

The impact of farm exits in the Netherlands on the Food & Agri portfolio of the Rabobank

~~[vertrouwelijk]~~

J.W. Koskamp
27-9-2019



The impact of farm exits in the Netherlands on the Food & Agri portfolio of the Rabobank

[vertrouwelijk]

Naam	:	J.W. (Jaap) Koskamp
Registratienummer	:	941125469050
Plaats en datum	:	Wageningen, 27-9-2019
Begeleider WUR	:	J. (Jaap) Sok
Begeleider Rabobank	:	R.P.E.M. (René) Veldman
Begeleider Rabobank	:	R.R.F.H. (Rob) Berkers
Master	:	Management, Economics & Consumer Studies
Leerstoelgroep	:	Business Economics
Vakcode	:	BEC-80436

DISCLAIMER

This report is written by a student of Wageningen University as part of his/her master programme under the supervision of the chair Business Economics. It is not an official publication of Wageningen University and Research and the content herein does not represent any formal position or representation by Wageningen University and Research. It is not allowed to reproduce or distribute the information from this report without the prior consent of the Business Economics group of the Wageningen University (office.bec@wur.nl).

Samenvatting

In dit onderzoek is onderzocht wat de invloed is van stoppende agrarische ondernemers op de Rabobank. Het aantal bedrijven in de agrarische sector laat door de jaren heen een daling zien. In 2000 waren er nog 97.390 bedrijven, hiervan waren er in 2018 volgens voorlopige cijfers van het Centraal Bureau voor de Statistiek nog 53.860 bedrijven (CBS, 2019) over. En dat deze ontwikkeling nog niet stopt is te zien aan het aantal bedrijven met een bedrijfshoofd van 55 jaar of ouder zonder opvolger. In 2016 waren er 25.000 bedrijven met een bedrijfshoofd van 55 jaar of ouder in Nederland, 15.000 van deze bedrijven had destijds geen opvolger (CBS, 2016). Wanneer een ondernemer met zijn bedrijf stopt zal deze een keuze moeten maken over de toekomst. Wil de ondernemer blijven wonen op de locatie, wil hij/zij alle grond verkopen of wil de ondernemer rustig afbouwen? Dit onderzoek focust zich op de grondgebonden sectoren en specifiek op de keuze of ondernemers wel of juist niet grond willen verkopen nadat zij hun bedrijf beëindigen en de motivatie hier achter. Daarnaast wordt onderzocht wat de invloed van deze bedrijven is op de Rabobank. Om dit te onderzoeken is de volgende hoofdvraag opgesteld: *'Wat is de invloed van stoppende bedrijven in de Nederlandse agrarische grondgebonden sectoren op het Food & Agri portfolio van de Rabobank?'*.

In dit onderzoek is gebruik gemaakt van de Theory of Planned Behaviour (TPB) van Ajzen. Deze theorie maakt het mogelijk om het gedrag van mensen te voorspellen op basis van drie indicatoren. Dit zijn de houding naar het gedrag, het wel of niet ervaren van sociale druk en hoe makkelijk iemand bepaald gedrag uitvoert/vertoont (Ajzen, 1991).

In eerste instantie zou een enquête verstuurd worden naar klanten van de Rabobank met een agrarisch bedrijf in een grondgebonden sector waarbij het jongste bedrijfshoofd 55 jaar of ouder is. Deze enquête is in samenwerking met Rabobank Nederland opgezet maar omdat lokale kantoren direct contact hebben met de klanten moest deze via hen verstuurd worden. Toen de enquête verstuurd kon worden bleek dat de lokale kantoren deze niet wilden versturen omdat zij het onderwerp te gevoelig vonden voor een enquête. Daarom is besloten om interviews af te nemen met klanten in de doelgroep. Hierdoor is de onderzoeksopzet gewijzigd van een kwantitatief onderzoek naar een kwalitatief onderzoek. Uiteindelijk zijn vijftien klanten geïnterviewd. De interviewvragen zijn gebaseerd op de TPB van Ajzen en hebben als doel om weer te geven hoe een respondent tegenover het verkopen van grond na het beëindigen van de bedrijfsactiviteiten staat.

Om de houding naar het gedrag (het verkopen van grond) te onderzoeken is de respondenten gevraagd wat de voor- en nadelen van het verkopen van grond zijn. Duidelijke voordelen zijn het vrijkomen van liquide middelen, het terugdringen van de lasten en minder werkdruk/zorgen. Nadelen van het verkopen van grond zijn dat ondernemers emotioneel erg verbonden zijn met de grond, het verliezen van sociale contacten, het kwijtraken van hun hobby en de rente is laag dus geld op de bank brengt niets op. Daarnaast stijgt grond in waarde en de geïnterviewde ondernemers zien grond als een veilige belegging.

Het wel of niet ervaren van sociale druk is op twee manieren onderzocht, als eerste is er gevraagd wie er invloed hebben op de beslissing om grond te verkopen en als tweede is er gevraagd of er groepen ondernemers zijn die wel, en juist niet grond verkopen. De respondenten gaven aan dat zij beslissen of de grond verkocht wordt en dat daar verder niemand invloed op heeft. Groepen ondernemers waarvan de respondenten denken dat ze hun grond wel zullen verkopen zijn ouderere boeren zonder opvolger, ondernemers die hun hele bedrijf in één keer willen verkopen, ondernemers die geld nodig hebben en ondernemers die de regelgeving zat zijn. Ondernemers die geen grond zullen verkopen naar verwachting van de respondenten zijn ondernemers die emotioneel vast zitten aan de grond en die het financieel niet nodig hebben.

Om te onderzoeken hoe makkelijk iemand bepaald gedrag uitvoert/vertoont is gevraagd naar factoren welke het makkelijker en moeilijker maken om grond te verkopen na het beëindigen van de bedrijfsactiviteiten. Factoren die de respondenten aangeven die het makkelijker maken om grond te verkopen zijn het hebben van een koper, een goede prijs kunnen krijgen, kinderen kunnen helpen, liquide middelen nodig hebben, de toenemende regeldruk en een slechter wordende gezondheid. Factoren die het volgens de geïnterviewde ondernemers moeilijker maken om grond te verkopen zijn de emotionele binding met de grond en het niet meer kunnen ontwikkelen van een zonnepark.

Hoewel stoppende agrarisch ondernemers in de grondgebonden sectoren zullen kunnen leiden tot een daling in het aantal klanten van de Rabobank is het de vraag wat de directe invloed van deze groep is op de bank. Veel respondenten geven aan niet direct (veel) grond te willen verkopen maar eerst rustig te willen kijken wat de tijd brengt, ze gaan dus veelal op bestaande voet verder. Daarnaast zijn velen van hen gehecht aan de grond waardoor het verkopen van grond echt niet het eerste is waar zij aan denken. Grond zal pas verkocht worden als er concrete plannen zijn waar geld voor nodig is. Ook lijkt deze groep stoppende ondernemers niet een compleet andere rol van de bank te willen omdat ze vaak op bestaande voet rustig doorgaan en in hun eigen tempo afbouwen. Ondernemers die in één keer alles verkopen zullen meer begeleiding nodig hebben van de bank.

Omdat de keuze om grond wel of niet te verkopen erg persoonlijk is, is het niet mogelijk om één gouden regel op te stellen over het besluit om grond wel of niet te verkopen. Daarom blijft het voor banken erg belangrijk om hun klanten goed te kennen en met hen over dit onderwerp in gesprek te gaan. Op deze manier weet de bank wat haar klanten willen in de toekomst, kan zij hen het beste van dienst zijn en ook de invloed van de stoppende ondernemers het beste inschatten.

Abstract

In this research the impact of the decreasing number of farmers on the Rabobank is investigated. The number of farms in the Dutch agricultural sector had decreased. In 2000 there were 97.390 farms in the Netherlands, according to Statistics Netherlands there were in 2018 53.860 of them left (CBS, 2019). This development does not stop the coming years, this is feasible through the number of farmers who are 55 years old or older and who do not have a successor. In 2016 25.000 farms were owned by a farmer with an age of 55 or older, at that time 15.000 of these farms did not have a successor (CBS, 2016). When a farmer stops with the farm, he/she needs to make a decision about the future. Does the entrepreneur want to live on the same location, will he/she sell land, or reduce the farm slowly? This research is about the decision of farmers in land based sectors to sell, or not to sell land. And especially the motivation of this decision. Furthermore the impact of these companies on the Rabobank is investigated. To answer these questions the following research question is prepared: *'What is the impact of farm exits in the Dutch agricultural land based sectors on the Food & Agri portfolio of the Rabobank?'*.

For this research the Theory of Planned Behaviour (TPB) from Ajzen is used. This theory makes it possible to predict the behaviour of people with three indicators. This is the attitude towards the behaviour, towards perceiving social pressure and how easy it is to perform behaviour (Ajzen, 1991).

The original method was to send a survey to customers of Rabobank with a farm in a land based sector and where the youngest head of the farm had an age of 55 or older. This survey was conducted in collaboration with the headquarters of Rabobank. However, because the local Rabobank offices stay in direct contact with the customers, Rabobank preferred that these offices would send out the survey to their customers. When the survey was ready to be send, the local offices said that they did not want to send the survey because they found the subject too sensitive for a survey. Thereby the method was changed to interviews, with the direct consequence that the research changed from a quantitative research to a qualitative research. Fifteen customers were questioned with questions which were based on the TPB from Ajzen. The questions were inquired in a way that they would show the opinion of the respondent towards the sale of land when the business activities had ended.

The attitude towards the behaviour is investigated through questioning farmers about the advantages and disadvantages of selling land after ending the business activities. Clear benefits are the availability of liquidity, decreasing expenses and decreasing the workload and worries about the farm. Disadvantages of selling the land is that a lot of farmers have an emotional bond with the land, the loss of social contacts, the loss of their hobby and the interest on savings is low which means money on a saving account does not earn money. Land will also increase in value and farmers see land as a safe investment.

The experience of social pressure is due two methods investigated. Firstly, through questioning who is involved in the decision to sell land and secondly through asking which group of people will sell their land, and who will not. The respondents answered that they are the only one who decide if they sell land, nobody else is involved in the decision. Entrepreneurs who will sell land when they stop farming are according to the respondents older farmers without a successor, farmers who want to sell their whole farm at once, farmers who need money and farmers who are being tired of regulations. Farmers who according to the respondents will not sell land have an emotional bond with the land or do not need the money.

To determine how easy it is to perform a certain behaviour the respondents were asked which factors make it easier or more difficult to sell land after ending the farm activities. Factors which make selling land according to the respondents easier are the presence of a buyer, being able to get a fair price, the possibility to help their children, the need for liquidity, increasing regulation and a bad health.

Factors which make it more difficult to sell land are according to the respondents the presence of an emotional bond and the loss of the possibility to develop a solar field.

Through farmers who stop farming the number of customers of the Rabobank can decrease, the question is what the direct impact of this development is. Most of the respondents do not want to sell directly (all) their land after stopping the farm. They do not want to decide in a hurry what to do next, they need time for this big decision. In the mean time they proceed with their farm, sometimes in a smaller scale. Selling their land is not the first thing that they think about. Farmers sell their land when they have concrete plans for which they need money. Furthermore, the group of farmers that is stopping does not want a complete other role of the bank, because they do not stop all at once. Farmers who want to sell their farm at once need more guidance of the bank.

Due to the fact that the choice of selling land is very personal, it is not possible to come up with one golden rule which can advise farmers to sell, or not to sell their land. Therefore, it is important for banks to know their customers and to speak about this subject with them. When the bank knows what her customers want, only then the bank can provide them with the best service and estimate what the impact is of the decreasing number of farmers.

Voorwoord

Voor u ligt de masterthesis van Jaap Koskamp welke is geschreven voor de specialisatie 'Business Economics' van de master 'Management, Economics and Consumer Studies' aan de Wageningen Universiteit. Deze thesis heeft de titel 'The impact of farm exits in the Netherlands on the Food & Agri portfolio of the Rabobank' gekregen. Zoals de titel doet vermoeden is dit rapport geschreven in samenwerking met de Rabobank en gaat over de invloed van het dalende aantal boeren in Nederland op de Rabobank.

Deze thesis is niet zonder de nodige hulp tot stand gekomen. Allereerst wil ik Rabobank bedanken voor de gelegenheid om dit onderzoek bij hen uit te voeren. In het speciaal wil ik mijn begeleiders van de Rabobank, Rob Berkers en René Veldman bedanken voor de begeleiding en ondersteuning die zij mij hebben gegeven. Daarnaast wil ik de accountmanagers waarmee ik een dag mee mocht naar klanten bedanken. De collega's van sectormanagement wil ik bedanken voor het meedenken, de inspiratie en de mogelijkheden die zij boden om de Rabobank beter te leren kennen. Zonder de ondernemers welke ik mocht interviewen was dit onderzoek nooit tot stand gekomen, ik wil hen erg bedanken voor hun openheid en gastvrijheid. Ook wil ik Jaap Sok, mijn begeleider van de Wageningen Universiteit, bedanken voor de begeleiding, feedback en ondersteuning die hij mij heeft gegeven bij het schrijven van deze thesis.

Jaap Koskamp
Wageningen, september 2019

Inhoudsopgave

Samenvatting	ii
Abstract	iv
Voorwoord	vi
Lijst van tabellen & figuren	viii
1. Introductie.....	1
1.1 Probleemstelling	1
1.2 Hoofd- en deelvragen.....	2
2. Methode.....	3
2.1 Theoretisch raamwerk	3
2.2 Onderzoeksopzet	3
2.3 Gewijzigde onderzoeksopzet.....	4
2.4 Kwalitatief onderzoek	6
3. Resultaten	7
3.1 Attitude	7
3.1.1 Voordelen	7
3.1.2 Nadelen	8
3.2 Subjectieve norm	11
3.2.1 Injunctieve norm	11
3.2.2 Descriptieve norm	14
3.3 Waargenomen gedragscontrole.....	18
3.4 Beantwoording deelvragen	20
3.4.1 Deelvraag 1.....	20
3.4.2 Deelvraag 2.....	22
3.4.3 Deelvraag 3.....	23
4. Discussie, conclusie & aanbevelingen	25
4.1 Discussie.....	25
4.2 Conclusie	27
4.3 Aanbevelingen.....	28
4.3.1 Wetenschap.....	28
4.3.2 Rabobank.....	29
Bibliografie	30
Bijlage I - Enquête oorspronkelijke onderzoeksopzet	34
Bijlage II – Interview gewijzigde onderzoeksopzet.....	38
Bijlage III – Quotes uit interviews behorend bij codes, fase 4 Framework Method	39

Lijst van tabellen & figuren

Lijst van figuren

Figuur 1: Factoren welke een rol spelen in de TPB	3
Figuur 2: Boomdiagram attitude	7
Figuur 3: Boomdiagram subjectieve norm	11
Figuur 4: Boomdiagram waargenomen gedragscontrole	18

Lijst van tabellen

Tabel 1: Typering bedrijven respondenten	5
Tabel 2: Citaten bij codes voordelen attitude	8
Tabel 3: Citaten bij codes nadelen attitude	9
Tabel 4: Citaten bij codes injunctieve norm	12
Tabel 5: Citaten bij codes descriptieve norm 'verkoop'	15
Tabel 6: Citaten bij codes descriptieve norm 'niet verkoop'	17
Tabel 7: Citaten bij codes waargenomen gedragscontrole	18

1. Introductie

Het aantal bedrijven in de Nederlandse land- en tuinbouw daalt al jaren. In 2000 waren er nog 97.390 bedrijven, in 2018 waren er volgens voorlopige cijfers van het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) nog 53.860 bedrijven (CBS, 2019) in de Nederlandse agrarische sector. Van de ruim 18.000 melkveehouders in 2017 is de verwachting van de Rabobank dat er in 2030 nog 10.000 overblijven. Niet alleen ondernemers die de pensioengerechtigde leeftijd hebben bereikt stoppen; onder invloed van wet- en regelgeving, zoals fosfaatrechten, asbestsanering en emissiearme huisvesting zal een aantal ondernemers versneld stoppen (Dekkers & Scheper, 2018). In de varkenshouderij verwacht Rabobank dat het aantal bedrijven van ongeveer 3.500 in 2018 naar circa 1.000 in 2030 zal dalen (Rabobank, 2018a).

In 2016 was op 25.000 agrarische bedrijven het bedrijfshoofd 55 jaar of ouder (CBS, 2016). Van deze bedrijven hebben er 15.000 geen bedrijfsopvolger volgens het CBS (2016). Het aantal jonge boeren is volgens H. F. Gale (2003) en Williams & Farrington (2006) laag omdat de inkomens in de agrarische sector laag zijn, er een hoog startkapitaal vereist is en de carrière mogelijkheden buiten het bedrijf groter zijn. Redenen om te stoppen met het bedrijf kunnen in vier categorieën ingedeeld worden: financiële redenen (tegenvallende resultaten), een veranderend omgevingsperspectief (herstructurering van het gebied), persoonlijke omstandigheden (ziekte, geen opvolger) en een crisis in het bedrijf (ziekte van dieren/planten) (Geerling-Eiff & Van der Meulen, 2008). Ook staat de motivatie en het werkplezier van boeren onder druk (Schnabel, 2001; Wellink, 2019).

De meeste ondernemers stoppen vrijwillig met hun bedrijf, dit betekent dat zij financieel niet gedwongen worden om te stoppen (Bentley & Saupe, 1990; H. F. Gale, 2003).

1.1 Probleemstelling

Wanneer een ondernemer stopt met zijn bedrijf moet hij de keuze maken hoe verder te gaan. Wil de ondernemer alle grond verkopen of juist niet? Wil de ondernemer op de locatie blijven wonen? Deze keuzes kunnen erg lastig zijn voor een boer en heeft impact op diverse partijen.

Niet alle ondernemers zullen het bedrijf meteen (helemaal) willen verkopen, omdat veel boeren diep verbonden zijn met hun bedrijf, de dieren of het werk; het is voor veel boeren lastig om afstand te doen van het bedrijf (Barclay, Foskey & Reeve, 2005; Burton, 2004; Duesberg, O'Connor & Dhubháin, 2013; Gasson, 1973; Gillmor, 1999; Grubbström & Sooväli-Sepping, 2012; Kuehne, 2013; Mann, 2007; Riley, 2011, 2016). Boeren hebben deze emotionele binding met het bedrijf doordat het vaak al meerdere generaties in de familie is (Schnabel, 2001). Ook kan het stoppen van een boerderij voelen als falen voor de ondernemer (Vanclay, 2004); één van de fundamentele elementen van een familiebedrijf is namelijk het doorgeven van het bedrijf aan de volgende generatie (Gasson & Errington, 1993). Er kan veel stress ondervonden worden in het proces van stoppen, en om deze onomkeerbare beslissing nog wat uit te stellen kiezen sommige ondernemers ervoor om tijdelijk grond te verpachten voordat ze het verkopen (Kuehne, 2013). Duesberg, Bogue & Renwick (2017) hebben in Ierland een onderzoek gehouden onder boeren zonder opvolger, uit dit onderzoek bleek dat deze boeren wanneer zij stoppen hun grond zoveel mogelijk vast willen houden.

Bij ondernemers die hun bedrijf wel verkopen zullen er liquide middelen binnenkomen wat verschillende mogelijkheden met zich meebrengt (Pellikaan, 2018). Ook kunnen er restschulden ontstaan wanneer de verkoopwaarde van het bedrijf niet voldoende is om alle schulden af te betalen. Wellicht een positieve zijde van het aantal stoppers is dat dit mogelijkheden biedt voor de overblijvende boeren (Kuehne, 2013). De stoppende boeren kunnen hun productiefactoren (grond, productierechten, dieren, gebouwen) verkopen. Dit zorgt voor competitie tussen boeren voor het

verkrijgen van de productierechten, die zijn nodig om uit te kunnen breiden (Pietola, Väre & Lansink, 2003).

Veel agrarisch ondernemers bouwen geen aparte pensioenvoorziening op, meer dan de helft van de ondernemers ziet de waardevermeerdering van hun bedrijf als hun pensioen naast de AOW-uitkering (Van der Meulen, Van Asseldonk & Van der Veen, 2009). Wanneer de waarde van het bedrijf daalt heeft dit dus gevolgen voor de hoogte van het pensioen van gestopte agrarisch ondernemers. Belangrijk is om een realistisch idee van de waarde van het bedrijf te hebben wanneer ondernemers met pensioen gaan. Vaak wordt de financiële ruimte na verkoop van het bedrijf overschat (Van der Meulen, Oosterkamp, Van der Veen, Van Asseldonk & Venema, 2009).

Door het afnemend aantal boeren zijn er minder gegadigden om de activa te kopen en zal de financiële ruimte bij deze bedrijven een keer ontoereikend zijn (Doorn, 2019). Wanneer dit zich voordoet kunnen de prijzen van activa dalen. Essentieel is het om te weten wanneer de activa vrijkomt. Wanneer dit geleidelijk vrijkomt is de kans groter dat de prijzen op niveau blijven dan wanneer er veel activa tegelijkertijd vrijkomt. Niet alleen boeren hebben belangstelling in de vrijkomende activa (Segeren, Needham, Groen & Noorman, 2005), de belangstelling van partijen buiten de landbouw zal de prijs ook kunnen beïnvloeden. Omdat de vraag en het aanbod de prijs bepalen is het dus essentieel om te weten hoeveel grond er de komende jaren op de markt komt en of dit afwijkt van de hoeveelheid grond die de laatste jaren op de markt is gekomen.

1.2 Hoofd- en deelvragen

Het dalende aantal boeren heeft gevolgen voor bedrijven welke gerelateerd zijn aan de agrarische sector. Met een marktaandeel van 86 procent in 2017 in de Food & Agri sector (Rabobank, 2018b), is de Rabobank sterk verbonden aan de agrarische sector. Hierdoor kunnen stoppende bedrijven in de agrarische sector veel invloed hebben op het Food & Agri portfolio van de Rabobank. Daarom is het belangrijk voor Rabobank om de ontwikkelingen rondom stoppende bedrijven op de voet te volgen. Rabobank heeft in beeld hoeveel bedrijven er ongeveer op termijn gaan stoppen, maar nog niet hoeveel vermogen er vrij gaat komen en wanneer dit vrij gaat komen. Dit onderzoek heeft als doel om in beeld te brengen wat de intenties m.b.t. de verkoop van activa van boeren zijn wanneer zij hun bedrijf willen beëindigen. Met deze gegevens kan in beeld worden gebracht hoeveel vermogen er op termijn vrij gaat komen. Of deze koppeling gemaakt gaat worden in dit onderzoek hangt af van de beschikbare tijd. Wanneer de resultaten geschikt zijn voor verder wetenschappelijk onderzoek mogen deze door de Wageningen Universiteit gebruikt worden.

Om de impact van deze stoppende bedrijven op de Rabobank te onderzoeken is de onderstaande hoofdvraag met bijbehorende deelvragen opgesteld. De vierde deelvraag wordt alleen behandeld wanneer hier voldoende tijd voor is en de resultaten het toelaten.

Hoofdvraag: Wat is de invloed van stoppende bedrijven in de Nederlandse agrarische grondgebonden sectoren op het Food & Agri portfolio van de Rabobank?

Deelvragen:

- *Wanneer willen ondernemers die gestopt zijn met hun agrarische hoofdtak hun activa verkopen?*
- *Wat zijn de plannen van gestopte agrarisch ondernemers met hun vrijkomend vermogen?*
- *Wat verwachten stoppende agrarisch ondernemers van de Rabobank in het proces van stoppen?*
- *Hoeveel vermogen komt er vrij doordat stoppende ondernemers hun activa verkopen?*

2. Methode

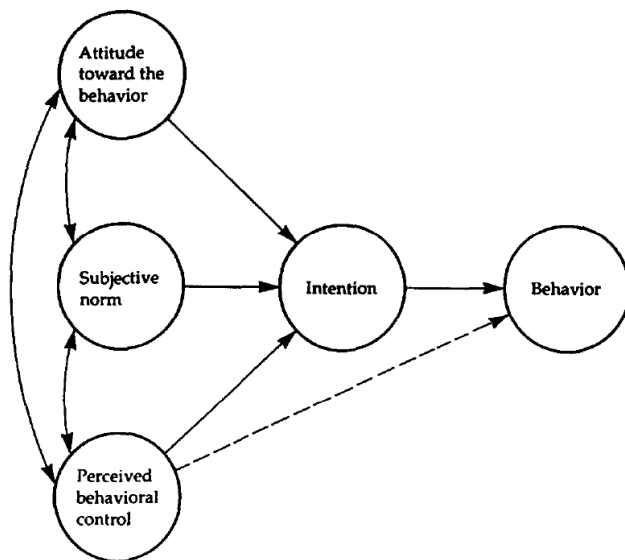
In dit hoofdstuk wordt de methode welke is gebruikt voor dit onderzoek behandeld. Als eerste zal het theoretisch raamwerk behandeld worden, vervolgens de oorspronkelijk onderzoeksopzet en als laatste de gewijzigde onderzoeksopzet met het kwalitatieve onderzoek.

2.1 Theoretisch raamwerk

Om te onderzoeken in hoeverre gestopte boeren hun grond willen verkopen is de Theory of Planned Behaviour (TPB) gebruikt. De TPB is gebruikt om de intentie, met betrekking tot de verkoop van activa, van gestopte boeren te onderzoeken. Deze theorie gaat er van uit dat het gedrag van een persoon afhankelijk is van zijn of haar doelen, intenties, houding, waargenomen gedrag en sociale normen (Ajzen & Madden, 1986).

De TPB maakt het mogelijk om in specifieke situaties gedrag te voorspellen en te verklaren. Erg belangrijk in de TPB is de intentie om een bepaald gedrag uit te voeren. Intenties zijn motiverende factoren die gedrag van mensen beïnvloeden. Het is een indicatie in welke mate mensen iets proberen of hoeveel moeite ze ergens in willen steken. In de regel kan worden aangenomen dat hoe sterker de intentie is, hoe groter de kans dat het uitgevoerd gaat worden (Ajzen, 1991).

In de TPB zijn er drie onafhankelijke factoren die intentie kunnen verklaren, deze zijn weergegeven in figuur 1. Als eerste is er de houding naar het gedrag (attitude). Ten tweede is er de subjectieve norm, dit gaat over de sociale druk om gedrag wel of niet te vertonen (subjective norm). En als laatste is er de waargenomen gedragscontrole, hierbij wordt gekeken hoe gemakkelijk iemand bepaald gedrag uitvoert (perceived behavioral control) (Ajzen, 1991).



Figuur 1: Factoren welke een rol spelen in de TPB (Ajzen, 1991)

2.2 Onderzoeksopzet

Om de intentie te onderzoeken zou een enquête verstuurd worden naar klanten van de Rabobank. Het klantonderzoek bestond uit een enquête welke is opgesteld aan de hand van de handleiding 'Constructing a Theory of Planned Behaviour questionnaire' van Ajzen (2002). Daarnaast is als referentiekader en inspiratie de enquête van het onderzoek naar de vrijwillige vaccinatie tegen Blauwtong (Farmers' beliefs and voluntary vaccination schemes: Bluetongue in Dutch dairy cattle) van Sok, Hogeveen, Elbers & Lansink (2015) gebruikt. De enquête is online vormgegeven in het programma

‘Crowdtech’ van MWM2. Om de privacy van de respondenten te waarborgen is de optie ‘anoniem onderzoek’ gebruikt, op deze manier zijn de mailadressen van de respondenten niet zichtbaar. De enquête is weergegeven in bijlage I.

Dit onderzoek richt zich op bedrijven in de Nederlandse grondgebonden landbouwsectoren. Wanneer de NSO-typering van het Landbouw Economisch Instituut (LEI) wordt aangehouden houdt dit in dat akkerbouwbedrijven, akkerbouw-/graasdiercombinaties, opengrondsgroentenbedrijven en melkveebedrijven in dit onderzoek meegenomen worden (van Everdingen & Wisman, 2018). In deze sectoren waren in 2000 nog 81.930 bedrijven, in 2018 was dit aantal volgens een voorlopige schatting van het CBS gedaald tot 44.780 bedrijven (CBS, 2019). Daarom is de doelgroep van het onderzoek door middel van de volgende eisen afgebakend:

- Het jongste bedrijfshoofd is 55 jaar of ouder.
- De ondernemer heeft een grondgebonden bedrijf (akkerbouw, melkvee, vollegrondstuinbouw of een combinatie van deze sectoren).
- De ondernemer heeft geen opvolger.
- De ondernemer moet de Rabobank toestemming hebben gegeven om benaderd te worden voor klantonderzoeken.

Omdat het vraagstuk vanuit Rabobank Nederland kwam is vanuit het hoofdkantoor van Rabobank Nederland de enquête opgesteld bij sectormanagement Food & Agri. Vanuit Rabobank werd het geprefereerd om de enquêtes te versturen via de lokale kantoren. Dit om geen mensen te passeren en ervoor te zorgen dat klanten zo min mogelijk door het hoofdkantoor worden benaderd. Dit betekende dat de accountmanagers op de lokale kantoren van Rabobank de enquête moesten versturen. Hiervoor zijn de directeuren van de lokale kantoren benaderd omdat zij de accountmanagers aansturen. Er is gevraagd of zij hun accountmanagers willen vragen om de enquête naar tien klanten in de doelgroep te sturen. Omdat Rabobank Nederland in veertien regio's heeft opgedeeld en er gemiddeld tien agrarische accountmanagers zijn zou de enquête naar 1400 boeren gestuurd kunnen worden. De interne communicatie over het onderzoek is via de mail, telefonisch/face-to-face en Yammer (intern communicatieplatform Rabobank) gegaan.

Voordat de enquête is verstuurd is deze gecontroleerd door de afdeling Juridische Zaken om te garanderen dat deze voldeed aan de wetgeving op het gebied van privacy.

2.3 Gewijzigde onderzoeksopzet

Nadat de enquête was verstuurd naar de directeuren van de lokale kantoren bleek dat zij deze te direct vonden en een enquête niet de juiste methode voor dit gevoelige onderwerp. De directeuren waren bang voor negatieve reacties van klanten.

De visie van agrarisch ondernemers met een bedrijf in een grondgebonden sector is essentieel voor dit onderzoek en daarom is in overleg besloten om ondernemers te interviewen. Hiervoor is de onderzoeker met accountmanagers van de Rabobank door heel Nederland mee naar klanten gegaan. De accountmanager had van te voren klanten benaderd of zij mee wilden werken aan dit onderzoek. De selectie van respondenten is door de accountmanager gedaan op basis van de in paragraaf 2.2 gestelde eisen. Een accountmanager kan beter inschatten welke klanten voor dit onderzoek openstaan omdat hij/zij de klanten kent, niet iedere klant staat immers open voor een interview. Doordat de onderzoeker bij de ondernemers aan de keukentafel zat was het mogelijk om een goede introductie te geven over het onderzoek waardoor ondernemers goed begrepen dat het doel van het onderzoek het verbeteren van de dienstverlening was.

Doordat de manier van data-collectie werd aangepast moesten ook de vragen worden aangepast aan de vernieuwde onderzoeksopzet. De enquête in bijlage I is een gestructureerde enquête met vragen die veel op elkaar lijken. Deze was niet geschikt voor interviews omdat respondenten het idee konden krijgen dat meerdere keren dezelfde vraag werd gesteld wat irritatie op zou kunnen wekken. Deze vragen verwijderen zou de structuur van de enquête beschadigen. Daarom is besloten om nieuwe interviewvragen op te stellen. Deze zijn opgesteld aan de hand van de principes van Fishbein & Ajzen (2011) in 'Predicting and Changing Behavior'. In bijlage II zijn de interviewvragen voor de vernieuwde onderzoeksopzet weergegeven.

Hoewel het onderzoek in eerste instantie een kwantitatief onderzoek was, is dit door de verandering van de data-collectie gewijzigd in een kwalitatief onderzoek. Deze verandering maakte het lastiger om in te schatten hoeveel vermogen er op termijn vrij zal komen doordat agrarisch ondernemers hun bedrijfsactiviteiten beëindigen. Wel werd het door deze wijziging mogelijk om de motivatie om grond wel of niet te verkopen beter in beeld te brengen.

Gedurende de interviews was de vragenlijst uit bijlage II leidend. Wel is gepoogd de respondenten zoveel mogelijk de ruimte te geven om hun verhaal te vertellen. Hierdoor werd er af en toe van de vragen afgeweken, maar dit gaf een goede context om de antwoorden te kunnen plaatsen.

Voor dit onderzoek zijn vijftien ondernemers door heel Nederland geïnterviewd. In tabel 1 is weergegeven waar de geïnterviewde bedrijven in Nederland gelegen zijn en wat voor soort bedrijf de respondenten hebben. Door ondernemers in verschillende grondgebonden sectoren en door heel Nederland te interviewen is getracht een representatief beeld te krijgen. De geïnterviewde ondernemers varieerden in leeftijd tussen de 49 en 72 jaar. Omwille van de tijd was het niet mogelijk om meer ondernemers te interviewen.

Tabel 1: Typering bedrijven respondenten

Interview	Type bedrijf	Locatie
1	Akkerbouw - Vleeskalveren	Oost-Brabant
2	Fruitteelt	Zuid-Limburg
3	Melkvee - zorg	Oost-Brabant
4	Jongvee opfok – gestopt met melkvee	Oost-Brabant
5	Melkvee	Zuid-Friesland
6	Akkerbouw	Veluwe
7	Vleesstieren – gestopt met melkvee	Oost-Friesland
8	Melkvee – Vleeskalveren	Midden Nederland
9	Melkvee	Twente
10	Melkvee	Twente
11	Akkerbouw – Vleesvee	West-Brabant
12	Bollenkwekerij	Bollenstreek
13	Bloemenkwekerij	Bollenstreek
14	Akkerbouw	West-Brabant
15	Melkvee	Achterhoek

2.4 Kwalitatief onderzoek

Na het afnemen van de interviews zijn deze getranscribeerd. De interviews zijn letterlijk uitgeschreven, maar er is getracht om er een leesbaar verhaal van te maken en de transcripties zo kort mogelijk te houden. Daarom zijn versprekingen en aarzelingen achterwege gelaten, net als compleet irrelevante informatie. De interviews zijn opgenomen met de app 'Dictafoon' en tijdens de interviews zijn handmatig aantekeningen gemaakt. De interviews zijn uitgewerkt in Microsoft Word.

Voor het analyseren van de data is gebruik gemaakt van de 'Framework Method' van Ritchie & Spencer (2002). De Framework Method maakt het mogelijk om systematisch naar patronen in data te zoeken (Onono et al., 2018), door deze manier kan de data makkelijker in kaart worden gebracht en gemanaged (Gale, Heath, Cameron, Rashid & Redwood, 2013). In een vergelijkbaar onderzoek van Delgado, Norby, Dean, McIntosh & Scott (2012), waar kwalitatieve data werd geanalyseerd om de intentie van boeren om mee te werken aan preventie en controle van mond-en-klauwzeer, is deze methode ook gebruikt.

De methode deelt het analyseren van kwalitatieve data op in vijf fases:

1. het vertrouwd raken met de data;
2. een thematisch kader vaststellen;
3. indexering;
4. data in kaart brengen;
5. interpretatie.

De interviews zijn door één onderzoeker afgenomen, getranscribeerd en geanalyseerd wat de fase 'vertrouwd raken met de data' vereenvoudigde. Vervolgens zijn codes opgesteld om de data te coderen. Coderen was nodig om de data onder te verdelen in verschillende categorieën. Het thematisch kader is aan de hand van de TPB van Ajzen (1991) opgesteld. Om het thematisch kader overzichtelijker te maken is een boomdiagram opgesteld met daarin de verschillende gebruikte codes. Door het beperkte aantal respondenten is gekozen om in de boomdiagrammen alle codes op te nemen, dus ook codes welke maar door één respondent genoemd zijn. Hiermee is getracht om een zo objectief mogelijk beeld te geven. De boomdiagrammen zijn in Microsoft PowerPoint ontworpen.

Vervolgens zijn in de fase 'indexering' alle interviews langs het thematisch kader gelegd en hebben een code uit dit thematische kader toegewezen gekregen. Daarna is in de fase 'data in kaart brengen' een tabel opgesteld met alle citaten welke behoren tot de verschillende categorieën. Deze twee fases zijn met behulp van Microsoft Excel en Word uitgevoerd. Als laatste is in de fase 'interpretatie' de data beschreven, en er zijn linken gelegd en verklaringen gegeven.

Na het analyseren en beschrijven van de data zijn de hoofd- en deelvragen hiermee beantwoord, en in Microsoft Word verwerkt. De referenties zijn verwerkt in het programma Endnote.

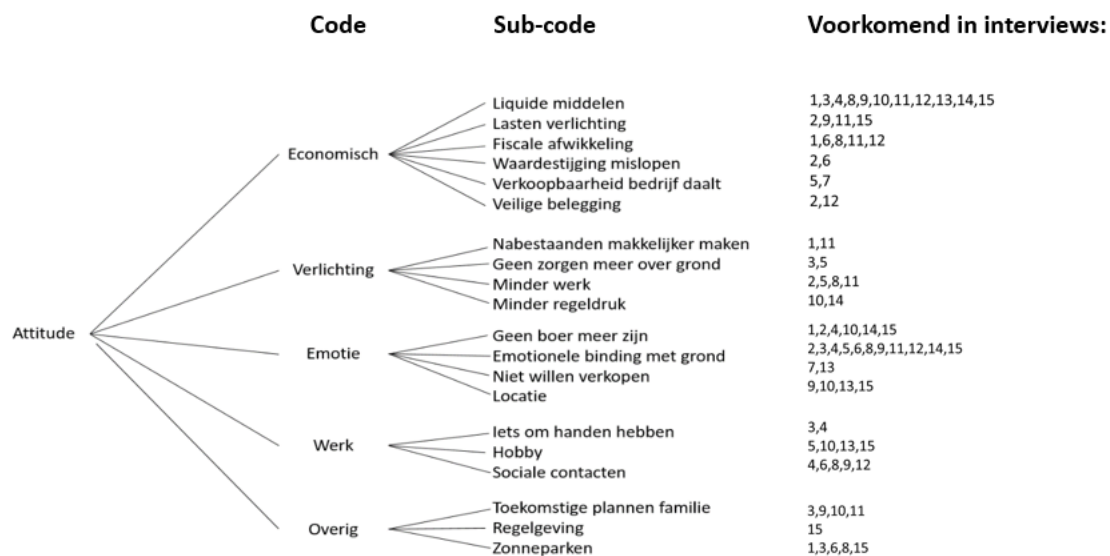
3. Resultaten

In dit hoofdstuk worden de resultaten van de interviews geanalyseerd en de deelvragen beantwoord. In paragraaf 3.1 zal de attitude van de TPB besproken worden, in paragraaf 3.2 de subjectieve norm en in paragraaf 3.3 de waargenomen gedragscontrole. Uiteindelijk zullen in paragraaf 3.4 de deelvragen beantwoord worden.

Omdat de interviews op zijn gebouwd volgens de TPB, zullen de resultaten ook volgens de structuur van deze theorie worden geanalyseerd. Als eerste zal de attitude worden geanalyseerd, vervolgens de subjectieve norm en als laatste de waargenomen gedragscontrole. In bijlage III is een tabel met alle citaten behorend tot de verschillende codes te vinden. Dit is fase 4 'data in kaart brengen' van de Framework Method. Niet alle cellen zijn gevuld; wanneer een code niet voorkwam in een interview is de desbetreffende cel leeg gelaten.

3.1 Attitude

In figuur 2 is middels een boomdiagram de structuur overzichtelijk weergegeven van de codes welke onder de attitude vallen. Ook is in dit figuur weergegeven in welke interviews de verschillende codes voorkwamen. Niet ieder antwoord is even vaak gegeven. Wanneer een antwoord vaker is gegeven leeft dit dus onder meerdere ondernemers.



Figuur 2: Boomdiagram attitude

3.1.1 Voordelen

De attitude, de houding naar gedrag, is onderzocht door de respondenten te vragen naar de voor- en nadelen van het verkopen van grond nadat zij hun bedrijfsactiviteiten hebben beëindigd. Een voordeel van het verkopen van grond is volgens veel ondernemers dat er liquide middelen vrijkomen. Maar ook het verminderen van de lasten wordt gezien als een voordeel. Deze voordelen zijn gecodeerd als 'economisch'. Ook geven de ondernemers aan dat het verkopen van grond als voordeel heeft dat ze minder zorgen en/of arbeid hebben, deze voordelen zijn gecodeerd als 'verlichting'. Wel geven de meeste ondernemers aan dat ze dit ook de enige voordelen vinden en uit hun toon was vaak te horen dat deze voordelen niet opwegen tegen de nadelen.

In tabel 2 zijn citaten weergegeven welke een indruk geven van de antwoorden welke gecodeerd zijn als 'economisch' en 'verlichting'. In bijlage III is te zien dat de meeste cellen onder de code 'verlichting' leeg gelaten zijn, dit betekend dat de betreffende ondernemer geen antwoord heeft gegeven wat gecodeerd is als 'verlichting'.

Tabel 2: Citaten bij codes voordelen attitude

Code	Citaat uit interview	Citaat van	Citaat
Economisch	4	Respondent	Voordeel? Je zit qua liquiditeit makkelijk, je beurt een berg geld.
		Interviewer	Nog andere voordelen die het met zich meebrengt?
		Respondent	Ik zie er geen voordelen in...
	10	Respondent (vrouw)	Het voordeel is dat je geld vrijmaakt, als dat noodzakelijk is.
		Respondent (man)	Daar komt heel wat achteraan.
		Accountmanager bank	Je maakt sowieso geld vrij.
		Respondent (man)	Ik zit met de gedachte, ik heb dat helemaal niet nodig.
Verlichting	11	Respondent	Minder lasten, het is gewoon wat makkelijker. Je hoeft niet zo meer naar het banksaldo te kijken. En de boerderij die wij hebben daar is geen kost mee te verdienen.
		Respondent	Voordelen? Het geld, puur de financiën denk ik.
		Interviewer	Verder nog voordelen die u te binnen schieten?
	10	Respondent	Nouja, misschien als je stopt dat je dan ook van de zorgen af bent.
		Respondent	Vroeger had ik helemaal geen moeite met dat papierwerk. Nu kunnen ze mij vandaag wat uitleggen en volgende week moet ik het er weer bij pakken om te kijken hoe het zat. En vroeger had ik dat veel minder, toen kon ik dat veel beter op de rij houden.

Uit tabel 2 blijkt dat de meningen met een economische grondslag over het verkopen van grond verschillen. De meeste respondenten zien eigenlijk geen voordelen. Als ze iets moeten noemen dan is het vrijkomen van liquide middelen een voordeel. De ondernemers uit interview 11 hadden al grond verkocht, zij staan er dus anders in en zien wel voordelen. Vooral het verminderen van de lasten en het vrijkomen van liquide middelen zien zij als voordelen. Een ander voordeel is het verminderen van werk- en regeldruk, en zorgen over het land/bedrijf. Een aantal ondernemers gaf aan dat wanneer ze het land verkopen ze zich geen zorgen meer hoeven te maken over een goede opbrengst of over de toekomst van het bedrijf. Hoewel het nodig hebben van liquide middelen vaak als hoofdreden wordt gezien om land te verkopen, kan het verminderen van werk-regeldruk en het ontzorgen wel een extra motivatie zijn.

3.1.2 Nadelen

Een nadeel van het verkopen van land is dat ondernemers de grond verliezen waarmee zij een emotionele binding hebben. Het eerste én meest genoemde nadeel dat bij veel respondenten direct genoemd werd was dat zij een emotionele binding hebben met de grond. Wanneer ze het land

verkopen is het niet meer van hen, hebben ze geen toegang meer tot het perceel, gaat het uit de familie en voelen ze ze zich geen boer meer. Deze nadelen zijn gecodeerd als 'emotie'. Een ander nadeel van het verkopen van grond dat ondernemers noemen is dat ze moeten ophouden met het werk, terwijl dit werk vaak hun hobby is en het hen iets om handen geeft. Antwoorden die over het werk gaan hebben de code 'werk' gekregen. Daarnaast zijn er nog nadelen welke de code 'overig' hebben meegekregen, dit betreft onder andere een aantal ondernemers welke aangaven dat zij nog niet precies weten wat hun familie, vaak hun kinderen, willen in de toekomst. Als zij de grond verkopen dan heeft dit als nadeel dat het aantal mogelijkheden voor hun kinderen afneemt. Ook geven een aantal ondernemers aan vaak te worden benaderd door projectontwikkelaars. Een aantal staat hier positief tegenover en een aantal negatief. Maar voor beide groepen geldt dat het verkopen van hun grond nadelig is. Wanneer een ondernemer positief is over zonneparken heeft hij/zij de grond nodig want dan kan hij/zij deze verhuren aan een partij die een zonnepark ontwikkelt. Verkopen aan een dergelijke partij zien de ondernemers niet zitten, want als ze het verhuren hebben ze twee keer opbrengsten: die van verhuur en daarna die van verkoop van het land. Direct verkopen betekent maar één keer geld, én ondernemers geven aan bang te zijn dat ze over de overwaarde belasting moeten betalen. Ondernemers die tegen zonneparken zijn willen hun grond ook niet verkopen want dan bestaat de kans dat iemand anders op hun oude grond een zonnepark ontwikkelt. Een ander nadeel is het moeten aanpassen van de nieuwe situatie (met minder of geen grond) aan de huidige wet- en regelgeving. Doordat er grond verkocht wordt veranderd de inrichting van het bedrijf, daarom moeten ondernemers uitzoeken of zij nog voldoen aan alle wet- en regelgeving. Nadelen kunnen ook van economische aard zijn, het mislopen van de waardevermeerdering van grond wordt vaak als nadeel genoemd door ondernemers. Ook ziet een aantal ondernemers grond als een relatief veilige belegging en daalt de verkoopbaarheid van het gehele bedrijf als er eerder grond verkocht wordt.

De citaten in tabel 3 schetsen een beeld van de antwoorden die ondernemers gaven en als 'emotie', 'werk', 'overig' en 'economisch' zijn gecodeerd.

Tabel 3: Citaten bij codes nadelen attitude

Code	Citaat uit interview	Citaat van	Citaat
Emotie	1	Respondent	Je bent geen boer meer.
	8	Respondent	Nadelen, dan ben je het kwijt. Je kunt het één keer verkopen, geen twee keer.
	14	Respondent	Ik kan dat land niet meer op, ik loop er mijn hele leven al op en dat kan dan niet meer.
		Interviewer	Heeft u een emotionele binding met de grond?
		Respondent	Een emotionele binding is niet zo aanwezig, het is wat afgezwakt. Je groeit er naar toe, het is al even bekend dat ik geen opvolging heb.
Werk	4	Respondent	Je hebt ook iets onder handen. En als je een keer rondrijdt, dan dit is mijn grond. Wat heb je aan het geld op de bank? Dat brengt toch ook geen knoop op.
		Interviewer	Dus het werk dat erbij hoort, de contacten die erbij horen. Speelt dat ook mee? Het sociale netwerk dat daarbij hoort?
		Respondent	Doordat ik die grond heb kan ik hier ook vee onderhouden dus dan blijft dat ook een beetje intact.

	10	Respondent	Als je het bedrijf nu aan de kant doet, en dan? Dan moet je andere hobby's hebben, maar met onze hobby's zijn we nu bezig, dat is het bedrijf.
Overig	3	Respondent	Nou ja, dat ligt gewoon aan de komende jaren wat onze zoon en schoondochter doen. En hoe we dat bij de gemeente doen. Of we hier een huis bij mogen zetten. Dat is een stroperig traject, dat heb ik ook op andere adressen ervaren. Dat het gewoon jaren duurt om er een andere bestemming op te krijgen. En zolang dat nog niet duidelijk is, blijft de huiskavel ons eigendom.
	8	Interviewer	En een zonnepark, als die het zouden willen kopen, zou dat iets zijn?
		Respondent	Die willen het wel kopen.
		Interviewer	Maar dat wilt u niet?
		Respondent	Nee, dat is ook niet slim denk ik. Want die grond is altijd geld waard. En de huur brengt al zoveel op alsof je het verkocht hebt. Als het door zou gaan zit ik financieel wel in weelde, maar dat is niet overal zo.
	15	Interviewer	Dus een stukje wetgeving wat er eigenlijk bij komt kijken?'
		Respondent	Ja, het bedrijf veranderd iets. Dat is net als met grond erbij kopen, dan denk je hé een stuk grond erbij.
Economisch	2	Respondent	Ja dat is heel makkelijk, geld wordt niets meer waard. Grond wel. Dus ik zou nooit mijn bedrijf willen verkopen, of de grond.
	7	Respondent	Als ik het bedrijf wil verkopen is het beter als de grond er nog bij zit. Een deel van mijn grond is pachtgrond dus dan heb ik mijn eigen grond nog wel nodig om het interessant te maken.
	12	Respondent	Grond is natuurlijk een hele goede belegging. En het heeft ook wel een soort van emotionele waarde, het is natuurlijk heel lang in de familie geweest. Mijn vader zei altijd om de tien jaar verdubbeld de grondprijs, de waarde gaat wel op en neer, maar als je naar de lange termijn kijkt verdubbelt het iedere tien jaar.

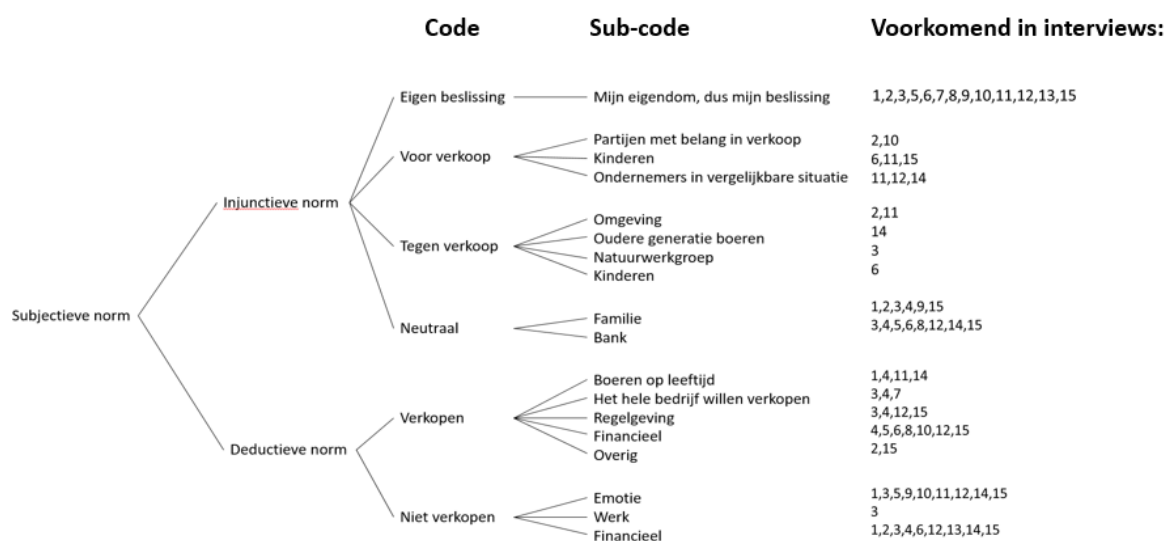
Zoals te zien is in tabel 3 hebben de nadelen die ondernemers noemen verschillende grondslagen. Zoals in tabel 1 van bijlage III is te zien komt de code 'emotie' in alle interviews voor. Dit betekent dat alle geïnterviewde ondernemers het verliezen van hun grond waarbij zij in meer of mindere mate een emotionele binding hebben als nadeel zien van het verkopen van grond na het beëindigen van de bedrijfsactiviteiten. Voor de ene ondernemer betekent dit dat hij/zij geen boer meer kan zijn/zich kan voelen. Voor andere ondernemers betekent dit dat de grond welke al langer in de familie is, uit de familie gaat. Ook geven een aantal van de respondenten aan verbonden te zijn met de locatie.

Het verliezen van sociale contacten wanneer ondernemers hun grond verkopen wordt ook door een aantal ondernemers als nadeel gezien van het verkopen van grond. Dit is vaak niet het eerste wat de respondenten noemden, maar het wordt wel als nadeel gezien.

Economische nadelen die worden genoemd zijn het mislopen van de waardeestijging van grond als het verkocht is. Daarnaast wordt door een aantal ondernemers genoemd dat zij grond als een goede en veilige belegging zien. Andere beleggingen hebben misschien een hoger rendement, maar hebben ook hogere risico's. Veel respondenten geven aan dat ze op hun spaargeld nauwelijks rente krijgen, dit demotiveert het verkopen van grond. Nu hebben de respondenten nog rendement van hun grond (oogst, verhuur, waardeestijging) en als ze het verkopen krijgen ze nauwelijks rente. Wanneer ondernemers het geld niet nodig hebben zal de grond dus niet zo snel verkocht worden door een aantal ondernemers.

3.2 Subjectieve norm

In figuur 3 is middels een boomdiagram overzichtelijk weergegeven welke codes onder de subjectieve norm vallen. Ook is te zien in welke interviews de code voorkomt. De subjectieve norm kan opgesplitst worden in twee delen. De injunctieve norm geeft aan wat een respondent denkt wat andere mensen verwachten dat de respondent doet in een bepaalde situatie. De descriptieve norm geeft aan wat een respondent verwacht dat andere mensen zullen doen.



Figuur 3: Boomdiagram subjectieve norm

3.2.1 Injunctieve norm

De geïnterviewde ondernemers ervaren weinig druk vanuit hun omgeving om grond wel of niet te verkopen. Bijna alle ondernemers hebben expliciet benoemd dat het hun eigen keuze is om de grond te verkopen. Zoals in tabel 2 van bijlage III te zien is, zijn er maar een beperkt aantal reacties gegeven op de vraag welke groepen voor, en welke groepen tegen het verkopen van grond zijn na het beëindigen van de bedrijfsactiviteiten. In tabel 4 zijn citaten weergegeven welke de antwoorden welke behoren tot de injunctieve norm goed omschrijven.

Tabel 4: Citaten bij codes injunctieve norm

Code	Citaat uit interview	Citaat van	Citaat
Eigen beslissing	2	Interviewer	Voelen jullie verder druk van mensen om het juist te houden of juist niet, of valt dat zo samenvattend wel mee?
		Respondent (man)	Nee we hebben geen last van druk van buitenaf.
		Respondent (vrouw)	Misschien eerder last van druk tussen ons twee. Misschien leg ik wat meer druk dan mijn man. Zo lijkt het wel. Ik wil er ook niet vanaf hoor. Maar ik denk dat mijn man iets meer wil vasthouden dan ik, ik kan iets makkelijker loslaten, omdat ik er toch niet zo in betrokken ben. Dat is toch een verschil. Dus van buitenaf niet, maar wel tussen ons twee. (...)
		Respondent (man)	We hadden een paar makelaars gevraagd voor ons eigen huis, en mijn vrouw vond de prijzen veel te laag. Dus ik vroeg aan haar om een prijs op te schrijven waar ze het voor wilde verkopen. En dan krijg je dat geld, en dan mag je nooit meer logopediste zijn. Zou je dan het huis verkopen? Iedere keer, wat jij tegen mij zegt van verkoop die boerderij, pak dat geld, wees tevreden met dat geld en ben nooit meer fruitteler. Je neemt iemand de hele identiteit af.
		Respondent (vrouw)	Ik neem het je niet af, het verdienmodel neemt het je af. Het wordt je afgenomen.
	3	Interviewer	Wilt u aangeven wat voor individuen daarmee in zouden stemmen? Dus positief staan tegenover de verkoop van grond na het beëindigen van de bedrijfsactiviteiten?
		Respondent	Nah, volgens mij beslissen we dat helemaal zelf, dus ik zou niet weten. De bank zit ook niet achter mijn verf aan, zo van verkoop je grond. Onze kinderen ook niet. En de omgeving die heeft er toch even niets over te zeggen. Nee dus dat bepalen we echt helemaal zelf.
	8	Interviewer	Wilt u aangeven welke individuen en/of groepen mensen er mee in zouden stemmen of graag zien dat er grond verkocht wordt na het beëindigen van uw bedrijfsactiviteiten?
		Respondent	Niemand denk ik.
		Interviewer	Het is puur uw eigen keuze?
		Respondent	Ja, wie moet daar ...
		Interviewer	Misschien dat u druk voelt van familie, adviseurs, omwonenden, andere boeren?
		Respondent	Oh nee. Ik ga ook niet vragen wat een ander vindt.
		Interviewer	Nee dat hoeft ook niet, maar misschien dat er wel eens een opmerking is gemaakt.

		Respondent	Nou er zal vast weleens wat gezegd zijn, maar daar voel ik geen druk van.
Voor verkoop	11	Interviewer	Want hoe staan uw kinderen daarin?
		Respondent	Heel goed.
		Interviewer	Die staan er positief in?
		Respondent	Ja positief, aan jezelf denken pa, je hebt hard genoeg gewerkt daar mag je nu ook de vruchten van plukken.
	12	Respondent	Een hoop collega's zeggen je hebt gelijk.
		Interviewer	Gelijk in de zin van?
		Respondent	Waarom zou je nog langer doorgaan als je geen opvolging hebt. Nu zijn mijn vrouw en ik fysiek nog heel goed, maar mijn vrouw was er altijd heel bang voor dat mij wat zou overkomen en zij het alleen zou moeten opruimen. Daar begon ze steeds meer over.
		Interviewer	Dus in die zin lucht het misschien ook wel wat op dat het is afgesloten?
		Respondent	Ja zeker weten.
Tegen verkoop	2	Respondent (vrouw)	Ik heb het gevoel dat kennissen en vrienden zeggen moet je niet doen want het is zo mooi.
		Respondent (man)	Die kijken er alleen maar romantisch naar.
		Respondent (vrouw)	Die kijken alleen maar naar de romantiek en het plaatje, dat is zeker.
	14	Respondent	Oudere boeren, generatie ouder. Die blijven liever boer en zijn tegen het verkopen.
Neutraal	4	Interviewer	Hoe denkt u dat de bank erin staat?
		Respondent	Om grond te verkopen? Dat ligt eraan hoe de financiële situatie is. Als je zwaar gefinancierd bent en je verkoopt wat grond zodat je er wat makkelijker bij zit. Dan kunnen jullie misschien wel een beetje gaan pushen, van doe dat nou maar en dat je wat aflost, in die zin denk ik wel.
	8	Interviewer	En bijvoorbeeld familie, voelt u daar druk van?
		Respondent	Nee dat denk ik ook niet. Ze zullen heus weleens een opmerking maken, maar ik denk niet dat er problemen mee zouden zijn. Als ik nou 30-40 jaar jonger was geweest, dan wel. Maar nu niet meer.
	9	Respondent	Je merkt wel, dat speelde vorig jaar ook met die financiering van de robot, dan zegt zo'n bank wel dat te zijner tijd kun je wel wat grond verkopen als de hypotheek er nog niet voldoende af is. Maar ja goed, dat is een zakelijke overweging. Wat dat aangaat ben ik een echte Twent, meer de emotionele insteek er in.
	15	Interviewer	Maar hoe is het met familie, ik weet niet of u broers en zussen heeft?

		Respondent	Ja ik heb drie zussen en een broer, die heb ik ook niets mee van doen al ga ik op de kop staan. Maar die vinden dat niet zo erg. Die zeggen wel het zou jammer zijn als je hier niet meer woont. En de grond weg is. Maar daar kunnen ze verder niets aan doen, maar ze zouden het wel jammer vinden. Maar aangezien we hier blijven wonen, die plek waar ze naartoe kunnen, waar ze geboren en getogen zijn, dat vinden ze nog belangrijker dan de grond.
--	--	------------	--

Uit de citaten in tabel 4 blijkt dat de ondernemers zelf willen en kunnen beslissen over de keuze om grond wel of niet te verkopen. Wel blijkt uit interview 2 dat de meningen binnen een echtpaar kunnen verschillen, in dit geval was de man emotioneel meer verbonden met het bedrijf als de vrouw. Uit onder andere interview 3 blijkt dat meningen van andere partijen wel meegenomen worden, maar dat het wel een eigen keuze is. Uit het citaat uit interview 8 blijkt dat de ondernemer geen druk voelt van anderen, het is echt zijn eigen keuze.

Uit het citaat uit interview 11 blijkt dat kinderen het verkopen van grond kunnen stimuleren, zij kunnen hun ouders een zetje in de rug geven. Ook andere ondernemers kunnen positief tegenover het verkopen van grond staan blijkt uit onder andere interview 12. Uit het citaat uit interview 12 blijkt ook dat het opluchting kan geven dat het bedrijf gestopt wordt en de grond verkocht.

Uit interview 2 blijkt dat mensen die alleen het plaatje zien tegen het verkopen van de grond/het bedrijf kunnen zijn. Zij overzien niet wat het allemaal inhoudt. Dit blijkt ook uit interview 3, de ondernemer geeft aan dat hij zich kan voorstellen dat natuurwerkgroepen tegen het verkopen van grond zijn. Zij willen graag koeien in de wei zien en dat verdwijnt wanneer zijn grond verkocht wordt. Uit het citaat uit interview 14 blijkt dat de respondent verwacht dat de oudere generatie tegen het verkopen van grond is, zij willen liever blijven boeren. Gedurende de interviews is dit vaker ter sprake gekomen, meerdere ondernemers geven aan dat zij minder vast zitten aan de grond als een generatie voor hen. En dat de generatie na hen waarschijnlijk weer minder vast zit aan grond (interviews 1 (p.5), 5 (p.8), 9 (p.4), 10 (p.5), 11 (p.6), 14 (p.2)).

Omdat het onderzoek bij de Rabobank is uitgevoerd is ook gevraagd naar hoe de respondenten denken dat de bank hierin staat. De respondenten verwachten dat bank er zakelijk instaat. In principe verwachten de respondenten niet dat de bank voor het verkopen van grond is, maar dat dit in sommige situaties wel noodzakelijk is.

Uit de interviews blijkt dat familie er vaak vrij neutraal instaat, zij zijn niet voor of tegen verkoop. Van familie voelen de geïnterviewde ondernemers dus geen druk en zij verwachten dat de familie het verkopen van grond jammer vindt, maar niet meer dan dat. In interview 8 wordt opgemerkt dat de broers en zussen nu geen recht van spreken meer hebben, wat wel het geval was geweest als hij 30-40 jaar jonger was geweest. De respondent doelt op het feit dat hij het bedrijf toen net van zijn ouders had overgenomen en dus een grote schenking had gekregen. Andere respondenten gaven ook aan dat zij lang genoeg op het bedrijf hebben gewerkt, de zorg er voor hebben gedragen en dat zij in moeilijke tijden ook niet bij familie hebben aangeklopt. Nu mogen zij dus wel zelf beslissen wat ze met de grond doen.

3.2.2 Descriptieve norm

De respondenten noemen diverse groepen ondernemers welke hun grond zouden kunnen verkopen als zij stoppen. Dit loopt uiteen van ondernemers welke met pensioen gaan, het hele bedrijf willen

verkopen en daardoor ook hun grond moeten verkopen omdat zij naar verwachting anders de gebouwen niet meer kunnen verkopen. Maar ook groepen die de regelgeving helemaal zat zijn en daardoor alles willen verkopen. Het meest genoemd werd het financiële motief. Ondernemers die de grond moeten verkopen omdat ze anders hun lasten niet kunnen betalen na het beëindigen van de bedrijfsactiviteiten én ondernemers die de liquide middelen nodig hebben voor plannen die zij hebben. Onder de overige groep vallen ondernemers met een niet toekomstbestendig bedrijf, die hun kinderen willen helpen en die het om gezondheidsredenen moeten verkopen. In tabel 5 zijn citaten weergegeven welke de antwoorden omschrijven behorend tot de descriptieve norm en het wel verkopen van grond.

De antwoorden van de respondenten op de vraag welke groepen ondernemers hun grond niet zullen verkopen zijn minder divers. Dit zijn vooral ondernemers die gehecht zijn aan de grond, mogelijk oudere ondernemers. Maar ook mensen die het geld niet nodig hebben en grond zien als een goede investering. Ook moet er wel vraag zijn naar de bedrijven om ze überhaupt te kunnen verkopen. In tabel 6 zijn citaten weergegeven welke de antwoorden behorend tot de descriptieve norm en het niet verkopen van grond karakteriseren.

Tabel 5: Citaten bij codes descriptieve norm 'verkoop'

Code	Citaat uit interview	Citaat van	Citaat
Boeren op leeftijd	4	Interviewer	Nog andere bedrijven of personen die u denkt die verkopen het wel als ze stoppen?
		Respondent	Als ze op leeftijd zijn.
		Interviewer	Dan zullen ze er wel afscheid van nemen?
		Respondent	Ja boeren die stoppen als ze 65-70 zijn.
	11	Respondent	Er zijn wel boeren die toch wel wat grond verkopen, maar dat hoor je ook niet allemaal.
		Interviewer	Welke zouden dat zijn?
		Respondent	Als ze net als wij, wat kleiner, geen opvolger.
	14	Respondent	Veel bedrijven zonder opvolger, en die verkopen ook allemaal hun grond. Bedrijven zijn hier van oudsher kleiner dan gemiddeld. Voor hun pensioen is het vaak niet nodig om de grond te verkopen, vaak is deze vrij van hypotheek. Ze hoeven de grond niet uit armoede te verkopen. De grond wordt vaak wel verhuurd, dit levert ook nog wat op. Maar uiteindelijk komt het wel op de markt.
Het hele bedrijf willen verkopen	3	Respondent	Als iemand zijn hele bedrijf wil verkopen inclusief de huiskavel met de gebouwen, dan moet die grond er wel bij.
	7	Respondent	Ik wil mijn bedrijf waarschijnlijk als geheel verkopen omdat het een half pacht bedrijf is. De helft van het land kan ik niet verkopen want dat is van de kerk, dus om het aantrekkelijk te maken moet ik alles wel tegelijk verkopen.
Regelgeving	3	Respondent	Maar er zijn ook boeren die kunnen stoppen, en die kunnen zeggen ik ben er zo klaar mee ik verkoop alles'. (...) 'Ja, dat is ook een keuze. Alles

			gewoon weg hier, grond, gebouwen ik wil overal wel vanaf zijn. En dat horen we ook wel van collega's dat ze het op een gegeven moment zo beu zijn.
		Interviewer	Dat is puur regelgeving?
		Respondent	En alles, dat ze zeggen dan kan ik wel grond houden, maar dan moet ik alsnog aan de gecombineerde opgave en nog aan van alles voldoen. Als je alleen grond hebt mag je ook niet alles, dan heb je alsnog regeltjes. En als je de grond gaat verhuren, dat je zegt laat de koeienboer m maar huren dan komt de fiscus, die gaat dan weer moeilijk liggen doen.
	15	Respondent	Ik ken er wel wat die zeggen 'ik ben er helemaal zat van, ik laat alleen het huis staan en de rest weg ermee. Ik wil er niets meer mee van doen hebben.
		Interviewer	Die er klaar mee zijn?
		Respondent	Ja, die heb je ook. En die moeten dan alles in één keer kwijt. Die verkopen vaak ook in één keer alles.
		Interviewer	Het hele bedrijf?
		Respondent	Ja, en dan hebben ze een mak geld en proberen er van rond te komen.
Financieel	4	Interviewer	Welke groepen mensen/bedrijven hun grond wel zullen verkopen als zij stoppen met hun bedrijfsactiviteiten?
		Respondent	Mensen die zwaar gefinancierd zijn denk ik. De prijzen zijn goed en belastingtechnisch is het ook niet onaardig om grond te verkopen denk ik, de opbrengst is belastingvrij.
	5	Respondent	Ik denk toch wel mensen die wat zwaarder zitten, dus om financiële redenen.
	12	Respondent	Als ze het bij wijze van spreken nodig hebben om een huis te kopen.
		Interviewer	Dus als ze de liquide middelen nodig hebben?
		Respondent	Ja

Groepen ondernemers welke de respondenten verwachten dat zij hun grond verkopen als ze stoppen zijn oudere ondernemers zonder opvolger. De respondenten verwachten dat zij vaak wat kleinere bedrijven hebben welke niet courant zijn om te verkopen. Volgens de respondenten is het wel aannemelijk dat een aantal van hen de grond eerst nog een aantal jaar zal verhuren voordat zij het verkopen.

Ondernemers die hun hele bedrijf willen verkopen, dus inclusief de gebouwen, zullen volgens de respondenten al hun grond verkopen. De gebouwen zijn anders niet aantrekkelijk zijn voor kopers, alleen aan een gebouw heeft een koper vaak niets. De koper zal vaak een gebouw inclusief de grond willen kopen, hierdoor zal deze groep ondernemers hun grond waarschijnlijk wel verkopen.

Zoals uit de citaten uit interviews 3 en 15 blijkt geven de geïnterviewde ondernemers aan dat zij verwachten dat ondernemers die het helemaal gehad hebben met de regelgeving hun bedrijf helemaal zullen verkopen. Om hierdoor af te zijn van alle regelgeving.

Ondernemers die grond verkopen met een financiële redenen zullen vaak een hoge hypotheek hebben schatten de respondenten in. Ze hebben het geld dus nodig om af te lossen omdat de rente en aflossing te hoog zijn om op te brengen na het beëindigen van de bedrijfsactiviteiten. Een andere reden die wordt genoemd is dat ondernemers het geld nodig hebben omdat zij bepaalde plannen willen financieren. Bijvoorbeeld om een nieuw huis te kopen of kinderen financieel te ondersteunen.

Onder de code 'overig' zijn antwoorden gecodeerd die maar door één respondent gegeven zijn en niet plaatsbaar waren onder een andere code. Het antwoord van een ondernemer die het bedrijf zal verkopen als het bedrijf niet toekomstbestendig is gecodeerd als 'overig'. En ook wanneer het verkocht wordt uit gezondheidsoverwegingen.

Tabel 6: Citaten bij codes descriptieve norm 'niet verkopen'

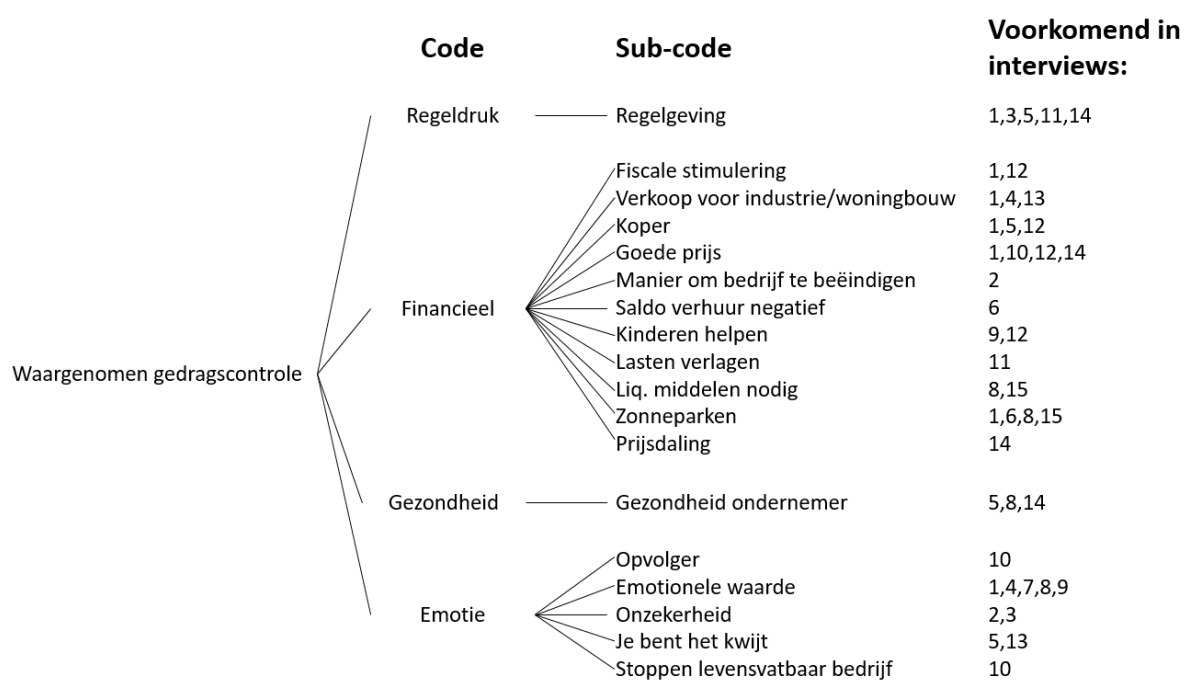
Code	Citaat uit interview	Citaat van	Citaat
Emotie	5	Respondent	Sommigen die hechten heel erg aan het land, en dat vind ik altijd de oudere boeren. Terwijl ik denk dat mijn generatie daar al wat makkelijker overheen stapt.
	10	Respondent	Ja dat is denk ik meer de gehechtheid dat ze het niet willen verkopen.
Financieel	4	Respondent	Als je helemaal eindigt? Weet je wat het is, wat heb je aan dat geld op de bank? Het brengt niets op en beleggen is toch ook altijd een beetje risico mee gemoeid. Dat kan goed zijn en kan slecht zijn. En grond is wel een beetje waardevast.
	13	Respondent	Zover ik weet houden ze het allemaal gewoon.
		Interviewer	Waarom houden ze het dan?
		Respondent	Nou ze verhuren het. Ze vangen, verkopen is het laatste... Wat je verkoopt ben je kwijt.
	15	Respondent	Mensen die dus niet financieel afhankelijk zijn van een bank, dus eigenlijk geen hypotheek hebben.
Werk	3	Respondent	Ja je hoort nog wel ergens bij een groep. Ja, het is misschien niet veel. Maar ik zie bij mijn zwager, hij is nu al een aantal jaren geleden verhuisd, maar hoe snel dat je uit die dingen uit raakt. (...) Als hier niets anders gebeurt zal er ook wel wat vee blijven, het zal niets opleveren maar gewoon dat je 's ochtends naar buiten kunt en er is nog iets geluid.

Redenen waarom andere ondernemers hun grond niet verkopen zijn gecodeerd als 'emotie', 'werk' en 'financieel'. Waarbij 'emotie' en 'financieel' het meest genoemd zijn zoals in tabel 3 van bijlage III te zien is.

Uit tabel 6 blijkt dat de respondenten verwachten dat de ondernemers die hun grond niet verkopen emotioneel aan hun grond zijn gehecht, wat zal ze weerhouden van het verkopen. Daarnaast verwachten ze ook dat deze ondernemers het geld niet nodig hebben om van rond te komen. Anders zouden ze het wel verkopen. Ook het nog behoren tot een groep kan ondernemers weerhouden van het verkopen van grond. Wanneer de grond verkocht wordt behoort de ondernemer niet meer tot die sociale groep.

3.3 Waargenomen gedragscontrole

In figuur 4 is middels een boomdiagram overzichtelijk aangegeven welke codes er gebruikt zijn bij de 'waargenomen gedragscontrole'. Ook is te zien in welke interviews de verschillende codes terugkomen. In tabel 4 van bijlage III is weergegeven welke citaten er bij welke code horen.



Figuur 4: Boomdiagram waargenomen gedragscontrole

De citaten weergegeven in tabel 7 geven een indruk van de antwoorden welke tot de waargenomen gedragscontrole behoren. Figuur 4 en tabel 7 geven weer welke factoren de respondenten motiveren en demotiveren om grond te verkopen na het beëindigen van de bedrijfsactiviteiten. Deze factoren bepalen de waargenomen gedragscontrole, dat is in welke mate een persoon in staat is tot het vertonen van een bepaald gedrag.

Tabel 7: Citaten bij codes waargenomen gedragscontrole

Code	Citaat uit interview	Citaat van	Citaat
Regeldruk	11	Respondent	Alles regelen qua administratie doe ik. Maar er zijn veel wetjes. Af en toe word ik er ...
		Interviewer	Een beetje kriebelig van?
		Respondent	Eigenlijk word ik daar moe van.
	14	Respondent	Veel regelgeving erbij. Doe het werk graag, maar zit halve dag in de week achter de computer. Daar ben ik geen boer voor geworden. De lol gaat eraf, veel zeggen van mij hoeft het niet

			meer. En de investeringen die gedaan moeten worden zoals drukregistratie. Al die eisen dan denk je kan beter stoppen.
Financieel	4	Respondent	Weet je wat het is, als het hierachter echt industrie wordt dan gaat het echt over het hele grote geld. Echt het hele grote geld, dus dan zou je wel heel stug zijn om dat niet te doen. En anders gaan ze wel onteigenen. Dan moet je echt onderhandelen om daar de hoofdprijs uit te halen. Ik ga dat zeker niet koste wat kost tegenhouden.
	5	Respondent	Als je vlot een koper hebt, dan gaat het makkelijker.
	9	Respondent	Als ik daar iemand anders verder mee kan helpen, en daar bedoel ik voornamelijk de kinderen mee, niet voor een vakantie laat dat duidelijk zijn, er moet wel iets achter zitten voor wat ze in de toekomst willen, dat maakt het natuurlijk wel makkelijker. Niet voor consumptie laat dat duidelijk zijn.
	8	Interviewer	En een zonnepark, als die het zouden willen kopen, zou dat iets zijn?
		Respondent	Die willen het wel kopen.
		Interviewer	Maar dat wilt u niet?
		Respondent	Nee, dat is ook niet slim denk ik. Want die grond is altijd geld waard. En de huur brengt al zoveel op alsof je het verkocht hebt.
Gezondheid	5	Respondent	Er spelen gewoon verschillende dingen mee. Je hebt geen opvolger, om ons heen zie je veel mensen ziek worden. Wij hebben zoiets van 'er is meer in het leven'. We zijn allebei nog gezond, zover we weten... Dus op die manier leven we er ook wel naar.
	8	Respondent	Door je gezondheid moet je soms wat, als je niets meer kunt. Dat zijn dingen die op dat moment meewegen.
Emotie	2	Respondent	Onzekerheid over wat de toekomst gaat brengen is natuurlijk een angst die je, die je kan weerhouden van zo'n beslissing te nemen. Want er is geen weg terug. Als je een agrarisch bedrijf verkoopt, krijg je het nooit weer.
	4	Respondent	Ja, een beetje emotionele waarde. Samen met mijn vader heb ik dat opgebouwd, dat ga je niet zomaar wegdoen.
	9	Respondent	Toen wij begonnen toen was, een schande was een groot woord, maar een stoppende boer kwam niet veel voor. Nu is het al heel vaak andersom. Dat ze zeggen, je hebt groot gelijk, het is goed zo. En dat maakt het natuurlijk wel makkelijker. En dat maakt ook het hele vervolgproces veel makkelijker.

De toenemende regeldruk is volgens een aantal respondenten een motiverende factor om de grond te verkopen. Door de regelgeving neemt het arbeidsplezier volgens de respondenten af en zijn ze eerder geneigd om de grond te verkopen zodat ze overal van af zijn.

Antwoorden welke als 'financieel' gecodeerd zijn en welke volgens de respondenten als stimulans werken om grond te verkopen na het beëindigen van de bedrijfsactiviteiten zijn het verkrijgen van (veel) meer geld dan de landbouwwaarde. Voor bijvoorbeeld industrie of woningbouw. Ook het hebben van een koper werkt stimulerend. Ook een factor die genoemd werd is de behoefte aan liquide middelen voor bepaalde wensen of het helpen van kinderen. De respondenten uit interview 2 geven aan dat het verkopen van grond een manier is om hun bedrijf financieel te kunnen beëindigen.

Een financiële factor die ondernemers demotiveert om grond te verkopen zijn zonnepanelen. Wanneer ondernemers direct de grond verkopen lopen ze de huurinkomsten mis, de respondenten geven aan dat ze liever de huurinkomsten ontvangen en daarna kunnen ze alsnog de grond verkopen.

Gezondheid is een andere factor die volgens de respondenten het makkelijker maakt om grond te verkopen. Wanneer een ondernemer fysiek niet meer in staat is zijn grond te bewerken neemt de bereidheid tot verkoop toe. Ook de gedachten dat de gezondheid minder kan worden en daarom nu met de opbrengst van het leven te genieten is een motiverende factor.

Emotionele factoren die het verkopen van grond demotiveren zijn de binding die de ondernemer heeft met de grond, deze binding kan een ondernemer weerhouden van het verkopen. Ondernemers geven aan dat het een eenmalige stap is, de grond komt nooit meer terug. De ondernemer uit interview 2 is genoodzaakt om zijn bedrijf te verkopen, hierdoor heeft deze ondernemer veel onzekerheid. Dit is een factor die het verkopen demotiveert. Het taboe op bedrijfsbeëindiging is minder geworden, dit maakt het makkelijker voor ondernemers om te stoppen met hun bedrijf en motiveert het verkopen van grond. Het is tegenwoordig sociaalgeaccepteerd dat ondernemers geen opvolger hebben en hun bedrijf moeten staken en de grond verkopen. Dit was vroeger niet het geval.

3.4 Beantwoording deelvragen

In de onderstaande paragraaf worden de deelvragen beantwoord.

3.4.1 Deelvraag 1

De eerste deelvraag *'Wanneer willen ondernemers die gestopt zijn met hun agrarische hoofdtak hun activa verkopen?'* is hieronder kort beantwoord en daarna is een uitleg weergegeven.

Ondernemers die gestopt zijn met hun agrarische hoofdtak zijn terughoudend met het verkopen van grond doordat ze emotioneel verbonden zijn met de grond. Op de volgende momenten kan overgegaan worden tot het verkopen van grond:

- Liquide middelen nodig voor plannen die de ondernemer heeft
- Het willen verlagen van de lasten
- Het hele bedrijf willen verkopen
- Geen zorgen meer willen maken over toekomst van het bedrijf en de grond
- Kinderen willen helpen

Om de eerste deelvraag te kunnen beantwoorden moet er naar de drie onderdelen van de TPB gekeken worden. De attitude, subjectieve norm en de waargenomen gedragscontrole verklaren de intentie van ondernemers om grond te verkopen na het beëindigen van de bedrijfsactiviteiten.

De attitude bestaat in dit onderzoek uit de voor- en nadelen van het verkopen van grond. Belangrijke voordelen zijn het vrijmaken van liquide middelen, een verlichting van de lasten, geen zorgen meer hoeven maken over de grond/het bedrijf en arbeidsverlichting. Belangrijke nadelen zijn de emotionele binding die veel ondernemers met hun grond hebben, het mislopen van financiën en het werk niet meer kunnen doen. Deze voor- en nadelen spelen in de keuze of er, en zo ja, wanneer er grond verkocht wordt. Tijdens de interviews viel op dat de emotionele binding erg sterk is.

In deze keuze weegt de subjectieve norm, de sociale druk om wel of niet grond te verkopen, mee. De respondenten geven aan dat het hun eigen beslissing is om grond te verkopen, hierin voelen zij geen druk van anderen. Wanneer de respondenten moeten aangeven waarom andere boeren grond zullen verkopen, is de meest genoemde reden het gebrek aan liquide middelen. Of omdat ze nog zwaar gefinancierd zitten, of omdat ze de liquide middelen nodig hebben voor het realiseren van plannen. De meest genoemde redenen waarom anderen hun grond niet verkopen zijn omdat ze het financieel niet nodig hebben en omdat ondernemers er emotioneel aan vast zitten.

De waargenomen gedragscontrole zijn factoren die een ondernemer motiveren, of juist demotiveren om zijn of haar grond te verkopen. Factoren die ondernemers motiveren om grond te verkopen zijn voornamelijk financieel. Factoren die ondernemers demotiveren om grond te verkopen zijn vooral emotioneel en financieel.

De bovengenoemde indicatoren samen bepalen de intentie van ondernemers met een bedrijf in een grondgebonden sector tot het verkopen van grond. Deze intentie is zeer wisselend doordat het een zeer persoonsafhankelijke beslissing is wat het lastig maakt om in te schatten wanneer, en of de grond überhaupt verkocht zal worden. Uit de antwoorden van de respondenten lijkt het vooral een keuze gebaseerd op emotionele en financiële overwegingen. Een deel van de ondernemers zal geld nodig hebben om de vaste lasten (o.a. rente en aflossing) te kunnen blijven betalen. Wanneer het resterende inkomen niet voldoende is zal er grond verkocht moeten worden om de vaste kosten te laten dalen. Een aantal respondenten geeft ook aan grond te hebben verkocht, of willen verkopen om de lasten te laten dalen. Wanneer de lasten zijn verlaagd is er mogelijk nog grond over, daarnaast zal er een groep zijn die geen grond hoeft te verkopen om lasten te verlichten. Omdat er anderen middelen zijn om de lasten te verlagen, of omdat dit niet nodig is.

Wat een ondernemer met de resterende grond doet is zeer persoonsafhankelijk. Wanneer de ondernemer het geld niet nodig heeft dan is de kans groot dat de grond niet verkocht wordt. Dit komt doordat veel ondernemers emotioneel verbonden zijn met hun grond, de rente op spaargeld zeer laag is, grond als een veilige belegging wordt gezien en veel ondernemers worden benaderd voor zonnepanelen.

Een emotionele binding met de grond leidt ertoe dat ondernemers moeilijk afstand doen van de grond. Omdat het verkopen ervan als een definitieve laatste stap wordt ervaren, zullen andere opties eerst bekeken worden. Wanneer ondernemers wel bereid zijn om grond te verkopen zullen zij er financieel niet op achteruit willen gaan. Doordat de rente er laag is, is het rendement op het spaargeld erg laag. Zo laag zelfs dat met aftrek van belasting en inflatie er een negatief rendement ontstaat (De Geus, 2019; Sondermeijer, 2019). Dit moedigt dus niet aan om grond te verkopen en het geld op de bank te zetten. Ondernemers gaven aan grond te zien als een goede belegging met weinig risico, andere beleggingen zien zij als risicovoller en dit weerhoudt hen ervan om het geld dat vrij zou komen bij verkoop te beleggen. Hierdoor kan er besloten worden om de grond helemaal niet te verkopen. Eén van de respondenten gaf aan dat het verhuren minder aantrekkelijk wordt wanneer de ondernemer niet meer als ondernemer gezien wordt door de fiscus. Over de grond moet dan vermogensbelasting betaald worden waardoor het rendement negatief kan worden. Dit zou tot een beslissing tot verkoop kunnen leiden.

Ook blijkt uit de interviews dat ondernemers regelmatig benaderd worden door partijen om een zonnepark op hun grond te ontwikkelen. Deze partijen bieden een hoog rendement op de grond en willen de grond zowel kopen als huren. Niet alle ondernemers willen zonnepanelen op hun grond, maar een aantal overweegt het serieus. Alle ondernemers gaven aan de grond niet te willen verkopen als het om zonnepanelen gaat, de voorstanders van zonnepanelen willen graag hun grond verhuren zodat ze deze uiteindelijk nog kunnen verkopen en zo twee keer geld krijgen. De tegenstanders willen hun grond houden zodat niemand anders er zonnepanelen op kan plaatsen.

Er bestaat dus niet iets als ‘het geschikte moment’ om grond te verkopen na het beëindigen van de bedrijfsactiviteiten. Dit is iets wat elke ondernemer voor zichzelf zal bepalen. Wel zijn er bepaalde momenten aan te wijzen wanneer het aannemelijk is dat er grond verkocht wordt. Dit zijn bijna altijd momenten dat de ondernemer geld nodig heeft, voor zichzelf of mogelijk voor de kinderen. Een andere reden om grond te verkopen kan zijn omdat de ondernemer het hele bedrijf kwijt wil, om de gebouwen aantrekkelijk te maken zal er zoveel mogelijk grond bij moeten zitten. Hierdoor kan de ondernemer genoodzaakt zijn om alle grond te verkopen. Op welk moment dit gebeurt zal verschillen per ondernemer. Als laatste willen een aantal ondernemers zich geen zorgen hoeven maken over de toekomst mocht er iets gebeuren, dit kan een reden zijn om (een deel van de) grond te verkopen om alles financieel te regelen voor de toekomst.

3.4.2 Deelvraag 2

De tweede deelvraag ‘*Wat zijn de plannen van gestopte agrarisch ondernemers met hun vrijkomend vermogen?*’ wordt eerst kort beantwoord en daarna van uitleg voorzien.

De plannen van gestopte agrarisch ondernemers met betrekking tot het vrijkomende vermogen zijn:

- Lasten verlichten
- Makkelijker leven
- Realiseren van wensen
- Financieel onbezorgd leven
- Kinderen steunen

In deze deelvraag wordt de suggestie gewekt dat ondernemers hun grond zullen verkopen. Daarom zal er in de beantwoording van deze vraag niet gekeken worden naar redenen waarom de grond niet verkocht wordt. Zoals uit de vorige deelvraag bleek is de behoefte aan liquide middelen een belangrijke reden om grond te verkopen. Deze liquide middelen zijn nodig om de lasten te verlichten, makkelijker te leven of voor specifieke wensen die ondernemers hebben.

Wanneer ondernemers hun lasten willen verlagen zal dit voornamelijk betekenen dat zij hun hypotheek willen verlagen door af te lossen. Hierdoor hoeft de ondernemer maandelijks minder of zelfs geen rente en aflossing meer te betalen. Sommige van de geïnterviewde ondernemers had een deel van de grond verkocht voordat de bedrijfsactiviteiten beëindigd waren. Hierdoor werden de lasten lager en was er wat meer ruimte om makkelijker te leven. Daarnaast was er minder arbeid nodig door het afstoten van grond. Andere ondernemers maken deze stap pas na het beëindigen van de bedrijfsactiviteiten, wat het gevolg kan zijn van het wegvallen van een inkomensstroom. Bijvoorbeeld het melkgeld.

Hoewel het argument ‘makkelijker leven’ minder is genoemd zal dit zeker meespelen in de plannen van ondernemers met hun vrijkomende vermogen. Een aantal respondenten gaf aan wat makkelijker en onbezorgder te willen leven, om zelf van het opgebouwde vermogen te kunnen genieten. Ook gaven zij aan zich niet druk te willen maken voor het geval er iets met hen of hun partner gebeurt. Daarom willen zij alles financieel goed geregeld hebben.

Ondernemers kunnen ook specifieke wensen hebben waar liquide middelen voor nodig zijn. Dit kan zijn voor het bouwen van een nieuwe woning bij de oorspronkelijke boerderij, het kopen van een huis op een andere locatie of het willen steunen van kinderen. Een aantal respondenten gaf aan dat de kinderen eventueel op de boerderij erbij willen wonen of dat kinderen op de boerderij andere bedrijfsactiviteiten zouden willen ontwikkelen. Een aantal ondernemers staan hier positief tegenover en zouden hun kinderen hier financieel mee willen helpen. Maar ook andere plannen van kinderen, bijvoorbeeld het kopen van een huis, zijn voor ondernemers een reden om wat grond te verkopen zodat zij hun kinderen kunnen helpen.

Een antwoord dat nauwelijks is genoemd door de geïnterviewde ondernemers is dat zij een vrijkomend vermogen in iets anders zouden willen investeren. De meeste respondenten gaven aan grond te zien als een hele veilige belegging, met niet het hoogste rendement, maar wel met veel zekerheid. Door de jaren heen heeft grond een aanzienlijke waardeinstijging laten zien en dit geeft de respondenten vertrouwen voor de toekomst. Eén respondent gaf aan na het verkopen van grond een deel van de opbrengst belegd te hebben. Dit omdat de rente op spaargeld erg laag is en er geen directe plannen met het geld waren.

3.4.3 Deelvraag 3

De derde deelvraag *‘Wat verwachten stoppende agrarisch ondernemers van de Rabobank in het proces van stoppen?’* is eerst kort beantwoord en vervolgens voorzien van uitleg.

Wanneer agrarisch ondernemers stoppen met hun bedrijfsactiviteiten verwachten ze van de Rabobank het volgende:

- Persoonlijke aandacht
- Advisering rondom de bedrijfsbeëindiging
- Objectief antwoord of de verkoop van grond nodig is

Een aantal respondenten verwachten dat de bank het niet zoveel uitmaakt of een ondernemer grond verkoopt wanneer hier financieel gezien geen noodzaak toe is. Wanneer deze noodzaak er wel is verwachten zij dat de bank hier wel een dringend advies toe kan geven.

Een deel van de respondenten is erg gehecht aan hun grond, boerderij en locatie. Van hen hoeft het niet zo nodig allemaal anders nadat zij hun bedrijf beëindigd hebben. Sommige van hen hopen ook nog om een opvolger te treffen. Deze groep zal dus op bestaande voet door willen gaan en rustig afbouwen. Hierbij kan hun eigen accountmanager een begeleidende rol spelen, maar verdere aandacht van bijvoorbeeld vermogensbeheer is niet nodig want er komt niet direct vermogen vrij. Dit geldt ook voor de groep die de lasten wil verkleinen. Zij zullen mogelijk begeleiding nodig hebben in het aflossen van de hypotheek, maar verder zullen zij op bestaande voet verder gaan en geen extra begeleiding nodig hebben.

Bij de groep die makkelijker wil leven of minder zorgen wil en daarom grond verkoopt ligt het wellicht anders. Bij deze groep komt mogelijk veel geld binnen en zij zullen behoefte hebben in advies over de mogelijkheden die dit met zich meebrengt. Deze groep gaf aan zich financieel geen zorgen te willen maken in de toekomst mocht er iets gebeuren met henzelf of hun partner. Hier ligt voor de bank een taak om te adviseren. Om zo een verstandige keuze te maken die bij de ondernemers past. Ook ondernemers die hun hele bedrijf verkopen zullen hierbij mogelijk behoefte hebben aan financiële begeleiding.

Voor alle groepen geldt dat de keuzes die gemaakt worden voor individuele personen een grote invloed hebben en dat de ondernemer een keuze tot verkoop maar één keer kan maken. Dit is lettende

op de emotionele binding die veel ondernemers hebben met hun grond een ingrijpend proces. Hierbij is het belangrijk dat de bank, de accountmanager goed op de hoogte is van de situatie bij de ondernemer. Alleen dan kan hij goed met de ondernemer meedenken en adviseren.

Persoonlijke aandacht zal gewaardeerd worden door de klanten. De groep geïnterviewde ondernemers is vaak bezig met het afbouwen van hun bedrijf. Dit betekent dat er niet veel geïnvesteerd meer wordt, wat betekent dat er weinig contact is met de bank. Tijdens de interviews bleek dat de ondernemers er over het algemeen helemaal geen problemen mee hadden om over het onderwerp bedrijfsbeëindiging te spreken en dit zelfs waardeerden. Aandacht hiervoor vanuit de bank zou dus erg goed zijn en worden gewaardeerd door de klanten.

4. Discussie, conclusie & aanbevelingen

In dit hoofdstuk wordt als eerste in paragraaf 4.1 de discussie behandeld, vervolgens is in paragraaf 4.2 de conclusie weergegeven en in paragraaf 4.3 worden aanbevelingen aan de wetenschap en de Rabobank gedaan.

4.1 Discussie

Wanneer een ondernemer stopt met de bedrijfsactiviteiten zal er in veel gevallen alleen grond verkocht worden wanneer er liquide middelen nodig zijn. Dit kan voor het aflossen van de hypotheek zijn of voor plannen waarvoor liquide middelen nodig zijn. Dat ondernemers hun grond niet snel verkopen komt door de emotionele binding die zij met de grond ervaren. Daarnaast brengt geld op de bank zeer weinig geld op door de lage rente en vinden ondernemers grond een veilige belegging.

De resultaten uit dit onderzoek liggen in lijn met de resultaten van eerdere publicaties. Barclay et al. (2005), Burton (2004), Duesberg et al. (2013), Gasson (1973), Gillmor (1999), Grubbström & Sooväli-Sepping (2012), Kuehne (2013), Mann (2007) en Riley (2011, 2016) concluderen ook dat agrarisch ondernemers emotioneel verbonden zijn met hun grond. Voor deze emotionele binding worden dezelfde redenen genoemd, ondernemers kunnen geen afscheid nemen van het bedrijf, de dieren of het werk. Schnabel (2001) concludeert dat ondernemers geen afstand van het bedrijf kunnen doen omdat het al meerdere generaties in het bedrijf is. Deze reden komt in dit onderzoek ook naar voren.

Het niet direct, of überhaupt niet willen verkopen van grond na het beëindigen van de bedrijfsactiviteiten komt ook in andere onderzoeken naar voren. Duesberg et al. (2017) concluderen dat ondernemers hun grond zoveel mogelijk willen houden, dit is in lijn met de antwoorden die de respondenten gaven. Uit onderzoek van Kuehne (2013) blijkt dat ondernemers die stoppen hun grond eerst nog willen verpachten om zo de onomkeerbare beslissing nog wat uit te stellen. Het onomkeerbare kwam in dit onderzoek ook veel naar boven, respondenten gaven aan dat het verkopen van grond iets is dat je maar één keer kan doen en definitief is. Ze krijgen het nooit meer terug.

Duesberg et al. (2013) komt tot dezelfde resultaten door een combinatie van een enquête (kwantitatief) en een focusgroep welke is gestructureerd op basis van de TPB. Door uit 201 willekeurige interviews een focusgroep met 7 deelnemers te organiseren. Doordat de focusgroep gestructureerd is op basis van de TPB zijn dezelfde soort vragen gesteld gedurende de focusgroep als in de interviews van dit onderzoek. De manier van onderzoeken in het onderzoek van Duesberg et al. en het huidige onderzoek zijn niet identiek, de uitkomst is dit grotendeels wel. Duesberg et al. (2013) schrijft dat veel boeren hopen dat hun kinderen het bedrijf overnemen terwijl de interesse er bij de kinderen niet is. Deze ondernemers hopen dat hun kinderen nog van gedachten veranderen. Dit beeld komt ook naar voren in dit onderzoek, al hebben de meeste ondernemers er vrede mee dat hun kinderen het bedrijf niet overnemen. Een aantal van hen gaf aan dat ze al even weten geen opvolger te hebben en dus al even hebben kunnen wennen aan het idee dat het bedrijf stopt.

Kuehne (2013) schrijft uit eigen ervaring over het verkopen van een boerderij die al generaties in de familie is. De emotionele binding die hij met de boerderij heeft, doordat hij er is opgegroeid, is erg groot en daarom heeft hij het bedrijf ook overgenomen. Hierdoor is het erg moeilijk om het bedrijf te verkopen. De geïnterviewde boeren hebben ook een emotionele binding met hun bedrijf wat het lastig maakt om afstand te doen van het bedrijf. Dat het bedrijf lang in de familie is, zoals bij Kuehne, speelt bij sommige ondernemers een rol, maar niet bij alle geïnterviewde ondernemers.

Wanneer er veel ondernemers zijn die hun bedrijf willen verkopen kan dit gevolgen hebben op de prijs die voor het bedrijf/grond betaald wordt. Dit omdat de prijs van grond wordt bepaald door marktwerking, vraag en aanbod bepalen de prijs (Segeren et al., 2005). Dit zou invloed kunnen hebben

op de Rabobank maar gezien de antwoorden van de respondenten lijkt het er op dat er niet zoveel grond op de markt komt wanneer ondernemers stoppen met hun bedrijfsactiviteiten. Daarnaast zijn boeren niet de enige belangstellenden voor landbouwgrond, naast boeren heeft de overheid interesse, institutionele beleggers, projectontwikkelaars, bouwers en speculanten (Segeren et al., 2005). De ontwikkeling van nieuwe natuur, zonneparken en woningen kan leiden tot een daling van het totale areaal aan landbouwgrond (Doorn, 2018; van der Zee et al., 2019). Mogelijk heeft deze ontwikkeling een opdrijvende invloed op de grondprijs (Doorn, 2018; van der Zee et al., 2019). Deze ontwikkeling werd ook door de respondenten genoemd. Zij willen door de toenemende trend van zonne-akkers hun grond niet verkopen, een aantal van hen wil hiervoor wel grond verhuren. Dit heeft invloed op de beschikbaarheid van grond voor de landbouw. Ook gaf een aantal respondenten aan de grond niet te willen verkopen tenzij er prijzen betaald zullen worden die veel hoger zijn dan de landbouwwaarde, de respondenten dachten hierbij aan woningbouw of industrie. Van der Zee et al. (2019) bevestigt dit beeld, voor stoppende boeren kunnen zonneparken een interessant alternatief zijn. De toenemende belangstelling voor zonneparken kan invloed hebben op de behoefte van producten van de Rabobank. Een zonnepark heeft een levensduur van ongeveer 25 jaar (Hernandez et al., 2014; Turney & Fthenakis, 2011) en per jaar bieden ontwikkelaars 4000-8000 euro per hectare (Van der Zee et al., 2019). Wanneer de ondernemer meerdere hectares verhuurt voor een zonnepark levert dit dus een aanzienlijk bedrag op wat voor veel stoppende boeren interessant kan zijn. Voor deze inkomsten hoeft immers weinig te worden gedaan (Van der Zee et al., 2019). Hierdoor is er mogelijk minder behoefte aan alternatieve inkomstenstromen zoals een lijfrente of andere producten van de Rabobank. Ook is het mogelijk dat de ondernemer in staat blijft om (een deel van) de rente en aflossingen te blijven betalen. Hierdoor zal er minder grond verkocht hoeven te worden wanneer de ondernemer zijn/haar bedrijf staakt. Een kanttekening bij deze ontwikkeling is dat niet iedereen een voorstander is van het plaatsen van zonnepanelen op landbouwgrond. De provincie Gelderland wil het plaatsen van zonnepanelen op landbouwgrond tegengaan (Moolenaar, 2019).

De data is verzameld bij vijftien klanten van de Rabobank. De respondenten zijn uitgekozen door accountmanagers, omdat zij de klanten goed kennen en weten welke klanten voor een interview open staan. Dit heeft als nadeel dat de respondenten niet random zijn gekozen en dus mogelijk niet representatief zijn. Daarnaast werd de onderzoeker bij de klanten geïntroduceerd als een stagiair van de Rabobank en was de accountmanager bij de meeste interviews aanwezig. Doordat de respondent de link met de Rabobank kon leggen is het mogelijk dat de antwoorden die zij gaven hierdoor beïnvloed werden (Dohrenwend, Colombotos & Dohrenwend, 1968). De aanwezigheid van de accountmanager werd door de onderzoeker niet als hinderend ervaren en de antwoorden die in deze interviews werden gegeven waren niet anders van aard dan de interviews die zonder accountmanager werden afgenomen. De interviews welke zonder accountmanager zijn afgenomen zijn interviews 6, 7, 8, 11 en 14. Over het algemeen kwamen de antwoorden van alle respondenten in grote lijnen overeen met elkaar en ook de omstandigheden waarin de interviews werden afgenomen waren vergelijkbaar. Twee interviews zijn telefonisch afgenomen, de overige interviews aan de keukentafel bij de ondernemers thuis. Alle interviews zijn door dezelfde onderzoeker afgenomen, hierdoor was de uitleg over het onderzoek overal gelijk en zijn dezelfde vragen gesteld. Omdat de vragen vaak tot uitgebreide antwoorden leidden, waarvan niet alle onderdelen even relevant waren, zijn alleen de relevante onderdelen uitgewerkt. In de interviews is niet zoals in de deelvragen staat naar de verkoop van activa gevraagd, maar naar de verkoop van grond. Dit is gedaan omdat grond voor de meeste ondernemers sprekender is dan activa.

De omvang van het onderzoek met vijftien respondenten is niet erg groot in verhouding met de doelgroep. Het CBS (2016) concludeerde dat er in 2016 15.000 bedrijven met een jongste bedrijfshoofd van 55 jaar of ouder geen opvolging hadden. Omwille van de tijd zijn er niet meer ondernemers geïnterviewd. Hoewel gepoogd is om ondernemers door heel het land te spreken is het niet gelukt om alle regio's aan te doen. En was het ook niet mogelijk om in alle regio's ondernemers

van alle verschillende bedrijfstypen te interviewen. Het is dus lastig om de uitkomst van het onderzoek te generaliseren, wel komen de gegeven antwoorden overeen met de literatuur op dit gebied.

Doordat de onderzoeksopzet gewijzigd moest worden is het onderzoek van een kwantitatief onderzoek veranderd in een kwalitatief onderzoek. In eerste instantie zou een digitale enquête naar de klanten van de Rabobank gestuurd worden welke in de doelgroep vielen. Omdat het hoofdkantoor van de Rabobank geen klanten heeft moest de enquête via de lokale kantoren verstuurd worden. De lokale kantoren wilden hier helaas niet aan mee werken wat betekende dat de onderzoeksopzet veranderd moest worden. Geconcludeerd kan worden dat er te weinig communicatie tussen de onderzoeker, het hoofdkantoor van Rabobank en de lokale kantoren van Rabobank heeft plaats gevonden. Ondanks dat het ontwerpen van de enquête uiterst zorgvuldig is gebeurd, bleek een enquête de verkeerde methode voor het gevoelige onderwerp. Na overleg is besloten om interviews af te gaan nemen bij klanten. Hierdoor was het niet meer mogelijk om grote aantallen klanten te bereiken, daarnaast was het ook niet mogelijk om de oorspronkelijk enquête te gebruiken. Daarom is een nieuwe enquête opgesteld, dit had als nadeel dat de hoofd- en deelvragen minder goed beantwoord konden worden. Deelvraag vier is hierdoor helemaal niet beantwoord. De gekozen theorie, de TPB was nog wel bruikbaar in de nieuwe opzet, deze is ook gebruikt om de nieuwe enquête op te stellen en de resultaten te analyseren. Deze theorie was in eerste instantie gekozen om door middel van kwantitatieve data te onderzoeken wat de intentie van de respondenten was om grond te verkopen om zo na te gaan hoeveel grond er op de markt zou komen de komende jaren. Deze theorie bleek in de gewijzigde opzet nog goed toepasbaar en wanneer het onderzoek zonder restricties overnieuw gedaan zou kunnen worden zou deze theorie weer gebruikt worden. Dit omdat deze theorie het mogelijk maakt om het gedrag van mensen te begrijpen, het geeft goed weer welke afwegingen er worden gemaakt. Dit zonder direct te vragen naar het gedrag van een persoon. Achteraf gezien geeft deze kwalitatieve aanpak niet de volledige antwoorden op de hoofd- en deelvragen, maar het geeft wel een goed beeld van wat er mee speelt in de overweging van een ondernemer om grond wel of niet te verkopen. Wanneer er gekeken wordt naar de invloed van stoppende boeren op de Rabobank kan niet direct gezegd worden welke invloed deze groep heeft. Wel geeft dit onderzoek weer hoe ondernemers denken over het verkopen van grond en welke gevolgen dit heeft voor de Rabobank.

4.2 Conclusie

Dit onderzoek is uitgevoerd om de hoofdvraag *‘Wat is de invloed van stoppende bedrijven in de Nederlandse agrarische grondgebonden sectoren op het Food & Agri portfolio van de Rabobank?’* te beantwoorden.

Het antwoord op de eerste deelvraag *‘Wanneer willen ondernemers die gestopt zijn met hun agrarische hoofdtak hun activa verkopen?’* geeft aan dat er niet iets bestaat zoals ‘het geschikte moment’ om grond te verkopen. Dit is een zeer persoonlijke keuze, doordat veel ondernemers een emotionele binding met de grond hebben is dit een afweging tussen emotie enerzijds en financiën anderzijds. Wel zijn er momenten dat de verkoop van grond overwogen zou kunnen worden. Een factor die dit moment beïnvloed is het nodig hebben van liquide middelen. Ondernemers voelen geen druk van familie of andere partijen wanneer zij de beslissing maken om grond wel of niet te verkopen.

De tweede deelvraag *‘Wat zijn de plannen van gestopte agrarisch ondernemers met hun vrijkomend vermogen?’* gaat verder met het antwoord op de eerste deelvraag. De vraag stelt dat ondernemers eerst grond verkopen en daarna plannen maken met het vrijkomende vermogen. Uit de interviews blijkt dat ondernemers andersom redeneren. Wanneer er geld nodig is, dan wordt er pas grond verkocht. Redenen om grond te verkopen zijn het verlagen van lasten en het verminderen van zorgen, het hebben van plannen waar liquide middelen voor nodig zijn, het helpen van kinderen en het bedrijf in zijn geheel willen verkopen.

Het antwoord op de derde deelvraag *‘Wat verwachten stoppende agrarisch ondernemers van de Rabobank in het proces van stoppen?’* is erg afhankelijk van de situatie van de ondernemer. Wanneer een ondernemer rustig in zijn/haar eigen tempo wil afbouwen is er waarschijnlijk niet zo heel veel behoefte aan extra begeleiding. Het rustig doorspreken van de mogelijkheden met de eigen accountmanager is dan voldoende. Wanneer een ondernemer veel grond of zijn/haar hele bedrijf wil verkopen is er waarschijnlijk veel meer behoefte aan begeleiding. Deze keuzes hebben grote gevolgen voor een individuele ondernemer en hierbij is het belangrijk dat er goede keuzes gemaakt worden. Hierbij zou ook aan advies gedacht kunnen worden aangaande het vrijkomende vermogen. Aandacht vanuit de bank voor het afbouwen van de bedrijfsactiviteiten wordt door de ondernemers erg gewaardeerd.

Hoewel stoppende agrarisch ondernemers in de grondgebonden sectoren zullen kunnen leiden tot een daling in het aantal klanten van de Rabobank is het de vraag wat de directe impact van deze groep is op de bank. Veel respondenten geven aan niet direct (veel) grond te willen verkopen maar eerst rustig te willen kijken wat de tijd brengt, ze gaan dus veelal op bestaande voet verder. Daarnaast zijn velen van hen gehecht aan de grond waardoor het verkopen van grond echt niet het eerste is waar zij aan denken. Veel agrarisch ondernemers zien grond als een goede en veilige belegging waardoor er niet direct behoefte is aan verkoop en te investeren in alternatieve beleggingen met een hoger rendement. Omdat de ondernemers geen opvolger hebben willen zij vaak op de bedrijfslocatie blijven wonen. Hierdoor is er geen kapitaal nodig om een huis te kopen, wellicht om wat verbouwingen te financieren. Grond zal pas verkocht worden als er concrete plannen zijn waar geld voor nodig is. Daarnaast zijn er in een aantal sectoren productierechten die eerst verkocht kunnen worden wanneer er geld nodig is. Een uitzondering hierop zijn ondernemers die het hele bedrijf willen verkopen, zij zullen alles in één keer te koop moeten zetten. De invloed van stoppende bedrijven in de grondgebonden sectoren op de Rabobank lijkt dus klein als het gaat om de verkoop van grond en de daar op volgende ontwikkelingen. Ook lijkt deze groep niet direct complete veranderingen te willen wat aanpassing van de dienstverlening van de bank zou eisen. Wat wel invloed heeft op de bank is dat het aantal zakelijke klanten af zal nemen.

4.3 Aanbevelingen

In deze paragraaf worden aanbevelingen aan zowel wetenschap als aan de Rabobank gedaan.

4.3.1 Wetenschap

Door de gewijzigde opzet van het onderzoek is de vierde deelvraag *‘Hoeveel vermogen komt er vrij doordat stoppende ondernemers hun activa verkopen?’* niet beantwoord. Om de echte impact van stoppende ondernemers in de grondgebonden agrarische sector te kunnen bepalen is het wel essentieel om te weten hoeveel vermogen er vrij zal komen en op welke termijn. Daarom is het aan te bevelen om opnieuw een kwantitatief onderzoek op te zetten waarbij de intentie van ondernemers wordt gemeten tot het verkopen van grond. En dit te koppelen aan de hoeveelheid grond die op de markt zal komen en de marktprijzen.

Wanneer het belangrijk is dat de betrouwbaarheid van dit onderzoek verhoogd wordt dan zou het huidige onderzoek op grotere schaal uitgevoerd kunnen worden. Door meer respondenten te interviewen zal de betrouwbaarheid stijgen.

Dit onderzoek heeft zich gefocust op ondernemers zonder opvolger waarbij het bedrijfshoofd 55 jaar of ouder was. Maar er zijn ook ondernemers die eerder met hun bedrijf stoppen. Voor verder onderzoek zou onderzocht kunnen worden hoeveel boeren er stoppen voordat zij de pensioengerechtigde leeftijd hebben bereikt, wat de plannen zijn van de groep ondernemers met hun grond en wat de invloed van deze groep stoppende ondernemers is op de bank.

Veel ondernemers gaven aan dat zij hun grond niet wilden verkopen. Wanneer de grond niet verkocht wordt zou dit betekenen dat de grond in handen van de volgende generatie komt. Voor een volgend onderzoek zou onderzocht kunnen worden wat de volgende generatie met de grond wil doen. Wanneer deze generatie alle grond zou willen verkopen zou dit ook een invloed op de bank kunnen hebben.

4.3.2 Rabobank

De Rabobank heeft er belang bij om te weten wat klanten in de toekomst gaan doen om zo een inschatting te kunnen maken van de impact van deze ontwikkelingen op de bank. Omdat de keuzes van ondernemers erg persoonlijk zijn is het belangrijk dat de bank haar klanten goed kent. Door accountmanagers voldoende tijd te geven om de doelgroep van dit onderzoek te bezoeken zullen accountmanagers, en daardoor de bank beter op de hoogte zijn van de plannen van ondernemers. Hierdoor weet de bank beter welke ondernemers hun hele bedrijf willen/moeten verkopen, welke ondernemers wat grond willen/moeten verkopen en welke ondernemers helemaal geen grond willen/moeten verkopen.

Door de klantbediening aan te passen rond het moment van stoppen kunnen stoppende ondernemers beter bediend worden door de Rabobank. Mogelijk zijn de behoeftes van ondernemers zonder opvolger anders dan die van ondernemers met een opvolger. Door de dienstverlening aan te passen aan de wensen van deze groep zit de bank bij de ondernemers aan tafel en is zij op de hoogte van de plannen van de ondernemers. Dus ook wanneer er grond verkocht zal worden. Door te onderzoeken of ondernemers zonder opvolger specifieke behoeftes hebben aangaande de dienstverlening van de Rabobank stijgt de klanttevredenheid van deze groep wellicht ook.

Daarnaast zou Rabobank ook kunnen kijken naar de grote van de hypotheek van de bedrijven in de grondgebonden sectoren met een bedrijfshoofd van 55 jaar of ouder zonder opvolger. Wanneer een ondernemer stopt zal de hypotheek betaald moeten blijven worden, aannemelijk is dat ondernemers met een hoge hypotheek geld nodig hebben om deze af te lossen. Bij deze bedrijven zal er dus op de één of andere manier geld op tafel moeten komen, de kans dat deze bedrijven grond verkopen neemt toe.

Als laatste is het aan te bevelen om intern op één lijn te zitten. In het huidige onderzoek was er op het hoofdkantoor overeenstemming over de manier van onderzoeken, door middel van een enquête. Maar bij de uitvoering bleek dat deze methode niet werd ondersteunt door de lokale kantoren. De onderzoekszet moest worden veranderd wat ten koste ging van de betrouwbaarheid en de volledigheid van het onderzoek en koste ook veel tijd. Een betere communicatie gedurende beginfase van het onderzoek zou helpen om beter op één lijn te zitten.

Bibliografie

- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behaviour. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50, 179-211.
- Ajzen, I. (2002). Constructing a TPB questionnaire: Conceptual and methodological considerations.
- Ajzen, I., & Madden, T. J. (1986). Prediction of goal-directed behavior: Attitudes, intentions, and perceived behavioral control. *Journal of experimental social psychology*, 22(5), 453-474.
- Barclay, E., Foskey, R., & Reeve, I. (2005). Farm succession and inheritance: Comparing Australian and international research. *The Institute for Rural Futures, University of New England, Armidale, NSW, Australia*.
- Bentley, S., & Saupe, W. E. (1990). Exits from farming in southwestern Wisconsin, 1982–1986. *Agricultural Economics Report*(631).
- Burton, R. J. (2004). Seeing through the 'good farmer's' eyes: towards developing an understanding of the social symbolic value of 'productivist' behaviour. *Sociologia ruralis*, 44(2), 195-215.
- CBS. (2016). Op meeste boerderijen geen bedrijfsopvolger. Opgehaald van <https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2016/47/op-meeste-boerderijen-geen-bedrijfsopvolger>
- CBS. (2019). Landbouw; gewassen, dieren, grondgebruik en arbeid op nationaal niveau. Opgehaald van <https://opendata.cbs.nl/statline/-/CBS/nl/dataset/81302ned/line?ts=1549966947883>
- De Geus, H. (2019). Door de hoge inflatie verlies je nu 3,1 procent met sparen. Opgehaald van <https://www.rtlz.nl/life/personal-finance/artikel/4838316/hoge-inflatie-spaarrente-31-procent-ecb-hansdegeus>
- Dekkers, M., & Scheper, R. (2018). Het Nederlandse zuivellandschap in 2030. Opgehaald van <https://www.rabobank.nl/bedrijven/cijfers-en-trends/veehouderij/melken-in-de-nieuwe-realiteit/nederlandse-zuivellandschap-in-2030/>
- Delgado, A. H., Norby, B., Dean, W. R., McIntosh, W. A., & Scott, H. M. (2012). Utilizing qualitative methods in survey design: examining Texas cattle producers' intent to participate in foot-and-mouth disease detection and control. *Preventive Veterinary Medicine*, 103(2-3), 120-135.
- Dohrenwend, B. S., Colombotos, J., & Dohrenwend, B. P. (1968). Social distance and interviewer effects. *Public Opinion Quarterly*, 32(3), 410-422.
- Doorn, A. J. (2018). 3 redenen voor de stijgende grondprijs. Opgehaald van <https://www.boerenbusiness.nl/grond/artikel/10878453/3-redenen-voor-de-stijgende-grondprijs>
- Doorn, A. J. (2019). Hoelang is deze grondprijs nog te financieren? Opgehaald van <https://www.boerenbusiness.nl/grond/artikel/10881186/hoelang-is-deze-grondprijs-nog-te-financieren>
- Duesberg, S., Bogue, P., & Renwick, A. (2017). Retirement farming or sustainable growth—land transfer choices for farmers without a successor. *Land Use Policy*, 61, 526-535.

- Duesberg, S., O'Connor, D., & Dhubháin, Á. N. (2013). To plant or not to plant—Irish farmers' goals and values with regard to afforestation. *Land Use Policy*, 32, 155-164.
- Fishbein, M., & Ajzen, I. (2011). *Predicting and changing behavior: The reasoned action approach*: Psychology press.
- Gale, H. F. (2003). Age-specific patterns of exit and entry in US farming, 1978–1997. *Review of agricultural Economics*, 25(1), 168-186.
- Gale, N. K., Heath, G., Cameron, E., Rashid, S., & Redwood, S. (2013). Using the framework method for the analysis of qualitative data in multi-disciplinary health research. *BMC medical research methodology*, 13(1), 117.
- Gasson, R. (1973). Goals and values of farmers. *Journal of Agricultural Economics*, 24(3), 521-542.
- Gasson, R., & Errington, A. J. (1993). *The farm family business*: Cab International.
- Geerling-Eiff, F., & Van der Meulen, H. (2008). *Bedrijfsbeëindiging in de land-en tuinbouw: Op een kruispunt en dan?*: LEI.
- Gillmor, D. A. (1999). The scheme of early retirement from farming in the Republic of Ireland. *Irish Geography*, 32(2), 78-86.
- Grubbström, A., & Sooväli-Sepping, H. (2012). Estonian family farms in transition: a study of intangible assets and gender issues in generational succession. *Journal of Historical Geography*, 38(3), 329-339.
- Hernandez, R. R., Easter, S., Murphy-Mariscal, M. L., Maestre, F. T., Tavassoli, M., Allen, E. B., Barrows, C.W., Belnap, J., Ochoa-Hueso, R., Ravi, S., Allen, M.F. (2014). Environmental impacts of utility-scale solar energy. *Renewable and sustainable energy reviews*, 29, 766-779.
- Kuehne, G. (2013). My decision to sell the family farm. *Agriculture and Human Values*, 30(2), 203-213.
- Mann, S. (2007). Understanding farm succession by the objective hermeneutics method. *Sociologia ruralis*, 47(4), 369-383.
- Moolenaar, S. (2019). Provincie wil geen zonnepanelen meer op weilanden. Opgehaald van https://www.gelderlander.nl/arnhem/provincie-wil-geen-zonnepanelen-meer-op-weilanden~af673517/?referrer=https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=3&ved=2ahUKEwipmKnkqunkAhVSb1AKHaevCzQQFjACegQIABAB&url=https%3A%2F%2Fwww.gelderlander.nl%2Farnhem%2Fprovincie-wil-geen-zonnepanelen-meer-op-weilanden~af673517%2F&usg=AOvVaw15yj_vOlgctTe5S5nHpmY
- Onono, J. O., Alarcon, P., Karani, M., Muinde, P., Akoko, J. M., Maud, C., Fevre, E.M., Häslar, B., Rushton, J. (2018). Identification of production challenges and benefits using value chain mapping of egg food systems in Nairobi, Kenya. *Agricultural systems*, 159, 1-8.
- Pellikaan, F. (2018). Fosfaatrechten dwingen stopper tot betere vermogensplanning. *Veeteelt*, 50-51.

- Pietola, K., Väre, M., & Lansink, A. O. (2003). Timing and type of exit from farming: farmers' early retirement programmes in Finland. *European review of agricultural economics*, 30(1), 99-116.
- Rabobank. (2018a). *Nederlandse Varkenshouderij van de toekomst*. Opgehaald van https://www.rabobank.nl/images/varkensstudie-2018v1_29981657.pdf
- Rabobank. (2018b). *Verkort Nederlands verslag 2017 Rabobank*. Opgehaald van <https://www.rabobank.com/nl/images/jaarverslag-2017.pdf>
- Riley, M. (2011). 'Letting them go'—Agricultural retirement and human–livestock relations. *Geoforum*, 42(1), 16-27.
- Riley, M. (2016). Still being the 'good farmer':(non-) retirement and the preservation of farming identities in older age. *Sociologia ruralis*, 56(1), 96-115.
- Ritchie, J., & Spencer, L. (2002). Qualitative data analysis for applied policy research *Analyzing qualitative data* (pp. 187-208): Routledge.
- Schnabel, P. (2001). Waarom blijven boeren?
- Segeren, A., Needham, D. B., Groen, J., & Noorman, N. (2005). *De markt doorgrond: een institutionele analyse van grondmarkten in Nederland*: Rotterdam: NAI Uitgevers.
- Sok, J., Hogeveen, H., Elbers, A., & Lansink, A. O. (2015). Farmers' beliefs and voluntary vaccination schemes: Bluetongue in Dutch dairy cattle. *Food Policy*, 57, 40-49.
- Sondermeijer, V. (2019). Belastingvrijsparen tot 440.000 euro. Opgehaald van <https://www.nrc.nl/nieuws/2019/09/07/belastingvrij-sparen-tot-440000-euro-a3972575>
- Turney, D., & Fthenakis, V. (2011). Environmental impacts from the installation and operation of large-scale solar power plants. *Renewable and sustainable energy reviews*, 15(6), 3261-3270.
- Van der Meulen, H., Oosterkamp, E., Van der Veen, H., Van Asseldonk, M., & Venema, G. (2009). *Hoe landbouwers voorzien in hun sociale zekerheid*: LEI Wageningen UR.
- Van der Meulen, H., Van Asseldonk, M., & Van der Veen, H. (2009). Pensioenopbouw in de landbouw beperkt.
- Van der Zee, F., Bloem, J., Galama, P., Gollenbeek, L., van Os, J., Schotman, A., & de Vries, S. (2019). *Zonneparken natuur en landbouw* (1566-7197).
- van Everdingen, W., & Wisman, A. (2018). *NSO-typering 2018: Normen en uitgangspunten bij typering agrarische bedrijven in Nederland*.
- Vanclay, F. (2004). Social principles for agricultural extension to assist in the promotion of natural resource management. *Australian journal of experimental agriculture*, 44(3), 213-222.
- Wellink, M. (2019). Boeren hebben de balen. Opgehaald van <https://www.boerderij.nl/Boerenleven/Artikelen/2019/1/Boeren-hebben-de-balen-386404E/>

Williams, F., & Farrington, J. (2006). *Succession and the future of farming: problem or perception*.
Paper presented at the Conference on the rural citizen: governance, culture and wellbeing in
the 21st century, University of Plymouth.

Bijlage I - Enquête oorspronkelijke onderzoeksopzet

1. Wat is uw leeftijd?

... jaar

2. Wat voor een bedrijf heeft u?

- Akkerbouw, ... ha eigendom, ... pacht
- Melkvee, ... melkkoeien, ... ha eigendom, ... pacht
- Tuinbouw, ... ha eigendom, ... pacht
- Combinatie akkerbouw-melkvee, ... ha akkerbouw, ... melkkoeien.
... ha eigendom, ... ha pacht
- Combinatie akkerbouw-tuinbouw, ... ha akkerbouw, ... ha tuinbouw.
... ha eigendom, ... ha pacht
- Combinatie melkvee-tuinbouw, ... melkkoeien, ... ha tuinbouw.
... ha eigendom, ... ha pacht
- Combinatie akkerbouw-melkvee-tuinbouw, ... ha akkerbouw, ... melkkoeien, ... ha tuinbouw.
... ha eigendom, ... ha pacht
- Anders ...

3. Heeft u een opvolger?

Ja/nee/niet bekend

4. Wat zijn de eerste twee cijfers van uw postcode?

.....

5. Welk percentage van uw inkomen komt uit het bedrijf?

0%-----100%

6. Geef aan in hoeverre u het eens bent met de volgende uitspraken:

(mee oneens (1) – mee eens (5))

Wanneer ik mijn bedrijfsactiviteiten stop binnen nu en 15 jaar, dan ...

- ben ik van plan mijn grond te verkopen.
- wil ik mijn grond verkopen.
- ben ik bereid om mijn grond te verkopen.

7. Geef aan op de schaal hieronder:

(5 puntenschaal)

Wanneer ik mijn bedrijfsactiviteiten stop binnen nu en 15 jaar, is het verkopen van mijn grond ...

- bevredigend - onbevredigend.
- aanvaardbaar – onaanvaardbaar.
- opluchtend – frustrerend.
- noodzakelijk – overbodig.
- voordelig – nadelig.
- gunstig – ongunstig.

8. Geef aan in hoeverre u het eens bent met de volgende uitspraken:

(mee oneens (1) – mee eens (5))

Wanneer ik mijn bedrijfsactiviteiten stop binnen nu en 15 jaar verwachten mensen die ...

- *dicht bij mij staan dat ik mijn grond verkoop.*
- *veel te maken hebben met mijn bedrijf dat ik mijn grond verkoop.*
- *belangrijk voor mij zijn dat ik mijn grond verkoop.*

9. In hoeverre bent u het eens met de onderstaande uitspraak:

(mee oneens (1) – mee eens (5))

- *Boeren uit mijn omgeving die binnen nu en 15 jaar hun bedrijfsactiviteiten stoppen zullen hun grond verkopen.*
- *Boeren in mijn netwerk die binnen nu en 15 jaar hun bedrijfsactiviteiten stoppen zullen hun grond verkopen.*

10. Geef aan in hoeverre u het eens bent met de volgende uitspraken:

(mee oneens (1) – mee eens (5))

Wanneer ik binnen nu en 15 jaar mijn bedrijfsactiviteiten stop en de grond wil verkopen ...

- *heb ik voldoende mogelijkheden om mijn grond te verkopen.*
- *kan ik mijn grond verkopen als ik dat zou willen.*
- *is het aan mij of ik grond ga verkopen, en niet afhankelijk van anderen.*
- *heb ik volledige controle over het verkopen van de grond.*
- *het is aan mij om te beslissen of ik mijn bedrijfsactiviteiten stop.*

11. Geef aan in hoeverre u de volgende uitspraken waarschijnlijk acht:

(niet waarschijnlijk (1) – zeer waarschijnlijk (5))

Wanneer ik binnen nu en 15 jaar mijn bedrijfsactiviteiten stop en de grond verkoop ...

- *ben ik in staat mijn financiering af te lossen.*
- *heb ik voldoende geld beschikbaar als aanvulling op mijn AOW-uitkering.*
- *verlies ik kostbaar (familie)bezit.*
- *kan ik het vrijkomende kapitaal beleggen tegen een hoger rendement.*
- *zullen alternatieve beleggingen risicovoller zijn.*
- *voel ik me geen boer meer.*
- *zal ik vermogensbelasting moeten gaan betalen.*

(weegt niet mee (-2) – weegt wel mee (+2))

Hoe wegen de onderstaande redenen mee bij de afweging om uw grond te verkopen wanneer u uw bedrijfsactiviteiten binnen nu en 15 jaar stopt?

- *In staat zijn om financiering af te lossen.*
- *Voldoende geld beschikbaar als aanvulling op de AOW-uitkering.*
- *Verlies van een kostbaar (familie)bezit.*
- *Mogelijkheid om vrijkomend kapitaal te beleggen tegen een hoger rendement.*
- *Alternatieve beleggingen risicovoller zijn.*

- Geen boer meer voelen.
- Vermogensbelasting moeten gaan betalen.

12. Geef aan in hoeverre u de volgende uitspraken waarschijnlijk acht:

(erg tegen (-2) – erg voor (+2)) – n.v.t.) wanneer een bepaalde persoon niet van toepassing is op u, vul dan n.v.t. in.

Wat is de mening/houding van de onderstaande personen omtrent de verkoop van uw grond wanneer u binnen nu en 15 jaar uw bedrijfsactiviteiten stopt?

- Familie
 - o Partner
 - o Kinderen
 - o Broer(s)/Zus(sen)
- Bank
- Accountant/Financieel adviseur
- Collega-boeren
- Gemeenschap

(niet belangrijk (1) – zeer belangrijk (5) – n.v.t.) wanneer een bepaalde persoon niet van toepassing is op u, vul dan n.v.t. in.

In welke mate is de opvatting van de onderstaande personen belangrijk in de beslissing in de verkoop van uw grond wanneer u binnen nu en 15 jaar uw bedrijfsactiviteiten stopt?

- Familie
 - o Partner
 - o Kinderen
 - o Broer(s)/Zus(sen)
- Bank
- Accountant/Financieel adviseur
- Collega-boeren
- Gemeenschap

(zeker niet (-2) – zeker wel (+2) – (n.v.t.)) wanneer een bepaalde persoon niet van toepassing is op u, vul dan n.v.t. in.

Gaat de onderstaande persoon zijn/haar grond verkopen wanneer hij/zij binnen nu en 15 jaar stopt met zijn/haar bedrijfsactiviteiten?

- *Studieclubleden*
- *Leden van mijn belangenorganisatie*
- *Collega-boeren aangesloten bij mijn afnemer*
- *Boeren in hetzelfde samenwerkingsverband*

(niet belangrijk (1) – zeer belangrijk (5) – (n.v.t.)) wanneer een bepaalde persoon niet van toepassing is op u, vul dan n.v.t. in.

In hoeverre is het belangrijk voor uw beslissing wat de onderstaande personen doen met hun grond wanneer zij hun bedrijfsactiviteiten binnen nu en 15 jaar stoppen?

- *Studieclubleden*

- *Leden van mijn belangenorganisatie*
- *Collega-boeren aangesloten bij mijn afnemer*
- *Boeren in hetzelfde samenwerkingsverband*

13. Geef aan in hoeverre u de volgende uitspraken waarschijnlijk acht:

(niet waarschijnlijk (1) – zeer waarschijnlijk (5))

Wanneer ik mijn bedrijfsactiviteiten binnen nu en 15 jaar zou stoppen en de grond wil verkopen ...

- is er voldoende begeleiding in dit proces vanuit de bank.
- is er voldoende begeleiding in dit proces vanuit de accountant/financieel adviseur.
- is er onafhankelijke informatie en advies beschikbaar over dit proces.
- zal de kopende partij een bekende van mij zijn die ik verder wil helpen.
- verwacht ik voldoende belangstelling en daarmee een marktconform bod/prijs voor mijn grond te krijgen.
- zijn er fiscale regelingen om dit te stimuleren.

(moeilijker (ervan weerhouden -2) – gemakkelijker (ertoe overhalen +2))

Maken onderstaande zaken het u makkelijker of moeilijker om uw grond te verkopen wanneer u binnen nu en 15 jaar uw bedrijfsactiviteiten stopt?

- Voldoende begeleiding in dit proces door de bank.
- Voldoende begeleiding in dit proces door de accountant/financieel adviseur.
- Voldoende informatie en advies beschikbaar over dit proces.
- De kopende partij is een bekende die ik verder wil helpen.
- Voldoende belangstelling om een marktconform bod/prijs te krijgen.
- Fiscale regeling om dit te stimuleren.

14. Wanneer ik met mijn bedrijfsactiviteiten stop en mijn grond wil verkopen:

- Wil ik mijn bedrijf als één geheel verkopen. *ja/nee*
- (alleen als vorige vraag 'nee' is) Wil ik mijn grond als 1 geheel verkopen. *ja/nee*
- (alleen als vraag over bedrijf 1 geheel verkopen 'nee' is) Verkoop ik ook mijn gebouwen. *ja/nee*
- Wanneer zou u met uw bedrijfsactiviteiten willen stoppen?
Meer dan 10 jaar eerder dan de pensioengerechtigde leeftijd
Maximaal 10 jaar eerder dan de pensioengerechtigde leeftijd
Maximaal 5 jaar eerder dan de pensioengerechtigde leeftijd
Rond mijn pensioengerechtigde leeftijd
Maximaal 5 jaar later dan de pensioengerechtigde leeftijd
Maximaal 10 jaar later dan de pensioengerechtigde leeftijd
Meer dan 10 jaar later dan de pensioengerechtigde leeftijd

Bijlage II – Interview gewijzigde onderzoeksopzet

Attitude

- Wat zijn volgens u voordelen van het verkopen van grond wanneer u uw bedrijfsactiviteiten beëindigd?
- Wat zijn volgens u nadelen van het verkopen van grond wanneer u uw bedrijfsactiviteiten beëindigd?
- Wat komt er nog meer in u op wanneer u denkt aan het verkopen van grond wanneer u uw bedrijfsactiviteiten beëindigd?

Injunctieve normen

Wanneer u er over nadenkt om grond te verkopen wanneer u uw bedrijfsactiviteiten beëindigd, zijn er mogelijk individuen of groepen die vinden dat u dit moet gaan doen of juist niet.

- Wilt u aangeven welke individuen en/of groepen mensen er mee in zouden stemmen of graag zien dat er grond verkocht wordt na het beëindigen van uw bedrijfsactiviteiten?
- Wilt u aangeven welke individuen en/of groepen mensen er niet mee in zouden stemmen of graag zien dat er geen grond verkocht wordt na het beëindigen van uw bedrijfsactiviteiten?

Descriptieve normen

Soms, wanneer we niet zeker zijn van onze zaak, kijken we naar wat anderen doen.

- Wilt u aangeven van welke individuen en/of groepen mensen u verwacht dat ze hun grond verkopen wanneer zij hun bedrijfsactiviteiten beëindigen?
- Wilt u ook aangeven van welke individuen en/of groepen mensen u verwacht dat ze hun grond niet verkopen wanneer zij hun bedrijfsactiviteiten beëindigen?

Waargenomen gedragscontrole

- Wilt u aangeven welke factoren of omstandigheden het u makkelijker maken of u ertoe overhalen om uw grond te verkopen wanneer u uw bedrijfsactiviteiten beëindigd?
- Wilt u aangeven welke factoren of omstandigheden het u moeilijker maken of u ervan kunnen weerhouden om uw grond te verkopen wanneer u uw bedrijfsactiviteiten beëindigd?

Bijlage III – Quotes uit interviews behorend bij codes, fase 4 Framework Method

Tabel 8: Citaten behorend tot attitude

Interview	Codes attitude				
	Economisch	Verlichting	Emotie	Werk	Overig
1	Je krijgt behoorlijk wat liquide middelen in handen waar je leuke dingen mee kunt doen. De fiscale afwikkeling natuurlijk. (p.1)	Makkelijker om een zak met geld te verdelen in plaats van grond te verdelen. (p.1)	Je bent geen boer meer... (p.1)		Een belangrijke ontwikkeling is het ontwikkelen van zonneparken, hier word ik regelmatig voor benaderd. (p.5)
2	Geen financiële lasten meer bij de bank. Geld wordt niets meer waard. Grond wel. Dus ik zou nooit mijn bedrijf willen verkopen, of de grond. (p.1)	Dat is een bijkomend voordeel, dat ik het fruit niet meer hoeft te verzorgen. (p.1)	Een emotionele binding die heb ik wel, maar ik vind ook dat ik ondernemer moet zijn. Daar moet ik dan maar overheen stappen. Ja zo voelt dat. We gaan stoppen als fruitteler. (p.2)		
3	Voordelen? Het geld, puur de financiën denk ik. (p.1)	Misschien als je stopt dat je ook van de zorgen af bent. (p.1)	Dat je als boer wel een beetje, dat is minder wel, maar gehecht bent aan de grond. (p.1)	Dat je, ook al ben je gestopt met koeien, dat je toch wel iets hebt. (p.1)	Maar als ik hier wil blijven wonen wil ik in ieder geval zeker niet tegen andermans zonnepanelen aan zitten te kijken (p.2)

					Nou ja, dat ligt gewoon aan de komende jaren wat onze zoon en schoondochter doen. (p.3)
4	Je zit qua liquiditeit makkelijk, je beurt een berg geld. (p.1)		Als je grond verkoopt dat je echt helemaal boer af bent. Zomaar mijn vader zijn levenswerk gaan verkopen, nee dat gaan we niet doen. (p.1)	Je hebt ook iets onder handen (p.1)	
5	Je kunt wat makkelijker leven. (p.3)	Je hebt minder werk. (p.1)	Emotionele binding, daar had ik wel naartoe gewerkt. (p.4)	Morgen om 6 uur sta ik weer naast mijn bed en dan ben ik blij dat ik naast mijn bed sta. (p.8)	
6	Ik zie er geen voordelen in. De grond wordt altijd maar 1-1.5% duurder en is onderhoudsvrij (p.1) De boekhouder zei dat de belastingdienst gaat kijken als je meerdere jaren achterelkaar verlies maakt of je dan nog wel boer bent, of een hobbyboer. (p.2)		Ik ben wel blij dat mijn dochter op de boerderij woont hoor. (p.1)	Ze lopen je snel voorbij, en daar moet je ook aan wennen. (p.2)	Eerder had ik zonneparken misschien ook niet gedaan, (...) en is het financieel bekeken niet zo gek. (p.5)

7	Als ik het bedrijf wil verkopen is het beter als de grond er nog bij zit. (p.1)		Ik wil het niet verkopen dus ik zie geen voordelen. (p.1)		
8	Dan komt er geld voor de dag natuurlijk. (p.1) Ja dan moet ik wel boer blijven, anders moet je nog afrekenen. (p.2)	Het is wat je wil. Als je er vanaf wil verkoop je het, dan ben je er vanaf en heb je er geen omkijken meer naar. (p.1)	Je hebt een bepaald gevoel bij de grond (p.1)	Want als je ergens mee ophoudt dan heeft niemand je meer nodig. (p.2)	Ik ben bezig met een zonnepark. (...) Dat verhuur ik dan, en dan heb je er ook geen omkijken meer naar. (p.1)
9	Puur economisch, dat is geld vrijmaken. De lasten eraf halen, belasting betalen en hopelijk nog een stukje overhouden om van te kunnen leven. (p. 1)		Wij zij hier echt nog wel Twents opgevoed en denken nog wel op de langere termijn voor de volgende generatie. Dat is ook de reden dat ik hier nog kan boeren. (p.1)	Dat is algemeen als je een beëindiging hebt, dan ben je de zakelijke contacten toch kwijt, dat zit volgens mij niet vast aan de grond. (p.1)	Ondanks dat ze zelf niet actief boer willen zijn willen ze hier wel blijven wonen. (p.1)
10	Je zit qua liquiditeit makkelijk, je beurt een berg geld' (...) Ik zit met de gedachte, ik heb dat helemaal niet nodig. (p.1)	Vroeger had ik helemaal geen moeite met dat papierwerk. (p.2)	Dat je zelf geen boer meer bent. (...) Maar het vak is te mooi. (p.1) Het is een familiebezit eigenlijk, ik denk dat de emotionele waarde ook meespeelt. Door alle verkaveling hebben we nu eigenlijk een heel mooi bedrijf.	Als je het bedrijf nu aan de kant doet, en dan? Dan moet je andere hobby's hebben, maar met onze hobby's zijn we nu bezig, dat is het bedrijf. (p.1)	Onze kinderen zijn verhoudingsgewijs te jong. (...) Dat speelt nu wel mee, we weten eigenlijk niet helemaal wat we moeten. (p.2)

			Alles bij huis, en dan verkopen... (p.2)		
11	Wij zijn op papier nog steeds boer. Want daar moet je ook nog naar kijken, dat je niet te veel verkoopt. (p.2) Minder lasten, het is gewoon wat makkelijker. Je hoeft niet zo meer naar het banksaldo te kijken. (p.3)	En het is ook minder werk, het scheelt wel weer 6.5 ha die je niet meer hoeft te bewerken. Ook dat onze kinderen straks geen zorgen hebben. (p.3)	Het is één keer verkopen, je kunt nooit meer terug. (p.2)		Als hij graag hier wil wonen dan krijgt hij de kans om hier te komen wonen. (p.2)
12	Op een gegeven moment moet je natuurlijk toch afrekenen met de belasting als je stopt. Dan moet je wel liquide middelen hebben. Grond is natuurlijk een hele goede belegging. (p.1)		Je neemt toch ergens afscheid van, je hebt het altijd geprobeerd om het hele goede grond te houden. (p.1)	Ik ben ook als ZZP'er aan de gang gebleven zodat je nog wel wat contacten houdt. (p.1)	
13	Voordelen? Je hebt geld in kas. Maar verder zie ik er geen voordelen in. (p.1)		We verkopen de grond niet, klaar uit. De streek zelf vind ik wel mooi hier. (p.3)	Wij kunnen daarin ons ei kwijt, (...). Waarom zouden wij stoppen? (p.4)	
14	Pensioen, het is de oudedags-voorziening. (p.1)	Ik heb er het met veel boeren over gehad, en sommigen willen wat blijven boeren op kleine schaal. Maar dat	Een emotionele binding is niet zo aanwezig, het is wat afgezwakt. Je groeit er naar toe, het is al even		

		zie ik niet zitten door de regelgeving. (p.1)	bekend dat ik geen opvolging heb. Ik kan dat land niet meer op, ik loop er mijn hele leven al op en dat kan dan niet meer. (p.1)		
15	Ik kan de hypotheek wel aanhouden, maar dan heb ik ook een inkomen nodig. Dan kun je makkelijker dingen doen. We willen nog een heel nieuw huis bouwen hier (p.1)		Stel ik zou hier achter de stal een stuk grond moeten verkopen dan doet dat wel zeer. Daar heb ik heel mijn leven op gelopen. Ik heb al zolang als boer rond gelopen, dat zet je niet maar zo aan de kant. (p.2)	Een boer heeft niet zoveel hobby's. Zijn werk is zijn hobby. (p.1)	Pas had ik nog iemand aan de telefoon die een zonnepark wilde beginnen. Ik zeg 'kan ik er koeien onder weiden?' Nee dat kon niet. (p.4)

Tabel 9: Citaten behorend tot injunctieve norm

Interview	Codes injunctieve norm			
	Eigen beslissing	Voor verkoop	Tegen verkoop	Neutraal
1	Het is mijn grond dus ik bepaal wat er met de grond gebeurt. De familie ook niet. (p.2)			Ik denk dat het de bank eerlijk gezegd niet zoveel uitmaakt. (p.2)
2	Nee we hebben geen last van druk van buitenaf.	Financieel adviseur is voor denk ik. Of een makelaar is voor, die wil dat wel. (p.3)	Ik heb het gevoel dat kennissen en vrienden zeggen moet je niet doen want het is zo mooi. (p.3)	In overleg, hoe staat het bedrijf er voor. Sta jij op faillissement, dan wil de bank ook niet dat je

	Misschien eerder last van druk tussen ons twee. (p.4)			doorgaat. Die blijft dat ook niet faciliteren denk ik. (p.3)
3	Volgens mij beslissen we dat helemaal zelf, dus ik zou niet weten. (p.3)		Maar ik weet van hier daar is een natuurwerkgroep en die vinden het al jammer dat je stopt met koeien. Want er komt ook geen andere koeienboer. (p.3)	De bank zit ook niet achter mijn verf aan, zo van verkoop je grond. Onze kinderen ook niet. Nee niet van mijn broers of zussen, dat zou wel heel lang naderhand zijn. (p.3)
4				Familie ook niet. Die zeggen weleens: 'joh, dat je die grond niet verkoopt'. Nee dat doe ik niet, maar die gaan dat ook niet pushen, zeker niet. (p.2) Dat ligt eraan hoe de financiële situatie is. Als je zwaar gefinancierd bent en je verkoopt wat grond zodat je er wat makkelijker bij zit. Dan kunnen jullie misschien wel een beetje gaan pushen. (p.3)
5	Nou die zouden het wel jammer vinden, dat weet ik wel. Maar dat is onze eigen beslissing. (p.7)			Er zijn nog maar weinig boeren in de familie, er verdwijnt wel weer wat. (p.7)
6	Het is wel uw eigen beslissing? U voelt geen druk van anderen om het wel of niet te verkopen? <i>Nee nee. (p.3)</i>	Ik denk dat mijn zoons als eerste zeggen van nou verkoop het maar. (p.3)	Mijn dochter heeft al drie hectare gekocht, en volgens mij heeft die ook in de gedachte als ik daar eens een paar jaar zit dan wil ik nog wel een paar hectare. (p.3)	

7	Het is echt een eigen keuze of ik mijn grond verkoop, daar heeft niemand wat mee te maken. (p.1)			
8	Nou er zal vast wel eens wat gezegd zijn, maar daar voel ik geen druk van. (p.3)			Als ik nou 30-40 jaar jonger was geweest, dan wel. Maar nu niet meer. (p.3)
9	Ja het is wel een eigen beslissing. De emotionele druk zit ook het meest bij mijzelf. (p.2)			Je merkt wel, dat speelde vorig jaar ook met die financiering van de robot, dan zegt zo'n bank wel dat te zijner tijd kun je wel wat grond verkopen als de hypotheek er nog niet voldoende af is. (p.2)
10	Het is echt uw eigen keuze om het te verkopen? <i>Ja, dat doe je alsnog in overleg met de familie.</i> (p.4)	Tegenwoordig zijn er wel partijen in de markt die grond opkopen. (p.4)		
11	Het is allemaal van ons dus we hebben aan niemand te vragen of we het mogen verkopen. (p.5)	Die zelf ook een bedrijf hebben, en die ook net als wij zo tussen groot en klein. Die zeggen groot gelijk, dan kan je er zelf ook van genieten. (p.3) Ja positief, aan jezelf denken pa, je hebt hard genoeg gewerkt daar mag je nu ook de vruchten van plukken. (p.4)	Maar er zijn ook mensen bij van 'oh wat doet hij nou toch'. Dat blijf je houden. (p.3)	
12	Ja het is echt een eigen keuze. (p.2)	Een hoop collega's zeggen je hebt gelijk. (p.3)		Nee, ook van familie heb ik geen mensen die zeggen dat ze er tegen zijn. (p.2)
13	Dat maken wij zelf wel uit. (p.4)			

14		Boeren met dezelfde leeftijd, en sommigen ook met een opvolger, die zeggen, je hebt groot gelijk. (p.1)	Oudere boeren, generatie ouder. Die blijven liever boer en zijn tegen het verkopen. (p.2)	Waarschijnlijk heeft de familie er geen problemen mee. (p.2)
15	Ik heb alleen met mijn vrouw vandoen. (p.4)	Hier in huis zegt mijn zoon, verkoop alles. (p.3)		Maar aangezien we hier blijven wonen, die plek waar ze naartoe kunnen, waar ze geboren en getogen zijn, dat vinden ze nog belangrijker dan de grond. (p.15)

Tabel 10: Citaten behorend tot deductieve norm

Interview	Codes deductieve norm	
	Verkopen	Niet verkopen
1	Ja, ik denk dat er een aantal bij zijn die op een gegeven moment stoppen en nog een aantal jaar de grond verhuren en dan op een gegeven moment zeggen het is goed geweest. (p.3)	Dat je stopt met boeren en dan de grond nog hebt en een aantal jaar later zakt het allemaal wat weg en verkoopt men de grond toch ook maar. (p.3)
2	En los durven laten, dat krijgen wij wel van meer mensen die tip. Ik denk dat de hele maatschappij aan elkaar hangt van je moet durven loslaten. In alles wat we doen. (p.8)	Niet willen, niet kunnen stoppen. (p.8)
3	Als iemand zijn hele bedrijf wil verkopen inclusief de huiskavel met de gebouwen, dan moet die grond er wel bij. Maar er zijn ook boeren die kunnen stoppen, en die kunnen zeggen ik ben er zo klaar mee ik verkoop alles. Als hier niets anders gebeurt zal er ook wel wat vee blijven, het zal niets opleveren maar gewoon dat je 's ochtends naar buiten kunt en er is nog iets geluid. (p.4)	Als het huiskavel is, of ze blijven wonen, of ze zijn er echt op de één of andere manier aan gehecht en ze hebben de middelen helemaal niet nodig om te verkopen. Je hoort nog wel ergens bij een groep. (p.4)

4	Mensen die zwaar gefinancierd zijn denk ik. Als ze op leeftijd zijn. (p.3)	Weet je wat het is, wat heb je aan dat geld op de bank? Het brengt niets op en beleggen is toch ook altijd een beetje risico mee gemoeid. (p.4)
5	Ik denk toch wel mensen die wat zwaarder zitten, dus om financiële redenen. (p.8)	Sommigen die hechten heel erg aan het land, en dat vind ik altijd de oudere boeren. Terwijl ik denk dat mijn generatie daar al wat makkelijker overheen stapt. (p.8)
6	Hij zegt ik heb er niets aan en zijn dochter is een huis aan het bouwen en dan kon hij haar nog wat geven. (p.4)	Vroeger dacht je dan heb ik nog wat achter de hand. (p.4)
7	Om het aantrekkelijk te maken moet ik alles wel tegelijk verkopen. (p.1)	
8	Als je tot je nek erin zit en je houdt ermee op, dan moet je wel. (p.4)	Of die persoon het kwijt wil, daar is diegene zelf baas van. (p.4)
9		Je ziet wel heel duidelijk cultuurverschillen. (p.3)
10	Mensen die het financieel niet kunnen trekken, die zullen het verkopen denk ik. Anders niet. (p.5)	Ja dat is denk ik meer de gehechtheid dat ze het niet willen verkopen. (p.5)
11	Als ze net als wij, wat kleiner, geen opvolger. (p.5)	Ik denk dat de oudere nog meer moeite hebben met verkopen als de jongeren. (p.6)
12	Als ze het bij wijze van spreken nodig hebben om een huis te kopen. Misschien om van de zorgen af te zijn en het nalopen. Tegenwoordig kunnen aaltjes in de grond hoog oplopen. (p.3)	Mensen die genoeg geld hebben denk ik. (p.3)
13	Ik denk dat het financieel bij hem beter uitkwam. (p.5)	Nou ze verhuren het. Ze vangen, verkopen is het laatste... Wat je verkoopt ben je kwijt. (p.4)
14	Veel bedrijven zonder opvolger, en die verkopen ook allemaal hun grond. (...) De grond wordt vaak wel verhuurd, dit levert ook nog wat op. Maar uiteindelijk komt het wel op de markt. (p.2)	Die zijn er wel bij, dat zijn de kleinere bedrijven van 10-15 ha. Die echte grootte bedrijven worden verkocht, niet interessant om deel te verkopen. (p.3)
15	Dat zijn misschien mensen die meer hypotheek op de grond hebben zitten. (p.4) Ik ken er wel wat die zeggen 'ik ben er helemaal zat van, ik laat alleen het huis staan en de rest weg ermee. Ik wil er niets meer mee van doen hebben'. (p.5)	Mensen die dus niet financieel afhankelijk zijn van een bank, dus eigenlijk geen hypotheek hebben. Ik denk dat dat meer onder akkerbouwers voor zal komen dan onder rundveehouders als ik het zo in zou schatten. Want akkerbouwers die de grond toch hypotheekvrij hebben die zijn toch meer gehecht aan de grond, zij zijn veel meer met de grond bezig als wij. (p.5)

Tabel 11: Citaten behorend tot waargenomen gedragscontrole

Interview Codes waargenomen gedragscontrole				
	Regeldruk	Financieel	Gezondheid	Emotie
1	Stukje regelgeving, fiscale maatregelen. (p.5)	Ook doorbreken van stukje perspectief, als je dichtbij natuurgebied zit en je kunt de grond verkopen die niemand wil hebben, dan doe je dat. Een belangrijke ontwikkeling is het ontwikkelen van zonneparken, hier wordt ik regelmatig voor benaderd. Om grond te verhuren maar ook te verkopen. Nee dan niet, vooral als het meer opbrengt dan de landbouwwaarde (zonneparken bijvoorbeeld). (p.5)		Ja ik ben boer. Als het dan toch moet, dan moet je de knoop ook doorhakken en niet te lang meer treuzelen, dan moet je gewoon beslissingen nemen. Stoppen is ook een manier van ondernemen. (p.5)
2		Voor mij is het een manier om het bedrijf te beëindigen. De grond verkopen zodat ik mijn activiteiten kan beëindigen. Dus net andersom. (p.9)		Onzekerheid over wat de toekomst gaat brengen is natuurlijk een angst die je, die je kan weerhouden van zo'n beslissing te nemen. Want er is geen weg terug. (p.9)

3	Regels zou een reden kunnen zijn. Als je over een paar jaar geen koeien meer hebt en je hebt alleen die grond nog en het ene jaar verdroogd het en het andere jaar verzuipt het en je hebt met een hoop regels te maken dat je denkt weg d'r mee. (p.5)			Zolang er nog geen duidelijkheid is, zolang er nog een mogelijkheid is dat er iets in de familie is wat hier iets mee kan, dan ga je niet beslissen ik verkoop de grond. Want dan snij je alle lijntjes door. (p.5)
4		Weet je wat het is, als het hierachter echt industrie wordt dan gaat het echt over het hele grote geld. Echt het hele grote geld, dus dan zou je wel heel stug zijn om dat niet te doen. (p.5)		Ja, een beetje emotionele waarde. Samen met mijn vader heb ik dat opgebouwd, dat ga je niet zomaar wegdoen. (p.5)
5	Dat zit er bij mij ook wel een beetje achter, dat heeft niet de doorslag gegeven, maar je wordt wel stront zat van alle regeltjes. (p.11)	Als je vlot een koper hebt, dan gaat het makkelijker. (p.9)	Er spelen gewoon verschillende dingen mee. Je hebt geen opvolger, om ons heen zie je veel mensen ziek worden. Wij hebben zo iets van 'er is meer in het leven'. We zijn allebei nog gezond, zover we weten... Dus op die manier leven we er ook wel naar. (p.10)	Nou ja, je bent het kwijt. Als je een kavel op afstand hebt daar heb je geen zicht op. (p.9) Het is in de landbouw zo wat je kwijt bent, krijg je nooit weer. (p.10)
6		Als het financieel negatief zou worden dan zou ik het verkopen.		

		Eerder had ik zonnepanelen misschien ook niet gedaan, maar nu woon ik hier toch en is het financieel bekeken niet zo gek. (p.5)		
7				Als ik stop met vleesvee verkoop ik mijn bedrijf misschien. Maar ik weet niet hoe ik dan denk en psychisch in elkaar zit. (p.7)
8		Als je een nieuwe bel op je fiets wil misschien, dan moet er geld voor de dag komen. (p.4) <i>En een zonnepark, als die het zouden willen kopen, zou dat iets zijn?</i> Die willen het wel kopen. <i>Maar dat wilt u niet?</i> Nee, dat is ook niet slim denk ik. Want die grond is altijd geld waard. En de huur brengt al zoveel op alsof je het verkocht hebt. (p.4)	Door je gezondheid moet je soms wat, als je niets meer kunt. Dat zijn dingen die op dat moment meewegen. (p.4)	Je wil het of je wil het niet. (p.4)
9		Als ik daar iemand anders verder mee kan helpen, en daar bedoel ik voornamelijk de kinderen mee, niet voor een		Ja, daar waar je zelf betaald hebt, die grond, dat maakt het wel makkelijker. En de ligging maakt het ook makkelijker. Als

		vakantie laat dat duidelijk zijn, er moet wel iets achter zitten voor wat ze in de toekomst willen, dat maakt het natuurlijk wel makkelijker. Niet voor consumptie laat dat duidelijk zijn. (p.3)		je er iedere dag mee geconfronteerd wordt, of dat het verder weg ligt dat is gewoon veel makkelijker. (p.3) Toen wij begonnen toen was, een schande was een groot woord, maar een stoppende boer kwam niet veel voor. Nu is het al heel vaak andersom. Dat ze zeggen, je hebt groot gelijk, het is goed zo. En dat maakt het natuurlijk wel makkelijker. En dat maakt ook het hele vervolgproces veel makkelijker. (p.4)
10		Nee dat financiële ben ik eigenlijk niet zo mee bezig. (p.6)		Dat is niet echt verkopen. Maar bij een opvolger is het geen enkel probleem. Ja het hele stoppen van een bedrijf dat wel levensvatbaar is, is gewoon moeilijk. (p.6)
11	Alles regelen qua administratie doe ik. Maar er zijn veel wetjes. Af en toe wordt ik er ... (p.7)	De lasten, geen opvolger, vaste lasten zijn weg. Wat moet ik er nog meer van zeggen, ik denk dat dat het wel was op die leeftijd. (p.8)		
12		Het hebben van een koper maakt het sowieso makkelijker,		

		dat er interesse is. Ook hoe de markt is, als de markt slecht is zal je niet zo snel gaan verkopen. Maar als de markt graag is... (p.4) Wat het wel makkelijker maakt is dat er nog landbouwwijstelling is. Nou ja, we zitten op een gegeven moment wel te denken om een keer wat naar de kinderen toe te schuiven. (p.5)		
13		Dan zou je inderdaad kunnen zeggen, 'nou krijgen we zo'n onwijze prijs, nou kunnen we beter...'. (p.5)		Ja het kan altijd nog. (p.6)
14	Veel regelgeving erbij. Doe het werk graag, maar zit halve dag in de week achter de computer. Daar ben ik geen boer voor geworden. De lol gaat eraf, veel zeggen van mij hoeft het niet meer. En de investeringen die gedaan moeten worden zoals drukregistratie. Al die eisen dan denk je kan	Goede prijs Sterkte prijs daling Fiscaal speelt niet zo mee, moet toch een keer betalen. Dan zijn we er maar vanaf. (p.3)	Een slechtere gezondheid (p.3)	

	beter stoppen. (p.3)			
15		Pas had ik nog iemand aan de telefoon die een zonnepark wilde beginnen. (...)Maar ik wil dat niet, je bent je landbouvvrijstelling kwijt, je bent geen agrariër meer op die grond. (p.4) Ja, als je het verkoopt heb je geld om wat mee te doen wat je wil. Je kunt de hypotheek aflossen, een nieuw huis bouwen of dat soort dingen. (p.5)		