij zijn broer in het bedrijf ging, was de omschakeling toch nog een moeizaam proces. “Iedereen kan komkommers plukken, maar er komt nog zoveel meer bij kijken”. Eén van de andere ondernemers had eerst een aantal jaren werkervaring opgedaan in de glastuinbouw. Eén van de telers gaf aan dat hij na zijn omschakeling wel een aantal cursussen had gevolgd (klimaatcursussen, personeelsmanagement, Economische Vorming Toekomstige Ondernemers). Hij gaf aan dat er met de omschakeling erg veel op een ondernemer afkomt en dat hij de eerste tijd weken ongeveer 80 uur werkte. Het kostte met name veel tijd om de teelt en het klimaat onder de knie te krijgen. Een ander gaf aan dat hij zich voor de omschakeling had verdiept in de teelt en de afzet en intensief had genetwerkt.

De respondenten gaven allemaal aan dat er in de praktijk in één keer moet worden omgeschakeld. Het opzetten van een nieuw bedrijf in een nieuwe sector vraagt zoveel aandacht van de startende ondernemer dat hij hiernaast geen akker- of veehouderijbedrijf kan managen. Eén ondernemer gaf aan dat dit wellicht wel mogelijk zou zijn, maar dat dit dan zeer hoge eisen stelt aan het personeel. Bovendien zijn er tegenwoordig door de overheid een aantal glastuinbouwgebieden aangewezen, waardoor het in veel gevallen niet mogelijk zal zijn om (gefaseerd) akkerbouw te vervangen voor glastuinbouw. Hiervoor zal de ondernemer in de meeste gevallen meerdere vestigingslocaties nodig hebben.

Als belangrijkste meevallers noemde een deelnemer dat hij snel leerde omgaan met o.a. klimaat, computer en bemesting (“je moet wel”). Een andere deelnemer noemde als meevaller dat hij een goed klankbord had in de vorm van kennissen en DLV. Hij benadrukte het belang van een goede begeleiding, met name in de beginfase van de omschakeling.

Als tegenvallers werden onder anderen genoemd: personeelsmanagement, arbeidsintensiteit, continu alert zijn en het verkrijgen van inzicht in verbanden. Als voorbeeld op dit laatste punt werd gegeven: “Wat doen het klimaat en de plant als ik 1° warmer stook?”. Eén teler, die voor zijn omschakeling een lange tijd in loondienst had gewerkt (in transportsector), gaf aan dat hij het moeilijk vond om de eindverantwoordelijkheid te hebben en niet te kunnen terugvallen op een werkgever.

Ondanks de tegenvallers, zouden de meeste respondenten weer omschakelen als ze de keuze opnieuw moesten maken. Twee ondernemers gaven aan dat zij dan wel voor een andere vestigingslocatie zouden kiezen, zoals Berlicum. Een andere omschakelaar gaf als advies aan potentiële omschakelaars mee om eerst “stage” te lopen op een glastuinbouwbedrijf. Op die manier kunnen ze de teelt, sector en de markt leren kennen zonder risico's te lopen.

Eén van de ondernemers gaf aan dat hij betwijfelt of hij, gezien het slechte rendement in de sierteelt de afgelopen jaren, weer dezelfde keuze zou maken. Hij gaf aan dat kennissen in andere sectoren korter werken en meer zekerheid hebben. Een aantal jaren geleden zou hij wel een ander antwoord hebben gegeven.

De belangrijkste persoonlijke eigenschappen die nodig zijn voor een ondernemer die wil omschakelen naar de glastuinbouw, zijn:

- Goed om kunnen gaan met personeel
- Moet goede manager zijn
- Leergierig zijn, bij willen blijven met de ontwikkelingen in de sector
- Ondernemerschap
- Open zijn, zelfkennis hebben, zwakke punten onder ogen durven zien
- Veel inzet (je moet er voor gaan)
- Stressbestendig zijn (je mist zekerheid)

- Ondernemerschap
- Alert zijn

Er werden een aantal voordelen genoemd van ervaringen in de akkerbouw bij omschakeling naar de glastuinbouw. De belangrijkste hierbij zijn dat men als akkerbouwer al verstand had van planten, grond en techniek. Bovendien hebben omschakelaars ook al ervaringen als zelfstandig ondernemer. Als nadelen van een achtergrond in de akkerbouw werd genoemd dat een glastuinder een heel ander soort ondernemer is. Een akkerbouwer heeft veel minder contacten en heeft geen personeel (alleen familie). Bovendien is de glastuinder veel meer ondernemer en manager dan een akkerbouwer. Een veelgenoemde spreuk is: "de akkerbouwer komt niet van de trekker af).

Er werden ook een aantal externe oorzaken genoemd die een succesvolle omschakeling belemmeren. De belangrijkste waren:

- Plaatselijke overheid m.b.t. (lange procedures) vergunningen en regelgeving. Bureaucratie moet zoveel mogelijk worden beperkt.
- Productprijzen
- De kosten voor arbeid, sociale lasten, elektriciteit en gas zijn zeer hoog
- Concurrentiepositie t.o.v. het buitenland (hoe ontwikkelen andere landen zich? Wat zijn de gevolgen van de uitbreiding van de EU?
- Ontbreken van voldoende harmonisatie van regelgeving binnen EU. Onder anderen het gewasbeschermingsmiddelenbeleid dient te worden geharmoniseerd.
- De tegenvallende economie (de rente is nu daarentegen wel laag, waardoor relatief goedkoop een nieuw bedrijf kan worden opgezet)

Tenslotte werd de opmerking gemaakt dat om akkerbouwers te motiveren om om te schakelen geen subsidies moeten worden gebruikt. Daarvoor moet men laten zien dat de glastuinbouw een florerende sector is. Dit beeld ontstaat bepaald niet met de vele oude en lege kassen die nu in de regio staan.

3 Conclusies en aanbevelingen

Het bleek moeilijk om telers te vinden die nog in het recente verleden vanuit de akkerbouw zijn omgeschakeld. De respondenten gaven op een aantal aspecten aan dat er verschillen waren tussen de akkerbouw en de glastuinbouw. Veel van deze punten vormden volgens hen echter geen grote knelpunten. Uit de gevoerde gesprekken bleek dat één van de grootste wijzigingen en knelpunten de omschakeling was van een familiebedrijf naar een bedrijf met vreemd personeel. De glastuinbouw vereist bovendien een actievere en alertere houding (24 uur per dag, 7 dagen per week) van de ondernemer, waarbij hij minder als solist en meer als teamplayer en netwerker te werk gaat. Omschakeling naar glastuinbouw betekent ook een verandering van gesubsidieerde teelten naar een vrije markt waar men meer risico's loopt en meer rekening dient te houden met de wensen en eisen van de afnemers. Ook de financiering van een glastuinbouwbedrijf is anders dan van een akkerbouwbedrijf. Een akkerbouwer heeft veel grond als onderpand. Een glastuinder heeft aanzienlijk minder grond, die bovendien duurder is en waar een relatief dure kas op staat die in 10 tot 15 jaar moet worden afgeschreven. Ook het werken met een klimaatcomputer en het telen op substraat vereist veel aandacht van een "nieuwe" tuinder.

Alle ondernemers waren het er mee eens dat iedere omschakelaar gebruik moet maken van scholing en adviseurs en mee moet lopen met excursiegroepen. Bij voorkeur moet een omschakelaar eerst ervaring opdoen op een bestaand glastuinbouwbedrijf. Op deze manier leert hij de sector, de teelt en de markt kennen zonder risico's te lopen.

Bijlage 1

Naam:
Adres:
Postcode:
Tel:
Fax:
Email:

Omschakeling akkerbouw naar glastuinbouw

PPO voert samen met het LEI een studie uit naar de mogelijkheden voor diversificatie in de veenkoloniën, in opdracht van het Ministerie van LNV. De aanleiding voor deze studie is de Mid Term Review (gelanceerd door eurocommissaris Fischler). De MTR kan het voor bestaande akkerbouwers noodzakelijk maken om hun bedrijfsactiviteiten aan te passen. Een mogelijke optie hierbij is de omschakeling van akkerbouw naar glastuinbouw. Middels deze enquête proberen we een beeld te krijgen van het omschakeltraject, de randvoorwaarden en de kritische succes- en faalfactoren.

1. Hoe zag uw bedrijf er uit voor omschakeling? (areaal, teeltplan, hoeveelheid personeel, etc.)

.....
.....
.....
.....

2. Wanneer bent u omgeschakeld?

.....

3. Is dit gefaseerd gebeurd of in één keer? Indien gefaseerd: hoe lang heeft het totale traject geduurd en uit welke fasen bestond deze?

.....
.....
.....

4. Hoe ziet uw bedrijf er nu uit, na omschakeling? (areaal, teeltplan, hoeveelheid personeel, etc.)

.....
.....
.....
.....

5. Wat was uw leeftijd ten tijde van de omschakeling? Had u opvolgers?

Leeftijd:
 Opvolgers: nee / ja, nl.

6. Wat is destijds de reden geweest om om te schakelen?

.....

7. In hoeverre wijzigen de volgende factoren bij omschakeling? (1 = wijzigt niet, 5 = wijzigt volledig)
 In hoeverre zijn de volgende factoren een knelpunt geweest bij de omschakeling?
 (1 = geen knelpunt, 5 = groot knelpunt).

		Gewijzigd					Knelpunt				
		1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
a	Teeltkundige aspecten/kennis										
b	Netwerk										
c	Afzet/markt										
d	Overheid										
e	Strategisch Management										
f	Personeel & organisatie										
g	Financiering										
h	Gezin/sociale aspecten										
i	Cursussen/scholing										
j	Vestigingsplaats										
k	Subsidies										
l	Dagelijkse bedrijfsvoering										
m										
n										

7a. In het geval het wijzigt (≥ 3), wat wijzigt er dan precies?

.....

7b. Als het is ervaren als een knelpunt (≥ 3), kunt u een omschrijving geven van het probleem?

.....

.....
.....
.....

7b. Hoe heeft u dit probleem aangepakt? (geld, mensen, tijd, scholing, adviseurs)

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

7c. Is dit een moeizaam proces geweest? Zo ja, wat was er precies moeizaam?

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

8. In hoeverre verschilt de financiering, exploitatie en het investeringsniveau tussen een akkerbouwbedrijf en een glastuinbouwbedrijf?

.....
.....
.....
.....
.....

9. Welke punten vond u (achteraf) meevallen bij de omschakeling? (drie belangrijkste punten noemen)

.....
.....
.....
.....

10. Welke punten vond u tegenvallen? (drie belangrijkste punten noemen)

.....
.....
.....
.....

11. Zou u het weer hetzelfde doen? Zo nee, wat zou u anders doen?

(Wat zou u adviseren aan iemand die nu wil omschakelen?)

.....
.....
.....

12. Welke persoonlijke eigenschappen zijn in uw ogen noodzakelijk om succesvol om te schakelen?

.....
.....
.....

13. Welke oorzaken buiten het bedrijf belemmeren een succesvolle omschakeling?
(politiek, grondprijzen, etc.) (in huidige situatie)

.....
.....
.....

14. Wat zou er moeten gebeuren om deze belemmeringen weg te nemen? (in huidige situatie)

.....
.....
.....

15. Wat is het voordeel dat u akkerbouwer bent geweest?

.....
.....
.....

16. Welke sterke punten als akkerbouwer heeft u kunnen benutten binnen uw glastuinbouwbedrijf?

.....
.....
.....

17. Welke zwakke punten als akkerbouwer heeft u moeten verbeteren voor uw glastuinbouwbedrijf?

.....
.....
.....

18. Heeft u nog vragen of opmerkingen naar aanleiding van deze enquête?

.....
.....
.....

Dank u voor uw medewerking. We zullen u de resultaten van deze enquête toezenden.

Bijlage 2: Schets van de glastuinbouw in Noord-Nederland

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 1: 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 is 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.

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 is ook onderzocht hoe het nieuw te ontwikkelen Rundedal op energiegebied zo goed mogelijk kan worden ingericht. 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".

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.

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 logistiek en 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.

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.

Klimaatomstandigheden

De gemiddelde etmaaltemperatuur over het jaar in de Veenkoloniën is 8.8 °C. In tabel 2 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 gasaansluiting 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 2 Temperatuur, stralingssom en windsnelheid in verschillende regio's van Nederland (gemiddeld 1971-2000).

	Temperatuur (gem. in °C)	Globale straling (som in kJ/cm ²)	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

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.

Ondernemerschap

In de studie "Diversificatie Veenkoloniën" is geconcludeerd dat de kans klein is dat akkerbouwers een glastuinbouwbedrijf zullen starten¹. 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. De verwachting uit de studie was dan ook dat een uitbreiding van het areaal glas in de regio met name geïnitieerd zou worden door:

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

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.

¹ Omdat er echter in het verleden akkerbouwers met succes zijn omgeschakeld naar de glastuinbouw, is in dit rapport onderzocht hoe deze ondernemers deze omschakeling hebben aangepakt en wat de succes- en faalfactoren zijn.

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 3). 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 dezelfde 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-syseem). 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 3: 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 warmteoverschot ontstaat.