



raad
landelijk
gebied

Onafhankelijk adviescollege voor het gehele beleidsveld van het Ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit

Raad voor het Landelijk Gebied

Stationsplein 14
3818 LE Amersfoort
tel. +31 (0) 33 461 99 48, fax +31 (0) 33 461 53 10
e-mail: raad.landelijk.gebied@minlnv.nl
internet: www.rlg.nl

Buitenbeentjes en boegbeelden

Publicatie RLG 06/1, januari 2006

Advies over megabedrijven in de Nederlandse land- en tuinbouw



De Raad voor het Landelijk Gebied adviseert de regering en de beide kamers van de Staten-Generaal op hoofdlijnen van beleid. De raad richt zich op strategische adviezen op de lange en middellange termijn en incidenteel op actuele zaken op korte termijn. Het werkterrein betreft het gehele beleidsveld van het ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit, aangeduid als 'landelijk gebied'.

Samenstelling van de raad

- * prof. H.J.L. Vonhoff, voorzitter
- * prof. dr. Th.A.M. Beckers
- * mw. drs. H.L. Blok
- * mw. dr. H.M. de Boois
- * prof. dr. G.J. Borger
- * mw. mr. F.G. van Diepen-Oost
- * ir. J.T.G.M. Koolen
- * dhr. B.J. Krouwel
- * mw. M.D.A.M. van der Laan-Veraart
- * mw. G.W. van Montfrans-Hartman
- * dhr. P. Nijhoff
- * prof. dr. J.D. van der Ploeg
- * ir. F.C. Prillewitz
- * dr. ir. H.J. Silvis
- * mw. A. van Vliet-Kuiper

Algemeen secretaris: ir. H. de Wilde

Samenstelling van de werkgroep die dit advies heeft voorbereid

RLG

dr. ir. H.J. Silvis, voorzitter
prof. dr. G. J. Borger
ir. J.T.G.M. Koolen
M.D.A.M. van der Laan-Veraart
G.W. van Montfrans-Hartman
ir. F.C. Prillewitz
drs. P. Levelink, projectleider

Externe deskundigen

ir. C. van Bruchem, LEI, Wageningen UR
ir. T. Hermans, Alterra, Wageningen UR
mr. H.B. van den Kerkhof, ABAB accountants,
belastingadviseurs, juristen
prof. dr. D. Strijker, hoogleraar Plattelands-
ontwikkeling, Rijksuniversiteit Groningen

Raad voor het Landelijk Gebied

Stationsplein 14
3818 LE Amersfoort
telefoon: (033) 461 99 48
fax: (033) 461 53 10
e-mail: raad.landelijk.gebied@minlnv.nl
website: www.rlg.nl

Publicatie RLG 06/1
januari 2006

Foto's omslag

Ligboxenstal, PRLT
Bietenveld, PRLT
Fruitbomen, PRLT
Megabedrijf, Paul Paris Les Images

Vormgeving

Geerars Communicatie, Amersfoort

ISBN 90-77166-211
NUR 940



raad
landelijk
gebied

Buitenbeentjes en boegbeelden

Publicatie RLG 06/1, januari 2006

Advies over megabedrijven in de Nederlandse land- en tuinbouw





Bron: Mieke van Engelen

Inhoud

deel 1

Deel 1 Samenvatting	5
Deel 2 Advies	9
1 Inleiding	9
1.1 Adviesaanvraag	9
1.2 Afbakening	10
1.3 Werkwijze	10
1.4 Opbouw van het advies	11
2 Achtergronden van de bedrijfsgroottestructuur	13
2.1 Inleiding	13
2.2 Waarom het gezinsbedrijf domineert	13
2.3 Kracht van het megabedrijf	15
3 Positie en ontwikkeling van megabedrijven	17
3.1 Inleiding	17
3.2 Aantal bedrijven en productiecapaciteit	17
3.3 Productiviteit, rendement en weerstand	21
4 Megabedrijven in de praktijk	25
4.1 Inleiding	25
4.2 Ondernemerschap	25
4.3 Bedrijfsvoering	27
4.4 Relaties met overheden	31
4.5 Toekomst	32
5 Perspectieven voor landbouw en landschap	35
5.1 Inleiding	35
5.2 Verschillende wegen	35
5.3 Landschap	38
6 Conclusies en aanbevelingen	41
6.1 Conclusies	41
6.2 Aanbevelingen	45
Bijlagen	
1 Adviesaanvraag	49
2 Totstandkoming van het advies	51
3 Kengetallen van land- en tuinbouwbedrijven in Nederland	53
4 Bedrijfsuitkomsten en bedrijfsomvang in de Nederlandse land- en tuinbouw	55
5 Enkele megabedrijven in de Nederlandse land- en tuinbouw	61
6 Geraadpleegde literatuur	79
7 Overzicht publicaties	81



Samenvatting

deel 1

Inleiding

In dit rapport brengt de Raad voor het Landelijk Gebied advies uit over megabedrijven in de Nederlandse land- en tuinbouw. Er wordt vooral aandacht besteed aan het ondernemerschap, de bedrijfseconomische dimensie, de positie van de bedrijven in de keten en de gevolgen voor het landschap. De feitelijke ontwikkeling van megabedrijven wordt in kaart gebracht, de bestaande negatieve en positieve beelden worden getoetst en ook wordt gezien welke rol de overheid zou moeten spelen.

Als criterium voor megabedrijven is gekozen voor de economische bedrijfsomvang. Deze wordt uitgedrukt in Nederlandse grootte-eenheden (nge), een maatstaf die gebaseerd is op het verschil tussen opbrengsten en bijbehorende specifieke kosten. De ondergrens van megabedrijven is gelegd bij 500 nge. Dit kwam in 2004 overeen met bijna zes maal de gemiddelde omvang van alle land- en tuinbouwbedrijven. Deze grens betekent ongeveer 340 ha in de akkerbouw, 3,5 ha in de glastuinbouw, 320 melkkoeien in de melkveehouderij, 12.500 vleesvarkens in de varkenshouderij en 160.000 legkippen in de legpluimveehouderij.

Positie van megabedrijven

Het aantal megabedrijven in de land- en tuinbouw is tussen 1994 en 2004 bijna verdrievoudigd en het aandeel in de productiecapaciteit is meer dan verdrievoudigd. Toch hebben megabedrijven, met uitzondering van de glastuinbouw, nog steeds een bescheiden aandeel in zowel het totale aantal agrarische bedrijven (1,6%) als in de totale productiecapaciteit (17%). In de akkerbouw en veehouderij blijft het aandeel van megabedrijven in het totale aantal bedrijven beperkt tot slechts enkele tienden van procenten; hun aandeel in de productiecapaciteit bedraagt 0,5% voor de melkveehouderij en 4% voor de akkerbouw. De (glas)tuinbouw vertoont een geheel ander beeld. Deze sector is het meest grootschalig: het aandeel van de megabedrijven is er met 12% van het aantal en 44% van de productiecapaciteit veruit het hoogst van alle sectoren.

Nederlandse megabedrijven zijn klein vergeleken met megabedrijven elders in Europa, de Verenigde Staten en Australië, waar deze bedrijven zowel qua aantal als qua aandeel in de totale productiecapaciteit belangrijker zijn.

Zoals gedefinieerd via de ondergrens van 500 nge, zijn de agrarische megabedrijven groot ten opzichte van de gangbare land- en tuinbouwbedrijven in Nederland. In de keten nemen de megabedrijven echter een zeer bescheiden positie in. Er is dan ook geen sprake van dat ze in de markt een prijsbepalende rol kunnen spelen.

Kracht van het megabedrijf

De dominantie van het gezinsbedrijf in de land- en tuinbouw wordt vooral verklaard door de kosten van de arbeid. In de landbouw is de arbeid voor een belangrijk deel seizoengebonden en bestaat niet uit verschillende soorten werkzaamheden die ieder voor zich het hele jaar door en gelijktijdig moeten worden uitgevoerd. Dat maakt de organisatie van het werk in de landbouw duur, vooral als het bedrijf moet werken met arbeidskrachten van buiten het gezin die voortdurend toezicht vragen. Binnen het gezinsverband is die organisatie eenvoudiger, gezinsleden hebben meestal gemeenschappelijke belangen bij de prestaties en continuïteit van het bedrijf. Op gezinsbedrijven vindt als het ware overleg plaats aan de keukentafel en daar wordt de arbeid verdeeld.

Ten opzichte van het gangbare gezinsbedrijf is het megabedrijf kansrijker naarmate het productieproces beter beheersbaar en stuurbaar is, naarmate de te verrichten werkzaamheden minder seizoengebonden zijn en meer specialisatie in arbeidstaken mogelijk is. Betrekkelijk eenvoudige en routinematige werkzaamheden maken het werken met personeel van buiten het gezin gemakkelijker. De kosten van het aansturen van en toezicht houden op het personeel zijn dan betrekkelijk laag. Deze factoren verklaren dat vooral in de glastuinbouw met steeds meer jaarrondeelten een snelle ontwikkeling naar grote bedrijven zichtbaar is.

Ook in de intensieve veehouderij kan de arbeidsorganisatie aansluiten op het grootschalige en doorlopende karakter van het productieproces, al is daar in de praktijk de ontwikkeling naar bedrijven met veel niet-gezinsgebonden arbeid minder sterk zichtbaar. De grotere mogelijkheden voor automatisering in de veehouderijsector zouden daarbij een belangrijke rol kunnen spelen. Automatisering maakt het immers mogelijk om ook met beperkte menskracht grote aantallen dieren te houden.

In sociaal opzicht biedt het megabedrijf het voordeel van meer mogelijkheden van arbeidsverdeling en meer gebruikelijke arbeidstijden en arbeidsvoorwaarden zoals vaker een weekend vrij. Dit speelt vooral in de melkveehouderij, maar dat kan daar overigens ook op het iets grotere gezinsbedrijf worden gerealiseerd, al dan niet met behulp van personeel of een melkrobot.

Met zijn economische omvang en functies vertoont het Nederlandse megabedrijf in de land- en tuinbouw alle kenmerken van het Nederlandse midden- en kleinbedrijf dat de sterke kanten van het gezins-/familiebedrijf en de voordelen van grootschaligheid met elkaar weet te combineren en te verwaarden. De megaondernemer onderscheidt zich van andere agrarische ondernemers door zijn overtuiging van de noodzaak van groei voor het eigen bedrijf, het streven zelf de andere schakels in de keten te beheersen, het zelf ontwikkelen van kennis, en het kunnen én willen aansturen van eigen personeel. Ook de ondernemer van een megabedrijf geeft blijk van betrokkenheid bij het product en het productieproces en van genegenheid voor de gehouden dieren.

Perspectief voor het megabedrijf

De bedrijfsstructuur in de land- en tuinbouw zal verder veranderen, enerzijds naar een grootschalige, anderzijds naar een kleinschalige of verbrede landbouw. Binnen dit brede scala zullen ook megabedrijven een plaats hebben, samengesteld uit een bedrijf of als combinatie van een aantal bedrijven. De raad ziet in ons land weliswaar perspectieven voor megabedrijven, maar verwacht niet dat de onmiskenbare trend naar schaalvergroting zal leiden tot een brede ontwikkeling van dergelijke bedrijven.

Het aandeel van megabedrijven in zowel omvang als aantal in Nederland neemt vermoedelijk toe, maar deze toename zal, met uitzondering van de glastuinbouw, zeer beperkt zijn. In de grondgebonden sectoren blijft de gezins- en familiestructuur dominant. Binnen de glastuinbouw verwacht de raad wel een verdere toename van megabedrijven. Het gaat hierbij vooral om bedrijven in de Greenports Westland, Oostland, Aalsmeer en omgeving, de zuidwest-as en elders in ons land waar concentraties van glastuinbouwvestigingen mogelijk zijn.

Gezien de verschillen in Ausgangssituatie en in randvoorwaarden van het beleid verwacht de raad dat met name bij grondgebonden bedrijven ten noorden van de lijn Alkmaar-Zwolle, ten zuidwesten van de lijn Rotterdam-Breda en in de Flevopolders een aantal bedrijven tot megabedrijf zal uitgroeien. Ook in kleinschaliger landschappen is het mogelijk dat een aantal megabedrijven wordt ontwikkeld.

Aanbevelingen

Op de huidige megabedrijven is de arbeidsproductiviteit globaal ongeveer twee maal zo groot is als op het gemiddelde gezinsbedrijf. Dat betekent bij een structuur van louter megabedrijven dat voor dezelfde productie slechts half zoveel arbeidskrachten nodig zouden zijn als bij een structuur van uitsluitend gezinsbedrijven exclusief de megabedrijven. De raad acht het echter niet raadzaam om de agrarische werkgelegenheid te willen beschermen door beperkingen op te leggen aan de bedrijfsomvang. Een dergelijk beleid zal averechts werken, doordat dit de concurrentiekracht van de sector aantast.

De invloed die het landbouwbedrijf in al zijn verscheidenheid heeft op het landschap, de natuur, het water, de lucht of het dierwelzijn komt niet zozeer voort uit het verschil tussen gezins- of megabedrijf maar wordt vooral bepaald door het verschil in bedrijfsvoering. De overheid moet dan ook geen keuze maken tussen óf het gezinsbedrijf óf het megabedrijf maar alle bedrijven ontwikkelingsruimte bieden mits ze aan de maatschappelijke randvoorwaarden kunnen voldoen.

De doelen met betrekking tot behoud en bevordering van de kwaliteit van het landelijk gebied kunnen in bepaalde gebieden leiden tot bezwaren tegen de vestiging van een megabedrijf. Zo kan de uitstoot van een omvangrijk varkens- of pluimveehouderijbedrijf in de vorm van geur, ammoniak of fijn stof een grote milieubelasting vormen voor de directe omgeving en natuurgebieden. De bouw van omvangrijke gebouwen ten

behoefte van grote grondgebonden veehouderijen of akkerbouwbedrijven en de voor de bedrijfsvoering benodigde rationalisering van percelen kunnen in strijd zijn met de wens om het omringende kleinschalige landschap te behouden. De raad onderkent deze bezwaren, maar bepleit geen op megabedrijven gerichte aanvulling op het wettelijk en bestuurlijk instrumentarium.

Het is vooral van belang hoe Rijk, provincie en gemeenten de randvoorwaarden op het gebied van ruimtelijke ordening, verkeer, milieu en natuur en landschap toepassen en hoe vervolgens de ruimtelijke en landschappelijke inpassing plaatsvindt. Bij het toepassen van die randvoorwaarden zal blijken dat de mogelijkheid van vestiging van een megabedrijf per gebied en per bedrijfstype verschilt. Terwijl het ene gebied goede vestigingsmogelijkheden biedt, zal in delen van een nationaal landschap of in andere gevoelige gebieden een megabedrijf vanwege zijn grote gebouwen en/of transportbewegingen niet gewenst zijn.

De vraagstukken die samenhangen met de vestiging van één of meerdere megabedrijven zullen qua omvang en complexiteit het lokaal niveau veelal overstijgen en vragen van overheden een zorgvuldige afweging van landschappelijke en ruimtelijke aspecten.

Met het oog hierop is het gewenst dat de besluitvorming over het al dan niet toelaten van megabedrijven op regionaal niveau plaatsvindt met een belangrijke rol voor de provincie.

De raad sluit hierbij aan op de mogelijkheid die provincies in de nieuwe Wet ruimtelijke ordening (Wro) krijgen voor het stellen van algemene regels voor de plannen van lagere overheden en voor de opstelling van een structuurvisie ter invulling van het provinciale beleid.

Gezien de knelpunten die vestiging en uitbreiding van megabedrijven in het landelijk gebied met zich meebrengen, acht de raad het gewenst, dat overheden zich buigen over de wijze waarop zij in de toekomst zorg kunnen dragen voor een zorgvuldige ruimtelijke en landschappelijke inpassing van agrarische bedrijven en voor een verantwoord handhavingsbeleid. De raad adviseert de minister van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit (LNV) de ontwikkeling van kennis op het gebied van een maatschappelijk verantwoorde inpassing van megabedrijven te faciliteren.

Op regionaal niveau gaat het vooral om aspecten die samenhangen met de locatiekeuze van megabedrijven, zoals de vereiste zoning rondom natuurgebieden. Op lokaal niveau spelen onderwerpen als de voor een megabedrijf benodigde ruimte op het bouwblok, de vormgeving van gebouwen, het ontwerp van erf en stal, de landschappelijke inpassing en de handhaafbaarheid van het vergunningenbeleid. Voorts meent de raad dat onderzoek gewenst is naar mogelijkheden van grootschalig boeren in kleinschalige landschappen door middel van samenwerkende bedrijven.

De verdere ontwikkeling van de land- en tuinbouw zal gepaard blijven gaan met nieuwe vraagstukken op het gebied van ruimtelijke ordening, verkeer, milieu en landschap. Deze zullen van de verschillende overheden passende aandacht blijven vragen.

1 Inleiding

1.1 Adviesaanvraag

De minister van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit heeft de Raad voor het Landelijk Gebied advies gevraagd over de te verwachten ontwikkelingen met betrekking tot megabedrijven in de verschillende sectoren in de landbouw (bijlage 1). De minister constateert dat in de landbouw al vele tientallen jaren sprake is van een sterke tendens in de richting van schaalvergroting. De laatste jaren heeft de afname van het aantal bedrijven zich versneld. Aan het proces dat leidt tot het groter worden van bedrijven liggen sterke economische krachten ten grondslag: de schaalvoordelen van bedrijfsvergroting zijn aanmerkelijk en op veel markten wordt geconcentreerd op kostprijs, ook als het gaat om nichemarkten.

In de samenleving bestaan negatieve gevoelens over de grootschalige, intensieve en gespecialiseerde land- en tuinbouw. Er zijn individuen en groepen die de toenemende grootschaligheid zowel slecht vinden in sociaal opzicht als voor milieu, natuur en landschap. In de negatieve beeldvorming en oordelen neemt het megabedrijf een bijzondere positie in. Zo nam een verontruste Tweede Kamer naar aanleiding van het ontstaan van industriële varkensbedrijven ('mammoetbedrijven') in 1999 een motie aan waarin de regering werd verzocht het ontstaan van megabedrijven te ontmoedigen en de positie van het moderne gezinsbedrijf te versterken. Maar tegenover deze negatieve beelden zijn er ook positieve beelden over het megabedrijf, bijvoorbeeld over het ondernemerschap, de innovatieve kracht en de doelmatigheid van de grote bedrijven.



Bron: RLG

Eén en ander vormt voor de raad aanleiding om de feitelijke ontwikkelingen van het megabedrijf in kaart te brengen, de uiteenlopende beelden te toetsen, en te bezien welke rol de overheid zou moeten spelen. Op verzoek van de minister wordt in dit advies vooral aandacht besteed aan het ondernemerschap, de bedrijfseconomische dimensie, de positie van het megabedrijf in de keten en de gevolgen voor het landschap.

1.2 Afbakening

Voor de behandeling van de geschetste vraagstukken heeft de raad het megabedrijf afgegrensd van het gezinsbedrijf, in de wetenschap dat iedere afgrenzing arbitrair is. Als criterium is gekozen voor de economische omvang van bedrijven. Deze omvang wordt uitgedrukt in Nederlandse grootte-eenheden (nge), een maatstaf die gebaseerd is op het verschil tussen genormaliseerde opbrengsten¹ en bijbehorende specifieke kosten.

De ondergrens van het megabedrijf is gelegd bij 500 nge, dit kwam in 2004 overeen met bijna zes maal de gemiddelde omvang van alle land- en tuinbouwbedrijven. Deze grens betekent ongeveer 340 ha in de akkerbouw, 3,5 ha in de glastuinbouw, 320 melkkoeien in de melkveehouderij, 12.500 vleesvarkens in de varkenshouderij en 160.000 legkippen in de legpluimveehouderij.

De niet-megabedrijven zijn in drie groepen verdeeld:

- Grote bedrijven: groter dan 200 en kleiner dan 500 nge. Deze hebben in het algemeen een zodanige arbeidsbehoefte dat deze voor minder dan de helft door het gezin van de ondernemer kan worden vervuld.
- Modale bedrijven: kleiner dan 200 maar groter dan 70 nge. De arbeidsbehoefte van deze bedrijven wordt in de regel voor meer dan de helft verzorgd door het gezin van de ondernemer.
- Kleine bedrijven: de omvang van deze bedrijven is minder dan 70 nge, wat gewoonlijk onvoldoende werkgelegenheid biedt voor een volwaardige arbeidskracht.

1.3 Werkwijze

Het advies van de raad is voorbereid door een werkgroep van raadsleden, aangevuld met enkele externe deskundigen (bijlage 2). In de beginfase is door een drietal studenten van Hogeschool Larenstein als afstudeeropdracht een verkennende studie verricht. Op verzoek van de werkgroep heeft Wageningen UR (LEI en Alterra) gedetailleerde informatie aangeleverd over de positie en achtergronden van megabedrijven in agrarisch Nederland. In aanvulling hierop zijn enkele bedrijfsbezoeken gebracht, waarvoor 'pareltjes' binnen de agrarische sector zijn geselecteerd. Ook zijn consultatiegesprekken gevoerd met ondernemers en bestuurders, waar onder die van het Noordelijk Landbouwberaad.

¹Bij de berekening van de opbrengsten ten behoeve van de nge worden de effecten van incidentele omstandigheden geëlimineerd. Daarbij gaat het bijvoorbeeld om uitzonderlijk lage prijzen of kleine oogsten als gevolg van het weer. In de meeste gevallen kan worden volstaan met het berekenen van een gemiddelde over drie jaar.

1.4 Opbouw van het advies

Afgezien van de samenvatting en de inleiding bestaat dit advies uit vijf hoofdstukken en enkele bijlagen:

- Eerst wordt in hoofdstuk 2 een algemeen overzicht gegeven van de factoren die de bedrijfsgroottestructuur verklaren: waarom is de structuur van gezinsbedrijven nog altijd dominant en waar ligt de kracht van het megabedrijf?
- Vervolgens wordt in hoofdstuk 3 het megabedrijf in de Nederlandse land- en tuinbouw in beeld gebracht. Hoeveel van die bedrijven zijn er eigenlijk, en in hoeverre loopt hun aandeel in aantal en in productiecapaciteit per sector uiteen? Zijn er ook regionale verschillen? Wat is er te zeggen over de bedrijfseconomische resultaten van de megabedrijven?
- Hoofdstuk 4 is gewijd aan de betekenis van het megabedrijf in de praktijk. Hierbij wordt ingegaan op het ondernemerschap, de bedrijfsvoering, de relaties in de keten en de relaties met de overheden.
- In hoofdstuk 5 wordt de blik gericht op de toekomst. Hiertoe wordt ingegaan op de opties waaruit de ondernemer een keuze zal kunnen maken. Ook wordt aandacht besteed aan de mogelijke gevolgen van de agrarische ontwikkeling voor het landschap.
- In hoofdstuk 6 wordt het advies afgerond met de conclusies en aanbevelingen voor de overheid (Rijk, provincie, gemeenten).



Bron: Paul Paris Les Images

2 Achtergronden van de bedrijfsgrootte-structuur

2.1 Inleiding

De algemene economische geschiedenis wordt gekenmerkt door de transformatie van familiebedrijven in grote onpersoonlijke ondernemingen. Bedrijven met honderden en zelfs duizenden werknemers domineren de moderne industrie en dienstensector. Maar in de land- en tuinbouw overheerst nog altijd het kleinbedrijf, dat als gezinsbedrijf opereert. Het begrip 'klein' verwijst naar de hoeveelheid productiemiddelen (arbeid en kapitaal) of naar het marktaandeel van het bedrijf. De grondoppervlakte van een landbouwbedrijf is in de regel wel veel groter dan die van bedrijven in andere sectoren. Het gaat daarbij niet alleen om de bouwkvavel, maar vooral ook om de resterende grond als productiefactor.

Kenmerkend voor het gezinsbedrijf is allereerst het grote aandeel van gezinsarbeid in de totale arbeidsvoorziening van het bedrijf. Een tweede kenmerk is dat de inkomensrisico's voor rekening van het gezin komen. Andere belangrijke aspecten zijn de combinatie van eigendom en management, de verweving van gezins- en bedrijfsdoelen en het streven om het bedrijf binnen het gezinsbedrijf over te kunnen dragen aan een volgende generatie. Deze elementen leiden tot een grote betrokkenheid van het ondernemersgezin bij het bedrijf en tot gemeenschappelijke belangen bij een grote inzet voor het bedrijf.

2.2 Waarom het gezinsbedrijf domineert

De kosten van de organisatie van de arbeid vormen een belangrijke verklaring voor de structuur van gezinsbedrijven. De arbeid in de landbouw is voor een belangrijk deel seizoengebonden en bestaat niet uit verschillende soorten werkzaamheden die ieder voor zich het hele jaar door en gelijktijdig moeten worden uitgevoerd. In veel andere bedrijfstakken is dat wel het geval. Dat maakt de organisatie van het werk in de landbouw duur, vooral als het bedrijf moet werken met arbeidskrachten van buiten het gezin die voortdurend toezicht vragen. Binnen het gezinsverband is die organisatie eenvoudiger, gezinsleden hebben meestal gemeenschappelijke belangen bij de prestaties en continuïteit van het bedrijf. Op gezinsbedrijven vindt als het ware overleg plaats aan de keukentafel en daar wordt de arbeid verdeeld.

De arbeidsorganisatie en de seizoengebondenheid van de meeste productieprocessen verklaren ook waarom binnen de land- en tuinbouw de schaalvoordelen beperkt blijven in vergelijking met veel andere dienstverlenende en industriële sectoren. Wel komt het punt waarop de schaalvoordelen het land- of tuinbouwbedrijf min of meer zijn uitgewerkt, in de loop der jaren bij een steeds grotere bedrijfsomvang te liggen. Toch ligt dat niveau voor veel bedrijfstypen waarschijnlijk niet boven een arbeidsbezetting van enkele arbeidskrachten, binnen de range van een gezinsbedrijf met enige aanvulling. De afhankelijkheid van de natuur bepaalt het seizoenmatig karakter en brengt bovendien bijzondere risico's mee voor het bedrijf. Door slechte weersomstandigheden kan in de periode

van zaaien tot oogst van alles misgaan, oogsten kunnen mislukken of bij overvloedige oogsten kunnen de prijzen instorten.

Maar deze afhankelijkheid is door de jaren heen verminderd. In de glastuinbouw al vroeg en tamelijk snel, in de intensieve veehouderij wat later. De grondgebonden landbouw is nog wat meer natuurgevoelig, maar met de moderne voederwinningstechnieken is ook daar heel wat minder gevoeligheid. In de melkveehouderij wijst alles op vergroting in de stuurbaarheid van bedrijfsprocessen, bijvoorbeeld zomerstalvoeding (waarbij de koeien het hele jaar op stal blijven). Dit is een stimulerende factor voor de toename van het aandeel van de megabedrijven. In de akkerbouw is de gevoeligheid voor de natuur nog erg groot. De maatvoering van de machines (groter en zwaarder) en de slechtere waterhuishouding (vanwege de bevordering van natte natuur) maken de kans op megawontwikkelingen in die sector kleiner. De ontwikkeling van megabedrijven wordt echter vooral belemmerd door de vereiste oppervlaktevergroting (buurmans grond). Door de schaarste aan grond zullen met name de grondgebonden bedrijven in de ontwikkeling achterblijven.

Een organisatie die voor de beloning van arbeid en kapitaal een zekere flexibiliteit kent, vangt deze onzekerheden makkelijker op dan een puur op bedrijfsrendement gerichte organisatie met veel vaste verplichtingen (zoals loonkosten).

Ook overwegingen van meer sociaal-psychologische aard zijn van invloed op het voortbestaan van het gezinsbedrijf. Al generaties lang zien betrokkenen het boer-zijn niet alleen als een 'gewoon' middel om een inkomen te verwerven, maar als een bijzondere bestaanswijze, een *way of life*. De ondernemer ervaart het boer-zijn als verbonden met vrijheid en zelfstandigheid, omgaan met de levende natuur en leven in de ruimte van het platteland. Dat die vrijheid betrekkelijk is, gezien bijvoorbeeld de omvang van de regelgeving en de afhankelijkheid van prijs- en inkomenssteun door de overheid, acht hij minder relevant. Voor het voortbestaan van het gezinsbedrijf is het van groot belang dat deze gevoelens diep geworteld zijn in de agrarische beroepsgroep. De waardering van de eigen positie, de uitbouw van vermogen en het openhouden van opties, leiden er toe dat boeren en tuinders genoeg nemen met langere werktijden en een lagere beloning (zeker per uur) dan buiten de landbouw. Het kunnen voortzetten van deze manier van leven en dit zo mogelijk overdragen aan hun kinderen staat voorop. Zo kwam het gemiddelde inkomen uit het bedrijf van melkveehouders en hun gezinsleden de afgelopen drie jaar uit op ongeveer 11,50 euro per gewerkt uur, inclusief de beloning voor het ingezette kapitaal. De bereidheid van boeren om een dergelijke beloning te accepteren, versterkt de positie van de gezinsbedrijven.

Behalve de genoemde (bedrijfs-)economische en psychologische factoren zijn er ook maatschappelijke factoren die bijdragen aan de dominantie van het gezinsbedrijf. De samenleving in Noordwest-Europa en ook in Nederland ziet het gezinsbedrijf in de landbouw al sinds de landbouwcrises van 1880 en 1930 als een degelijke, stabiliserende factor in de maatschappij. Zij beschouwt het als een bron van werkgelegenheid en

garantie tegen verpaupering en leegloop van het platteland. De uitkomsten van de jaarlijkse Eurobarometer tonen tot op de dag van vandaag een positieve waardering voor de gezinsbedrijven. Zo vond in 2003 meer dan 80% van de bevolking in Europa, dat de EU kleine en middelgrote landbouwbedrijven moet beschermen.

Het gezinsbedrijf heeft de verwachtingen niet altijd waar kunnen maken, maar toch is zowel op nationaal als op EU-niveau altijd steun geweest voor de bevordering en instandhouding van deze bedrijfsvorm. Dit kwam niet altijd tot uiting in concrete beleidsmaatregelen, maar speelde op de achtergrond van het landbouwbeleid wel mee. Veel beleidsmaatregelen bleven weliswaar niet beperkt tot het gezinsbedrijf, maar waren daarop wel toegesneden. Dit geldt bijvoorbeeld voor enkele fiscale maatregelen zoals de zelfstandigenaftrek, de landbouwvrijstelling en fiscale faciliteiten bij bedrijfsopvolging. Ook in het buitenland bestaat vaak een dergelijke bevoordeling. Zo kent Duitsland het onderscheid tussen *bauerliche* en *gewerbliche Betrieben*. De eerste categorie wordt nadrukkelijk en bewust bevoordeeld.

Meer dan de meeste andere EU-landen heeft ons land lange tijd gestreefd naar bedrijven die tenminste werkgelegenheid bieden aan één volwaardige arbeidskracht. De Nederlandse overheid wilde het gezinsbedrijf bij voorkeur niet instandhouden langs de weg van deeltijdlandbouw, met andere aanvullende inkomensbronnen voor het gezin. Het beleid was dan ook vaak gericht op bedrijfshoofden voor wie de landbouw het hoofdberoep was en moest blijven. Inmiddels ligt dit genuanceerder, gezien onder meer de discussie over verbreding van de landbouw.

2.3 Kracht van het megabedrijf

Uit de kracht van het gezinsbedrijf kan omgekeerd worden afgeleid dat het aandeel megabedrijven zal toenemen naarmate het productieproces beter beheersbaar en stuurbaar is, naarmate de te verrichten werkzaamheden minder seizoengebonden zijn en meer specialisatie in arbeidstaken mogelijk is.

Betrekkelijk eenvoudige en routinematige werkzaamheden maken het werken met personeel van buiten het gezin gemakkelijker. De kosten van het aansturen van en toezicht houden op het personeel zijn dan betrekkelijk laag. Deze factoren verklaren dat vooral in de glastuinbouw met steeds meer jaarrondeelten een snelle ontwikkeling naar grote bedrijven zichtbaar is.

Ook in de intensieve veehouderij kan de arbeidsorganisatie aansluiten op het grootschalige en doorlopende karakter van het productieproces, al is daar in de praktijk de ontwikkeling naar bedrijven met veel niet-gezin-gebonden arbeid minder sterk zichtbaar. De grotere mogelijkheden voor automatisering in de veehouderijsector zouden daarbij een belangrijke rol kunnen spelen. Automatisering maakt het immers mogelijk om ook met beperkte menskracht grote aantallen dieren te houden.

De rentabiliteit van zowel melkveehouderij- als akkerbouwbedrijven, uitgedrukt in rendement van het totale vermogen of in gezinsinkomen per bedrijf, is duidelijk positief gecorreleerd aan de bedrijfsomvang. De belangrijkste oorzaak daarvan ligt in de daling van de arbeidskosten per Nederlandse grootte eenheid (nge) bij toenemende omvang. Voorts is sprake van schaalvoordelen bij investeringen in machines en andere kapitaalgoederen.

Megabedrijven kunnen ook bij de inkoop van productiemiddelen (o.a. veevoer, energie en gewasbeschermingsmiddelen) en bij de afzet van hun productie aanzienlijke prijsvoordelen realiseren, die het nadeel van betaalde loonkosten kunnen compenseren. In het volgende hoofdstuk en in bijlage 4 wordt gedetailleerd op de bedrijfseconomische aspecten van megabedrijven ingegaan.

In sociaal opzicht biedt het megabedrijf het voordeel van meer mogelijkheden van arbeidsverdeling en meer gebruikelijke arbeidstijden en arbeidsvoorwaarden zoals vaker een weekend vrij. Dit speelt vooral in de melkveehouderij, maar dat kan daar overigens ook op het iets grotere gezinsbedrijf worden gerealiseerd, al dan niet met behulp van personeel of een melkrobot.

Niet alleen deze factoren maar ook het belastingstelsel kan in bepaalde mate het ontstaan van megabedrijven bevorderen. Diverse aftrekposten zoals de investeringsaftrek Willekeurige afschrijving milieu-investeringen (VAMIL), Energie-investeringsaftrek (EIA), Milieu-investeringsaftrek (MIA) en vervroegde afschrijving boden in het verleden meer voordelen voor hogere inkomens en dus voor grotere bedrijven. Omdat inmiddels de progressie in het belastingstelsel is verminderd, speelt deze factor tegenwoordig waarschijnlijk een minder belangrijke rol.



Bron: RLG

3 Positie en ontwikkeling van megabedrijven

3.1 Inleiding

Nederland telde in 2004 nog 84.000 land- en tuinbouwbedrijven. De afgelopen 25 jaar is het aantal bedrijven met gemiddeld 2,3% per jaar afgenomen. Tegelijkertijd is de gemiddelde omvang van de bedrijven gestegen. De grotere bedrijven nemen een steeds groter deel van de productie voor hun rekening. Voor een algemeen overzicht van verleden, heden en toekomst van de land- en tuinbouw in Nederland wordt verwezen naar het achtergrondrapport bij de kabinetsvisie 'Kiezen voor landbouw'. Dit hoofdstuk is vooral gericht op de megabedrijven.

3.2 Aantal bedrijven en productiecapaciteit

3.2.1 Algemeen

In 2004 waren er ruim 1.350 agrarische bedrijven in ons land met meer dan 500 nge (de gekozen ondergrens). Dit is 1,6% van het totale aantal agrarische bedrijven met samen bijna 17% van de totale productiecapaciteit. Tien jaar eerder ging het om bijna 470 bedrijven (0,4%), die 5% van de productiecapaciteit vertegenwoordigden (tabel 3.1). In die tien jaar is het aandeel van de kleine en de modale bedrijven in de productiecapaciteit afgenomen en dat van de grote bedrijven en megabedrijven toegenomen. Het aandeel van de megabedrijven in het totale landbouwareaal is kleiner en ook minder sterk gestegen dan dat in de productiecapaciteit. Dit betekent dat de schaalvergroting in de niet-grondgebonden sectoren verder is voortgeschreden en sneller is verlopen dan in de grondgebonden sectoren.

Tabel 3.1 Kengetallen bedrijfsstructuur land- en tuinbouwbedrijven, 1994 en 2004

	Kleine bedrijven <70	Modale bedrijven 70-200	Grote bedrijven 200-500	Mega-bedrijven >500	Alle bedrijven
1994					
aantal bedrijven	76.728	35.054	3.935	467	116.184
idem, %	66,0	30,2	3,4	0,4	100
Aandelen (%) in:					
-productiecapaciteit (nge)	29,3	50,7	15,0	5,0	100
-in areaal (ha)	42,0	50,4	6,3	1,3	100
-in arbeidsvolume (AJE)	43,6	39,5	12,1	4,8	100
2004					
aantal bedrijven	48.839	28.561	5.131	1.354	83.885
idem, %	58,2	34,0	6,1	1,6	100
Aandelen (%) in:					
-productiecapaciteit(nge)	17,7	44,8	20,7	16,8	100
-in areaal	31,0	53,9	11,8	3,4	100
-in arbeidsvolume (AJE)	34,4	39,0	16,1	10,5	100

Bron: CBS landbouwtellingen, bewerking LEI

Megabedrijven omvatten meer dan 10% van de agrarische werkgelegenheid gemeten in arbeidsjaareenheden (AJE). Dit aandeel is minder sterk toegenomen dan het aantal bedrijven of de productiecapaciteit. Een mogelijke verklaring hiervoor is dat de arbeidsproductiviteit op de megabedrijven relatief sterk is gestegen.

3.2.2 Verschillen per bedrijfstype

Het aandeel van de megabedrijven in het totale aantal bedrijven in akkerbouw en veehouderij is in 2004 weliswaar beperkt tot enkele tienden van procenten, maar dit aandeel is wel verdubbeld ten opzichte van 1994 (zie bijlage 3). Het aandeel van de megabedrijven in de productiecapaciteit is voor deze sectoren het laagst in de melkveehouderij (0,5%). Deze sector kent de geringste spreiding in de bedrijfsgroottestructuur: bijna tweederde van de bedrijven met bijna drievierde van de productiecapaciteit en van de grond, zijn modale bedrijven. De glastuinbouw is het meest grootschalig: ruim 12% van de bedrijven behoort tot de megabedrijven die meer dan 40% van de totale productiecapaciteit in handen hebben.

Akkerbouw

In de akkerbouw is het aantal megabedrijven in de periode 1994-2004 toegenomen van 11 tot 34, maar de gemiddelde omvang ervan is aanzienlijk teruggelopen. Dat is waarschijnlijk een gevolg van de opsplitsing of opheffing van enkele uitzonderlijk grote akkerbouwbedrijven in die periode, waaronder die van de Rijksdienst IJsselmeerpolders. De megabedrijven in de akkerbouw (0,3%) hadden in 2004 ongeveer 4% van de productiecapaciteit en de modale bedrijven, bijna een kwart van het totaal, hadden bijna 50% van de totale productiecapaciteit in handen (zie bijlage 3). De megabedrijven in deze sector zijn ruim zeven keer zo groot als de modale bedrijven.

Opengrondstuinbouw

In de opengrondstuinbouw (fruitteelt, bloembollen, boomkwekerij en vollegrondsgroenteteelt) is de schaalvergroting vrij ver voortgeschreden: ruim 4% behoort tot de megabedrijven en daar zit ruim 30% van de productie. In deze sector hebben grote en megabedrijven samen bijna 60% van de productiecapaciteit. De modale bedrijven omvatten bijna 30% van het totale aantal en hun aandeel in de productiecapaciteit is nog iets kleiner. De megabedrijven zijn in doorsnee ruim 7,5 keer zo groot als de modale bedrijven.

Glastuinbouw

In de glastuinbouw komen relatief veel bedrijven voor met meer dan 500 nge. In 2004 ging het om 12,5% van de bedrijven (850 stuks), die bijna 44% van de productiecapaciteit in handen hadden (zie bijlage 3). Tien jaar eerder ging het nog maar om ruim 2,5% van de bedrijven en 15% van de productie. Modale bedrijven maken hier maar een derde van het totale aantal uit met 18% van de productiecapaciteit. De megabedrijven zijn ongeveer zeven keer zo groot als de modale bedrijven. Bijna een derde van de totale werkgelegenheid van de glastuinbouw is te vinden

op bedrijven met meer dan 500 nge. Binnen de sector worden de meeste van deze bedrijven overigens niet als megabedrijf beschouwd.



Bron: PRLT

Melkveehouderij

In de melkveehouderij werden in 2004 slechts 13 bedrijven van meer dan 500 nge geregistreerd, 0,1% van het totale aantal. Deze bedrijven hadden een half procent van de totale productiecapaciteit in handen en 0,4% van het aantal hectares. De modale bedrijven – 64% van het totaal – hadden ongeveer driekwart van de productiecapaciteit en de oppervlakte. Opmerkelijk is dat op de megabedrijven het aantal nge per AJE meer dan twee keer zo groot is als op de modale bedrijven. Dit wijst op een grote voorsprong in arbeidsproductiviteit. In 1994 was het aantal nge per AJE op de megabedrijven nog iets lager dan op de modale bedrijven. De megabedrijven in de melkveehouderij zijn bijna zeven keer zo groot als de modale bedrijven.

Overige graasdierhouderij

Bij de overige graasdierbedrijven gaat het vaak om kleine bedrijven met een ouder bedrijfshoofd. Op slechts 12% van de bedrijven van dit type met een bedrijfshoofd boven 50 jaar, is een opvolger aanwezig. Het aantal megabedrijven van dit type is tussen 1994 en 2004 toegenomen van 6 tot 22. Deze 22 (0,1% van het totale aantal) omvatten bijna 6% van de productiecapaciteit en ruim 4,5% van de oppervlakte. Het zijn uitzonderlijk grote bedrijven: het gemiddelde aantal nge is met 1139 veel groter dan van alle andere typen. Dat is bijna 11 keer zo groot als het modale graasdierbedrijf. Iets dergelijks geldt voor het gemiddelde aantal hectares, dat maar liefst 477 bedraagt. Van belang hierbij is dat ook bedrijven die zich volledig richten op natuur- en landschapsbeheer en in dat kader ook schapen of runderen houden tot dit type behoren. Het betreft zowel particuliere bedrijven, maar ook organisaties als Staatsbosbeheer of Natuurmonumenten. Van de genoemde 22 bedrijven worden er dan ook 16 uitgeoefend in de vorm van een rechtspersoon.

Intensieve veehouderij

Van de intensieve veehouderijbedrijven heeft ruim een half procent een omvang van meer dan 500 nge (zie bijlage 3). Het aandeel van deze bedrijven in de totale productiecapaciteit is nu 5% tegen 3,5% in 1994. Het aantal megabedrijven is in die periode slechts toegenomen van 33 naar 39. Iets meer dan de helft van de productiecapaciteit in deze sector is te vinden op modale bedrijven, die iets minder dan de helft van het totale aantal uitmaken. De megabedrijven zijn hier ongeveer 7,5 maal zo groot als de modale bedrijven. Het aantal nge per ha is op de megabedrijven ongeveer vier keer zo groot als op de modale bedrijven. Dit betekent onder meer dat de megabedrijven een groter deel van de mest zullen moeten afvoeren. In de pluimveehouderij en in de varkenshouderij zijn sommige bedrijven onderdeel van (grote) agro-concerns, die ook andere delen van de kolom, zoals de productie van veevoeder, het fokken van uitgangsmateriaal en/of de slachting en verdere verwerking van de afgeleverde dieren, in handen hebben. In de Verenigde Staten is dat een gebruikelijke situatie.

3.2.3 Verschillen per gebied

In samenhang met de verschillen per bedrijfstype, verschilt het aandeel van de megabedrijven ook per gebied. Megabedrijven zijn relatief veel te vinden in Noord-Nederland, de Flevopolders, de kop van Noord-Holland, de tuinbouwgebieden in West-Nederland en in de provincie Noord-Brabant. Zoals gezegd is het overgrote deel actief in de glastuinbouw. Daarnaast komt er een aantal bedrijven voor die als 'blijvende teelten' bedrijf zijn te karakteriseren.

Megabedrijven in de akkerbouw komen voor in de traditionele akkerbouwgebieden. Hun aandeel lijkt relatief hoger aan de Friese en Groningse waddenkust en in Flevoland. Dit is gerelateerd aan de pootaardappelteelt. Zeeland kent naast een aantal megabedrijven ook veel kleinere bedrijven. Op de zandgronden zijn de megabedrijven in de akkerbouw weinig vertegenwoordigd.

Van de grootste opengrondstuinbouwbedrijven bevindt het leeuwendeel zich in de kop van Noord-Holland en in de bollenstreek. In Drenthe en de Noordoostpolder bevindt zich een aantal nieuwe megabollenteeltbedrijven, in een gebied waar verder weinig tuinbouwbedrijven aanwezig zijn. Het gaat veelal om contractanten en reizende bollenkramen waarbij de broeierijen zich in het westen van Nederland bevinden. De megabollenteeltbedrijven liggen verspreid over Nederland met enkele zwaartepunten rond Boskoop en Zundert en in Noord-Limburg. De grootste glastuinbouwbedrijven zijn geconcentreerd in West-Nederland, met name in de Greenports Westland, Oostland en Aalsmeer en omstreken. Daarnaast komen in Zuidoost-Nederland relatief veel megabedrijven voor.

Megamelkveebedrijven zijn vooral te vinden in Friesland en Flevoland. Het zwaartepunt van de megabedrijven in de intensieve veehouderij bevindt zich in Zuidoost-Nederland.



Bron: PRLT

3.3 Productiviteit, rendement en weerstand

3.3.1 Productiviteit van arbeid en grond

Op alle onderscheiden bedrijfstypen in de land en tuinbouw is er een positief verband tussen de bedrijfsomvang en de arbeidsproductiviteit, gemeten in nge per AJE. Bij de meeste bedrijfstypen is het aantal nge per AJE op de megabedrijven zelfs ongeveer twee keer zo groot als op de modale bedrijven. Op de intensieve veehouderijbedrijven is dit verschil duidelijk kleiner, maar op de overige graasdierbedrijven veel groter. In het algemeen is het aantal nge per AJE op de megabedrijven tussen 1994 en 2004 sterker gestegen dan op de modale bedrijven. Voor de melkveebedrijven bedraagt deze stijging 10% bij de modale bedrijven en 150% bij de megabedrijven. Voor de intensieve veehouderijbedrijven bedraagt de stijging respectievelijk 14% en 75% en voor de glastuinbouwbedrijven respectievelijk -4% en 88%. Deze cijfers wijzen erop, dat de voorsprong van de megabedrijven op dit punt toeneemt. Dit versterkt hun relatieve positie. Technische ontwikkelingen en dan met name automatisering spelen hierbij waarschijnlijk een belangrijke rol.

Behalve bij de akkerbouwbedrijven en overige graasdierbedrijven is ook sprake van een positief verband tussen de bedrijfsomvang en de grondproductiviteit, gemeten in aantal nge per hectare. Dit wijst erop dat de productie op de grotere bedrijven meer 'industriematisch' is. Op akkerbouw-, intensieve veehouderij- en glastuinbouwbedrijven is het aantal nge per ha op de megabedrijven de afgelopen tien jaar sterker toegenomen dan op de modale bedrijven, maar in de melkveehouderij en de overige tuinbouwbedrijven was dat niet het geval.

3.3.2 Rentabiliteit en inkomen

In deze paragraaf wordt enige informatie verstrekt over bedrijfseconomische aspecten van megabedrijven in vergelijking met andere bedrijven. In bijlage 4 wordt hierop nog uitvoeriger ingegaan. De gegevens hebben betrekking op 2003, wat voor de akkerbouwbedrijven een relatief gunstig jaar was, maar voor de varkensbedrijven slechte uitkomsten opleverde.

Tabel 3.2 Economische kengetallen van agrarische bedrijven naar type en omvang, 2003

Omvangsklasse:	Klein	Modaal	Groot	'Mega'	Alle bedrijven
Akkerbouwbedrijven*)					
Nge per bedrijf	37	106	194	418	75
Gezinsinkomen bedrijf (€ 1000)	22	64	107	146	43
Idem, euro per gewerkt uur	11,00	22,40	24,70	24,50	17,20
Inkomst. arb. buiten bedr. (€ 1000)	8	4	6	7	6
Opbrengsten in % kosten	79	97	99	101	91
Opengrondstuinbouw-bedrijven					
Nge per bedrijf	47	117	299	686	121
Gezinsinkomen bedrijf (€ 1000)	40	60	73	128	54
Idem, euro per gewerkt uur	11,00	15,20	14,60	23,30	13,50
Inkomst. arb. buiten bedr. (€ 1000)	4	6	6	4	5
Opbrengsten in % kosten	78	92	93	100	89
Glastuinbouw- en champignonbedrijven					
Nge per bedrijf	47	131	304	683	224
Gezinsinkomen bedrijf (€ 1000)	26	44	131	192	82
Idem, euro per gewerkt uur	7,60	11,20	28,90	43,50	20,10
Inkomst. arb. buiten bedr. (€ 1000)	7	2	5	2	4
Opbrengsten in % kosten	75	89	104	105	99
Melkveebedrijven*)					
Nge per bedrijf	51	103	186	346	98
Gezinsinkomen bedrijf (€ 1000)	16	37	76	206	37
Idem, euro per gewerkt uur	5,70	9,60	15,40	32,90	9,90
Inkomst. arb. buiten bedr.(€ 1000)	7	5	7	17	6
Opbrengsten in % kosten	62	75	84	98	75
Intensieve veehouderij-bedrijven*)					
Nge per bedrijf	44	99	198	382	98
Gezinsinkomen bedrijf (€ 1000)	-5	10	37	182	11
Idem, euro per gewerkt uur	-2,20	3,10	10,20	35,60	3,70
Inkomst. arb. buiten bedr. (€ 1000)	10	5	6	5	7
Opbrengsten in % kosten	76	86	95	106	87
Gecombineerde bedrijven*)					
Nge per bedrijf	41	101	188	350	89
Gezinsinkomen bedrijf (€ 1000)	14	14	49	111	23
Idem, euro per gewerkt uur	5,30	3,70	9,00	22,90	6,70
Inkomst. arb. buiten bedr. (€ 1000)	9	1	8	9	7
Opbrengsten in % kosten	75	79	84	100	81

*) N.B. Behalve voor de tuinbouwbedrijven geldt voor deze tabel een andere klasse-indeling dan in de tabellen 3.1, 4.1 en 4.2. Voor verschillende bedrijfstypen was het noodzakelijk om de ondergrens van de 'megabedrijven' te verlagen, omdat voor de hogere grens onvoldoende steekproefgegevens beschikbaar zijn om een betrouwbaar beeld te kunnen leveren. Om overlap te vermijden zijn ook de grenzen van de andere klassen aangepast. Voor de 'megabedrijven' hebben bovenstaande cijfers daarom vooral een indicatieve waarde

Bron: LEI

Voor de pluimveehouderij is 2003 nauwelijks een representatief jaar te noemen omdat door de vogelpest een deel van de bedrijven gedurende een groot deel van het jaar gesloten was, terwijl de in productie gebleven (leg-)pluimveebedrijven uitzonderlijk gunstige resultaten behaalden. Bij de beoordeling van de uitkomsten moet hiermee rekening worden gehouden.

De cijfers van tabel 3.2 en bijlage 4 laten een positief verband zien tussen de bedrijfsomvang en de rentabiliteit, de verhouding van opbrengsten en kosten. Zo loopt deze verhouding voor de akkerbouwbedrijven op van 79% voor de kleine bedrijven tot 101% voor de grootste bedrijven. Deze laatste waren dus 'winstgevend'. Dat geldt ook voor de grootste bedrijven van de andere typen, met uitzondering van de melkveehouderij, waar de rentabiliteit beperkt blijft tot 98%. Desalniettemin wordt hier wel een hoog gezinsinkomen uit het bedrijf gerealiseerd. De verklaring hiervoor is de grote inzet van arbeid in de melkveehouderij en de hoge kosten van vermogen. Deze laatste bedragen ruim 420 euro per nge op de grootste melkveebedrijven, wat ongeveer tweemaal zo hoog is als op de andere bedrijfstypen. Het vermogen per nge is op de melkveebedrijven ook veel hoger dan op de andere typen, wat onder meer samenhangt met de hoge investeringen in melkquota.

De relatief gunstige rentabiliteit van de grootste bedrijven vloeit niet voort uit hogere opbrengsten. Integendeel, in de akkerbouw, de opengrondstuinbouw, de intensieve veehouderij en op de gecombineerde bedrijven, zijn de opbrengsten per nge lager naarmate de bedrijven groter zijn. In de glastuinbouw en melkveehouderij is geen duidelijk verband tussen opbrengsten en bedrijfsomvang te ontdekken. Voor een deel wordt het verschil in opbrengstniveau veroorzaakt door een uiteenlopend bouwplan of productiepakket.

De grote voordelen van schaalgrootte zitten aan de kostenkant en dan vooral bij de factor arbeid. Op de grootste akkerbouw- en de glastuinbouwbedrijven liggen de arbeidskosten per nge ongeveer een derde lager dan op de modale bedrijven. Voor de melkvee-, de intensieve veehouderij- en de opengroundstuinbouwbedrijven bedraagt het verschil ongeveer de helft en op de gecombineerde bedrijven zelfs 60%. Bij grotere bedrijven zijn de kosten van vermogen per nge globaal gesproken eveneens lager, maar hier is het verband veel minder uitgesproken dan bij arbeid. Deze constatering wijzen erop dat stijgende arbeidskosten het schaalvergrotingsproces stimuleren en hogere kapitaalslasten daarbij geen remmende factor vormen.

Op de megabedrijven zijn de gezinsinkomens uit bedrijf gemiddeld aanzienlijk hoger dan op de modale en de grote bedrijven. In de akkerbouw en de opengroundstuinbouw is het verschil tussen mega en modaal het kleinst, maar toch altijd nog 82.000, respectievelijk 68.000 euro. In de andere sectoren zijn de verschillen aanzienlijk groter, al past hierbij de kanttekening dat het gaat om inkomen per bedrijf. Op megabedrijven werken meer gezinsarbeidskrachten voor dat inkomen dan op kleinere bedrijven, wat ertoe leidt dat de verschillen per gewerkt uur kleiner zijn. Zo is het gezinsinkomen per bedrijf op de 'megamelkveebedrijven' ongeveer 5,5 maal zo groot als op de modale bedrijven, maar per gewerkt uur minder dan 3,5 maal.

De inkomsten van arbeid buiten het bedrijf zijn op de kleine bedrijven in het algemeen relatief hoog; daar is de aanvulling op het bedrijfsinkomen ook het hardst nodig. Op de megabedrijven wijken deze inkomsten in de meeste gevallen niet veel af van die op modale of grote bedrijven, met als duidelijke uitzondering de zeer hoge neveninkomsten op de megabedrijven in de melkveehouderij. Hierbij past de kanttekening, dat het slechts gaat om een gemiddelde over tien bedrijven. Als één van de deze tien melkveehouders een (goed) betaalde bestuurlijke functie heeft, heeft dat onmiddellijk invloed op het gemiddelde van de groep.

3.3.3 Kwetsbaarheid en solvabiliteit

Het gezinsinkomen uit bedrijf als percentage van de omzet van het bedrijf geeft een indicatie van de kwetsbaarheid. Naarmate deze marge smaller is, is de kwetsbaarheid groter en zullen waarschijnlijk ook de inkomensfluctuaties groter zijn. Wat dit betreft is er geen duidelijk verband met de bedrijfsomvang te constateren. In de akkerbouw, de opengrondstuinbouw en de glastuinbouw is deze marge op de megabedrijven kleiner dan op de andere bedrijven. Op de melkveebedrijven, de gecombineerde bedrijven en in de intensieve veehouderij is deze marge echter juist groter. Dit doet vermoeden dat een toenemende kwetsbaarheid geen remmende factor vormt voor de ontwikkeling naar megabedrijven.

Iets dergelijks geldt voor de solvabiliteit, het aandeel van het eigen vermogen in het totaal vermogen. Weliswaar is deze op de megabedrijven in het algemeen lager dan op de andere bedrijven, maar de betere rentabiliteit compenseert dit ruimschoots. Overigens is de solvabiliteit van de megabedrijven in de melkveehouderij nauwelijks lager dan van de modale bedrijven en in de intensieve veehouderij zelfs iets hoger.

4 Megabedrijven in de praktijk

4.1 Inleiding

Dit hoofdstuk is gewijd aan de praktijk en gevolgen van megabedrijven. Om hiervan een goede indruk te verkrijgen is niet alleen literatuurstudie gedaan, maar zijn ook gesprekken gevoerd met deskundigen. Bovendien is een aantal bedrijfsbezoeken gebracht. Gezien het beperkte aantal van deze bezoeken en de wijze van selectie, kan geen aanspraak worden gemaakt op representativiteit. Maar wel leveren ze duidelijke illustraties hoe megabedrijven kunnen zijn. In bijlage 5 van dit advies worden de bezochte bedrijven gekarakteriseerd.

4.2 Ondernemerschap

4.2.1 Algemeen

De ondernemer/bedrijfsleider is in belangrijke mate beeldbepalend voor het bedrijf. Bij de bezochte bedrijven zijn de huidige ondernemers veelal de eerste generatie 'mega', maar zij maken wel deel uit van families waar 'groei' en 'groot' als het ware in de genen zit. In veel gevallen hadden vader en/of grootvader al grote bedrijven en bleken zij ondernemende mensen te zijn. De bezochte ondernemers zijn vaak bestuurlijk actief en relatief hoog opgeleid.

Uit de gevoerde gesprekken blijkt dat de persoonlijke inbreng van de ondernemer bepalend is voor de koers en resultaten van de betrokken onderneming, een inbreng gebaseerd op het streven een eigen positie op de markt te veroveren. De respondenten maken een gedreven, ondernemende en ambitieuze indruk, geven blijk van visie en inzicht in wat er moet gebeuren en tonen doorzettingsvermogen en wil om er iets van te maken. Een aantal respondenten is van mening dat groot geen doel op zich moet zijn maar bij de persoon van de ondernemer moet passen.

Een van de respondenten zei dat het aan ondernemers is om grenzen te verleggen en van bedreigingen een kans te maken. Een aansprekend voorbeeld is de melkveehouder die inspeelt op de beperkingen van het quotum door zelf de zuivelverwerking en de levering aan de supermarkten ter hand te nemen.

De meeste van deze ondernemers ervaren dat ze in Nederland tegen hun grenzen aanlopen. Uitbreiding hier is weliswaar niet onmogelijk maar vaak wel moeilijk, maar voor deze ondernemers vormen landsgrenzen geen belemmering. Meerdere ondernemers zien het buitenland als (enige) kans om het bedrijf verder te ontwikkelen, enkelen hebben daar ook al vestigingen gerealiseerd.

De bezochte ondernemers zijn overtuigd van de voordelen van schaal-grootte. Het levert kennis en efficiëntie op. Nu de marges heel klein zijn, levert het omlaag brengen van de vaste kosten veel op. Een grote schaal is sociaal aantrekkelijk (vakantie/weekend).

Megabedrijven zijn interessant voor toeleveranciers, verwerkers en afnemers. Megabedrijven zijn zo beter in staat hun positie in de keten

optimaal te organiseren en eventueel samen met anderen voldoende slagkracht te hebben tegenover supermarkten en toeleveranciers.

Een megabedrijf kan de kracht hebben om te investeren, terwijl een gezinsbedrijf dat vaak niet kan, omdat deze aan de rand van zijn mogelijkheden zit. Veel nieuwe technieken zijn gebouwd op omvang. Een enkel gewas zoals vlas kan alleen op grootschalige wijze worden geteeld.

De meeste van de bezochte ondernemers onderkennen ook de nadelen van megabedrijven. Een aantal meent dat de grote kapitaalsintensiteit het bedrijf kwetsbaar kan maken en meer vatbaar voor risico's. Een gezinsbedrijf kan langer tegen een lagere vergoeding voor arbeid werken. Een megabedrijf moet arbeid direct betalen.

Bij de grondgebonden melkveehouderij kost de voer- en mestlogistiek meer tijd. Percelen kleiner dan 1 ha zijn lastig om mee te werken. Door het aantal benodigde mensen is het megabedrijf vatbaar voor inefficiëntie. De vergunningaanvragen zijn omvangrijker en tijdrovender dan bij een klein bedrijf. Als er in de omgeving iets mis gaat, kijken overheid en burger al snel het grote bedrijf erop aan. Dit speelt vooral bij de intensieve veehouderij.

4.2.2 Rechtsvorm en opvolgingssituatie

Bij de meeste van de bezochte bedrijven zijn duidelijke ideeën aanwezig over de wijze van de opvolging en zijn de voorbereidingen al getroffen. Bij andere wordt de beslissing van de mogelijke opvolgers afgewacht.

De niet-persoonlijke ondernemingsvorm, waarbij sprake is van een rechtspersoon zoals een BV of NV, komt onder de megabedrijven veel vaker voor dan onder de andere bedrijven (tabel 4.1.). Toch bestaat nog meer dan de helft van de megabedrijven uit persoonlijke ondernemingen. Binnen de persoonlijke ondernemingen is zowel op de megabedrijven als op de modale en de grote bedrijven ongeveer de helft van de bedrijfshoofden ouder dan 50 jaar. Van de laatstbedoelde groep heeft zowel op de modale, de grote, als de megabedrijven 35 tot 40% geen opvolger. De kleine bedrijven wijken ten aanzien van de 'vergrijzing' van de bedrijfshoofden - tweederde is ouder dan 50 - en voor wat betreft de aanwezigheid van een opvolger sterk af van de andere groepen.

Ervan uitgaande dat bij alle drie de genoemde categorieën – niet-persoonlijke ondernemingen, een bedrijfshoofd beneden 50 of een ouder bedrijfshoofd met een opvolger – de continuïteit van het bedrijf vooralsnog is gewaarborgd, kunnen we stellen dat dit op 90% van de megabedrijven, 86% van de grote bedrijven, 80% van de gewone bedrijven en slechts 46% van de kleinere bedrijven het geval is. Dit beeld loopt voor de verschillende bedrijfstypen niet veel uiteen, met dien verstande dat het 'continuïteitspercentage' voor megabedrijven in de akkerbouw (74%) lager is dan het gemiddelde.

Tabel 4.1 Ondernemingsvorm en opvolgingssituatie op diverse groepen bedrijven, 2004

Omvang in nge:	Klein < 70	Modaal 70-200	Groot 200-500	Mega > 500	Alle bedrijven
Niet-persoonlijke ondernemingen (BV etc.), in % totaal	3	4	18	44	5
Bedrijven met een ondernemer jonger dan 50 jaar, in % van het aantal persoonlijke ondernemingen	32	50	51	47	39
Bedrijven met een opvolger in % van het aantal persoonlijke ondernemingen met een bedrijfshoofd ouder dan 50 jaar	19	59	66	66	33

Bron: CBS-Landbouwtelling, bewerking LEI

4.3 Bedrijfsvoering

4.3.1 Arbeid

Gezien de omvang van de bedrijven nemen de ondernemer en zijn gezin minder dan de helft van het werk voor hun rekening. Het aantal vaste medewerkers (zowel voltijd als deeltijdkrachten) op de megabedrijven varieert van 1 tot ongeveer 160 (inclusief werknemers op vestigingen in het buitenland).

Megabedrijven onderscheiden zich onder meer omdat ze een werknemersbestand van een hoger opleidingsniveau in dienst kunnen hebben. In enkele gevallen wordt dit personeel in eigen huis opgeleid. Tevens biedt het megabedrijf de mogelijkheid te denken in specialismen. Eén van de bedrijven heeft bijvoorbeeld een medewerker milieu en landschap aangetrokken. Daar staat tegenover dat er op een megabedrijf ook veel eentonig werk moet worden verricht. Behalve van eigen personeel maken respondenten ruim gebruik van tijdelijk personeel via uitzendbureaus.

Respondenten geven aan dat het bedrijf veel beslag legt op de eerstverantwoordelijke: de omvang van het bedrijf maakt het voor de ondernemer moeilijker om voeling met het land te houden. De bezochte bedrijven erkennen het belang van kwalitatief goed en gemotiveerd personeel en het belang van een heldere en duidelijke aansturing.

Enkele respondenten gaven aan dat het aansturen van mensen iemand wel in de genen moet zitten. Het past alleen die ondernemers die personeel niet als straf zien, maar er goed mee om kunnen omgaan. Dit type megabedrijven vraagt gedrevenheid van de ondernemer en zijn gezin, een gedrevenheid die ook bij de medewerkers aanwezig moet zijn. Als meewerkend voorman zal de ondernemer dan ook het goede voorbeeld moeten geven.

4.3.2 Ketenintegratie en innovatie

Zoals gedefinieerd via de ondergrens van 500 nge, zijn de megabedrijven groot ten opzichte van de overige land- en tuinbouwbedrijven in Nederland. Ter relativering van die omvang moet worden opgemerkt dat de megabedrijven in de keten een zeer bescheiden positie innemen. Er is dan ook geen sprake van dat ze in de markt een prijsbepalende rol kunnen spelen.

De bezochte bedrijven streven er alle naar in de relaties met leveranciers en afnemers hun eigen weg te vinden. De omvang van het bedrijf biedt voordelen omdat het mogelijkheden biedt om met kwantumkortingen in te kopen. Maar respondenten streven in veel gevallen ook naar het verhogen van de toegevoegde waarde van het product door meer schakels uit de productieketen binnen het eigen bedrijf te integreren. Sommige respondenten nemen zelf de verantwoordelijkheid voor de ontwikkeling van nieuwe producten, rassen en zaden. Anderen bieden de markt kwaliteitsgaranties door zelf voor het voer te zorgen.

Een aantal respondenten kiest voor eigen distributie en afzetkanalen, zodat men de verschillende schakels in de keten en de prijsvorming zoveel mogelijk in handen heeft. Enkele melkveehouders beïnvloeden de prijsstelling van hun product door de ontwikkeling van eigen merkproducten en directe levering aan retailers. Andere respondenten kiezen voor samenwerkingsverbanden met eigen toeleveranciers en afnemers van bijvoorbeeld mest.

Ondernemers van megabedrijven verspreiden hun kennis en inzicht, hetzij via bijvoorbeeld bestuursactiviteiten, hetzij op een andere al dan niet commerciële wijze. Openheid lijkt een eigenschap van de bezochte bedrijven te zijn, getuige de medewerking die bij de gesprekken is onderhouden en de gedrevenheid en enthousiasme waarmee over het bedrijf werd gesproken.

Alle respondenten leggen de nadruk op het belang van kennis, ze waarderen de in de eigen sector optredende professionalisering en zien het afvallen van in hun ogen slecht presterende collega's als onvermijdelijk. Ondernemers zien het door concentratie op een hoger niveau brengen van kennis als een van de belangrijke voordelen van megabedrijven. Meerdere respondenten willen zich nadrukkelijk onderscheiden van collega-ondernemers door in eigen huis of in samenwerking met anderen nieuwe producten en teeltmethoden te ontwikkelen en nieuwe rassen te veredelen. Anderen wensen deze kennis echter uitsluitend zelf te ontwikkelen en af te schermen en gaan juist geen samenwerkingsverbanden aan met onderzoeksinstituten.

4.3.3 Verbredingactiviteiten

Onder verbreding worden hier de volgende activiteiten verstaan: recreatie, zorg, stalling van goederen, natuurbeheer, energieproductie (vooral windmolens), loonwerk (ook voor andere agrariërs), aquacultuur, alsmede verwerking en/of huisverkoop van producten. Tabel 4.2 laat zien dat 37% van alle land- en tuinbouwbedrijven zich in 2003 bezighield met een of meer verbredingsactiviteiten.

Tabel 4.2 Aandeel land- en tuinbouwbedrijven (%) met verbredingsactiviteiten, 2003

Omvang in nge	Kleine bedrijven <70	Modale bedrijven 70-200	Grote bedrijven 200-500	Mega- bedrijven >500	Alle bedrijven
Alle land- en tuinbouwbedr.	33	43	33	25	37
- idem, met natuurbeheer	22	32	22	15	25
Akkerbouwbedrijven	37	55	56	48	41
- idem, met natuurbeheer	20	28	31	10	23
Melkveebedrijven	39	49	53	92	46
- idem, met natuurbeheer	33	43	46	75	40
Overige graasdierbedrijven	30	54	55	57	31
- idem, met natuurbeheer	21	32	40	48	22
Intensieve veehouderijbedrijven	23	24	22	20	23
- idem, met natuurbeheer	15	16	16	15	16
Glastuinbouw- en champignonbedr.	25	20	17	15	20
- idem, met natuurbeheer	11	10	10	11	10
Overige tuinbouwbedrijven	36	39	39	36	37
- idem, met natuurbeheer	16	20	20	20	18
Gecombineerde bedrijven	39	47	50	61	42
- idem, met natuurbeheer	23	29	33	26	25

bron: CBS-Landbouwtelling, bewerking LEI

Natuurbeheer is daarvan de meest voorkomende activiteit; dit vindt plaats op een kwart van de bedrijven. De grondgebonden bedrijfstypen (akkerbouw, melkvee en gecombineerd) doen in het algemeen meer aan verbreding dan de niet grondgebonden bedrijven (glastuinbouw en intensieve veehouderij). Gelet op de aard van de bedrijfsvoering zijn deze verschillen niet onlogisch. Opvallend is de relatief geringe frequentie van verbredingsactiviteiten op de overige graasdierbedrijven, die qua karakter daarvoor meestal wel geschikt zouden zijn. Het gaat hier voor een groot deel om kleine bedrijven met gemiddeld vrij oude bedrijfshoofden, voor wie de baten van de verbreding blijkbaar vaak niet opwegen tegen de zorgen ervan.

Voor de glastuinbouw en de intensieve veehouderij geldt dat deze bedrijven minder vaak aan verbreding doen, naarmate de omvang groter is. Dat verband lijkt echter niet van toepassing voor het natuurbeheer. De megabedrijven in de intensieve veehouderij houden zich vaker bezig met verkoop rechtstreeks aan de consument dan de andere bedrijven in deze sector. Voor de glastuinbouwbedrijven en de overige tuinbouwbedrijven geldt het tegenovergestelde; daar houden de kleine en de modale bedrijven zich vaker bezig met verkoop rechtstreeks aan de consument dan de megabedrijven.

Bij de grondgebonden bedrijfstypen is er in het algemeen geen sprake van een negatieve correlatie tussen omvang en frequentie van verbredingsactiviteiten. In de akkerbouw doen de modale en de grote bedrijven meer aan verbreding dan de kleine bedrijven. De megabedrijven in de akkerbouw doen juist minder aan verbreding (tabel 4.2). Hierbij gaat het vooral om loonwerk; de megabedrijven in de akkerbouw doen nauwelijks iets aan natuurbeheer. Bij de melkvee- en de overige graasdierbedrijven bestaat een duidelijk positief verband tussen de frequentie van verbredingsactiviteiten en de bedrijfsomvang. Dat geldt in het bijzonder voor natuurbeheer. Er zijn echter wel aanwijzingen dat grote bedrijven zich vooral toeleggen op de lichtere vormen van natuurbeheer, waarbij onder andere gedacht moet worden aan nestbescherming. Niet iedere vorm van natuurbeheer heeft dezelfde betekenis voor de natuur.

Overigens dient men zich te realiseren dat het hier gaat om zeer kleine aantallen: als driekwart van de megabedrijven in de melkveehouderij iets doet aan natuurbeheer betreft dit slechts een tiental bedrijven. De megabedrijven in de melkveehouderij houden zich vrij vaak bezig met recreatieve activiteiten en met loonwerk. In beide gevallen betreft het 17% van de megabedrijven, terwijl het voor de andere melkveebedrijven maar om een paar procent gaat. De megabedrijven van het type 'gecombineerd' vertonen een vergelijkbaar beeld.

De voor de voorbereiding van dit advies bezochte megabedrijven kenmerken zich in veel gevallen door een breed assortiment en diversiteit aan producten. Respondenten zien kansen en mogelijkheden om de activiteiten van de onderneming uit te breiden in het verlengde van de wortels van het bedrijf, of nieuwe activiteiten op te zetten die nog maar zijdelings met die wortels te maken hebben. Veelal betreft het niet de gebruikelijke verbredingsactiviteiten in de sfeer van groene diensten. Het kan bijvoorbeeld variëren van een makelaardij en bouwbedrijf tot een reinigingsbedrijf en een bedrijf in landbouwmachines.

4.3.4 Liefde voor het bedrijf, aandacht voor de omgeving

De respondenten geven te kennen liefde voor het vak, voor het basisproduct en oog voor detail op het bedrijf belangrijk te vinden. Grote bedrijven hebben naar hun mening niet minder aandacht voor mens, dier en product dan kleine bedrijven. *"Je voelt dat het bedrijf al dan niet loopt, of dat dieren al dan niet lekker in hun vel zitten. Die situaties vereisen routine, het standaardiseren van bedrijfsprocessen en het afspreken van protocollen."*

Respondenten menen dat hun bedrijf binnen de Nederlandse agrarische verhoudingen weliswaar groot tot zeer groot is, maar compact van opzet en goed ingepast in de omgeving. Meerdere ondernemers besteden specifiek aandacht aan de inpassing van het bedrijf in het landschap. Verscheidene respondenten doen aan natuur/weidevogelbeheer, anderen doen bewust aan erfbeplanting om de gebouwen landschappelijk in te passen. De voerkuilen bevinden zich bewust achter de stallen. Ook in kleinschaliger landschappen acht men het niet onmogelijk grootschalig te ondernemen, maar het vraagt om een goede landschappelijke aanke-

ding van gebouwen. Wel merkt een van de melkveehouders op, dat zijn bedrijf moeite zou hebben met het beweiden van percelen kleiner dan 3 ha.

Respondenten achten de kwaliteit van de producten en van het milieu van groot belang, meerdere bedrijven zijn dan ook ISO gecertificeerd.

Eén van de respondenten constateert dat hij door de mestwetgeving veel efficiënter met de mest omgaat; deze bevat vergeleken met tien jaar geleden nu de helft van de stikstof. Een ander gaat als gevolg van de mestwetgeving investeren in een covergistinginstallatie. Een derde respondent maakt op zijn bedrijf gebruik van de restwarmte van een warmtekrachtinstallatie.

Respondenten achten een bepaalde schaalomvang noodzakelijk om voor het milieu en voor de hygiëne en comfort van mens en dier de nodige investeringen te kunnen doen. Zij menen dat veel kleine bedrijven vaak moeten interen en onvoldoende in staat zijn de voor het milieu vereiste investeringen op te brengen, zoals modernisering van stallen.

Enkele ondernemers erkennen dat de omgeving moeite heeft met de omvang van hun bedrijf. Door zijn omvang komt het bedrijf al snel dominant over en ervaren de boeren in de omgeving het bedrijf niet altijd als partner. Meerdere respondenten achten het dan ook van belang zich enerzijds ten opzichte van de omgeving te onderscheiden, maar zich ook open op te stellen. Een van de ondernemers heeft er de voorkeur aan gegeven om in het verband van dit advies anoniem te blijven.

Vrijwel alle bedrijven besteden tijd en moeite aan maatschappelijke acceptatie door regelmatig goed bezochte open dagen te organiseren of in het dorp op te treden als sponsor van maatschappelijke activiteiten. Het open stellen van het bedrijf voor de burger acht men essentieel. Het vermijdt imago problemen, houdt klachten van de omgeving beperkt en zorgt ervoor dat gemeente en burgers enthousiast zijn. Als er problemen zijn, vinden respondenten het belangrijk open en eerlijke informatie te geven waarmee conflicten kunnen worden voorkomen. Dit wekt vertrouwen in de buurt en maakt dat vrijwel alle respondenten een redelijk gunstige relatie met de omgeving ervaren.

4.4 Relaties met overheden

Vrijwel alle bezochte bedrijven zijn van mening een goede relatie te hebben met de verschillende overheden. Wel voelen ze zich door omvang en uitstraling van het megabedrijf eerder aangesproken in vergelijking met kleinere bedrijven. De bezochte ondernemers achten Nederland in grote lijnen een goede locatie, maar de regelgeving wordt steeds moeilijker. De bedrijven ervaren normen en regelgeving van de verschillende overheden als een belangrijk knelpunt. Vrijwel alle respondenten verwijten de overheid traagheid in vergunningverlening en onzekerheid in regelgeving. Gemeentelijke procedures kosten vaak teveel tijd en de vergunningaanvragen zijn administratief te omvangrijk. Wijzigingen in wet- en regelgeving stapelen zich in korte tijd op en wekken de indruk van een onbe-

trouwbaar overheid. Het kost veel geld om gewenst gedrag ten opzichte van bedrijven te ontwikkelen en het belemmert de bedrijfsvoering. Een respondent wijst daarbij op het voorbeeld van de MINAS-regeling. Voorts zijn in ons land verschillende instanties belast met de uitvoering van dezelfde regelgeving en niemand neemt verantwoordelijkheid bij conflicten. Een respondent wijst daarbij op de onzekerheid over de belastingaftrek door interpretatieverschillen van verschillende belastinginspecties.

Eén van de ondernemers meent dat de nationale overheid zich onvoldoende realiseert dat elders in Europa andere milieu- en dierwelzijnswetten gelden. Dit maakt het verschil in productieomstandigheden groter dan nodig. Zo wordt gerefereerd aan de administratie die in ons land voor 2.000 varkens zwaarder zou zijn dan voor 6.000 varkens in Duitsland.


Alle respondenten menen dat de overheid dient te zorgen voor duidelijke, consequente en snelle regelgeving met concrete doelen voor de lange termijn (10 jaar) en voorzien van een balans van redelijkheid. Zij suggereren de overheid te werken volgens de één loketgedachte en regelingen vanuit één positie te hanteren. Zij zijn van mening, dat de nationale overheid dient te zorgen voor zodanige regelgeving dat overal in Europa op dat terrein dezelfde productieomstandigheden aanwezig zijn. Het betreft onder andere administratieve lastenverlichting en het onderling erkennen van de certificering van de verschillende nationale plantenziektkundige diensten. Tevens dient de overheid kennisontwikkeling te faciliteren. De wetgeving moet een soepele opvolging binnen bedrijven bevorderen. Een van de respondenten adviseert de overheid op beleidsterreinen als milieu of het tegengaan van illegale arbeid meer te sturen op doelen en minder op beeldvorming.

4.5 Toekomst

Op de megabedrijven zijn de arbeidskosten relatief laag, is het rendement beter en kunnen de milieuproblemen vaak beter worden opgelost dan op kleine bedrijven. De bezochte respondenten zien vrijwel zonder uitzondering de toekomst voor het eigen bedrijf met vertrouwen tegemoet. Tegelijkertijd zijn de ondernemers ervan overtuigd dat dit type bedrijven niet de toekomstige maat in het landelijk gebied zal zijn.

In de grondgebonden sectoren wordt de verdere ontwikkeling van megabedrijven belemmerd door de noodzakelijke oppervlaktevergroting. Er wordt in ons land weinig grond aangeboden en bovendien is de prijs ervan relatief hoog. Weliswaar is de rente nu laag en financieren banken relatief makkelijk aflossingsvrij met grond als onderpand, maar het nu aangaan van extra financiële verplichtingen kan bij een rentestijging voor het bedrijf grote risico's inhouden. Ook verwachten respondenten dat de onzekerheid omtrent de financiële waarde van het melkquotum voor een aantal ondernemers aanleiding zal vormen in Nederland van verdere uitbreiding af te zien of hier eventueel een stap terug te doen.

In landen als de Verenigde Staten, Australië, Nieuw-Zeeland en in Oost-Europa ligt de situatie anders. Enkele respondenten hebben vanwege lage grondprijzen en lage arbeidskosten, lagere quotumprijzen en minder milieubeperkingen een vestiging in het buitenland, met name in



Oost-Europa. De meeste respondenten verwachten in Nederland nieuwe beperkingen voor efficiënt werken en voorzien, ondanks barrières van taal en cultuur, verdere uitbreiding in het buitenland als een reëel alternatief.

De bezochte ondernemers verwachten echter geen van allen Nederland te verlaten. Een aantal respondenten is zelfs optimistisch gestemd over de markt in ons land en verwacht hier te kunnen concurreren met andere delen van de wereld. Vooral in de tuinbouw en melkveehouderij verwacht men voldoende concurrentievermogen te hebben. Een locatie in Nederland biedt de (glas)tuinbouw het voordeel van het goed kunnen inspelen op de handel, een geringe afstand tot de belangrijke afzetmarkten en lage transportkosten. Een locatie op korte afstand van het verkooppunt betekent dat de producent snel op de wensen van de handel en zijn klant kan inspelen.



5 Perspectieven voor landbouw en landschap

5.1 Inleiding

Anno 2005 lijkt de land- en tuinbouw in Nederland voor zwaar weer te staan. De maatschappelijke voorwaarden (milieu, natuur en landschap, dierenwelzijn) worden verder aangescherpt, de energierekeningen lopen op, terwijl de ondersteuning van het Europese landbouwbeleid wordt verminderd. Verder kunnen dreigende veeziekten opnieuw grote schade opleveren op veel bedrijven. Zo heeft iedere ondernemer wel eigen zorgen. Maar tegenover deze en naar believen verder aan te vullen lijst van donkere wolken, staat een (vrij) algemeen vertrouwen in de toekomst van de agrarische bedrijvigheid. Volgens het achtergrondrapport bij de kabinetsvisie 'Kiezen voor landbouw' is er in ieder geval geen sprake van het verdwijnen of wegwijnen van de grote sectoren: akkerbouw, vollegrondstuinbouw, glastuinbouw, grondgebonden veehouderij en intensieve veehouderij. Dit hoofdstuk is gewijd aan de uitdagingen en aan de verschillende opties waaruit de ondernemer een keuze zal kunnen maken. Ook wordt aandacht besteed aan de landschappelijke gevolgen van de landbouwwontwikkeling.

5.2 Verschillende wegen

De landbouw staat voor grote uitdagingen als gevolg van toenemende concurrentie door de liberalisering van de wereldhandel, de hervorming van het Europese landbouwbeleid en tal van maatschappelijke vraagstukken op het gebied van onder meer milieu, natuur en voedselveiligheid. Deze uitdagingen stellen hoge eisen aan de bedrijfsvoering van ondernemers in de landbouw.

Voor agrarische bedrijvigheid in Nederland zijn de uitgangspunten gunstig: goede groeiomstandigheden (grond, klimaat), een koopkrachtige bevolking (ook in omringende landen), een sterke infrastructuur van toelevering, verwerking en distributie en een hoog kennisniveau. Verder heeft de land- en tuinbouw al eerder hoge hindernissen genomen en forse veranderingen in beleid of economische omstandigheden overwonnen, of althans verwerkt zonder dat de productie wegviel: de oliecrises in de jaren zeventig en tachtig, de opeenvolgende mestmaatregelen, prijsdalingen voor graan en rundvee en ten slotte de uitbraken van ernstige veeziekten (varkenspest, BSE, MKZ en vogelpest). Hierbij moet wel bedacht worden dat marktomstandigheden (hoge wereldmarktprijzen in het begin van de jaren zeventig) en overheidsmaatregelen (prijs- en inkomensondersteuning) daarbij van groot belang zijn geweest.

Ondertussen is de context waarin de landbouw opereert aanzienlijk veranderd: de EU heeft door toetredingen een grotere omvang gekregen, door de afspraken in WTO verband kan de Europese landbouw zich minder van de wereldmarkten afschermen, en de consument is zich, mede door de toegenomen diversiteit in het aanbod, meer gaan druk maken over gezondheids- en kwaliteitsaspecten. Dat er voldoende voedsel wordt aangeboden, is voor de (westerse) consument al lang geen punt

van zorg meer. In deze 'luxe situatie' is er ruimte voor functieverbreiding en verandering van de landbouw. Met de rust en ruimte op het platteland kan een antwoord worden gegeven op de recreatieve vraag van de stedelijke bevolking. De luxe voedselvoorzienings situatie in de westerse wereld geeft, bij een oplopende schaarste aan (fossiele) energiebronnen, de landbouw ook meer ruimte om als energieproducent te functioneren.

Al met al staan er verschillende hoofdwegen voor de ondernemers in de land- en tuinbouw open.

Schaalvergroting en kostprijsverlaging

Wat de oppervlakte van de bedrijven aangaat, is Nederland zeker in de grondgebonden takken (akkerbouw, melkvee, vleesvee) geen koploper in de EU. De omvang van het bedrijf is echter wel belangrijk voor het kostenniveau per product, het inkomen en dus de continuïteit. Groei van het bedrijf blijft daarmee belangrijk, maar deze kent in Nederland zijn specifieke beperkingen: relatief hoge prijzen van grond en productierechten en (meer) regels op planologisch en milieugebied. Gelijktijdig tonen gegevens over de grote verschillen (spreiding) in inkomen tussen bedrijven van vergelijkbare omvang en in dezelfde sector aan dat op het gebied van management nog veel te verdienen valt. Nieuwe technologieën, zoals ICT, bieden hierbij kansen om de productiviteit te verhogen.

Specialisatie, kwaliteitsverbetering en product vernieuwing

De sterke punten van Nederland (ligging, markt, infrastructuur en kennis) bieden meer kansen om perspectief te vinden in specialisatie, kwaliteitsverbetering en product vernieuwing. Voor een aantal onverwerkt te leveren producten (sierteelt, poot aardappelen, zaden) is er wereldwijd al een sterke exportpositie ontwikkeld, die met een toenemende openheid van markten verder kan worden uitgebreid. Elk van de hier genoemde producten, waaronder ook bloemen, bollen en planten, leveren een hoge toegevoegde waarde per hectare en passen dus in het dichtbevolkte Nederland met zijn hoge grondprijzen en de in oppervlakte vaak betrekkelijk kleine bedrijven. Ook voor een aantal (kas)groenten, zoals paprika, tomaten en cherry tomaatjes is de Nederlandse positie relatief sterk.

Voor verwerkte producten (zuivel, vlees, akkerbouw) is de samenwerking en afstemming tussen de primaire productie en de andere schakels in de ketens nog meer doorslaggevend om resultaten te verbeteren. De toegenomen concurrentie tussen verwerkende bedrijven, mede door het wegvallen van grensbelemmeringen (Europese interne markt), stelt wat dat aangaat hogere eisen aan innovatie en het presenteren van nieuwe, betere producten. Vruchtbare ketensamenwerking is extra noodzakelijk, maar door de tussen supermarktketens ontstane rivaliteit ook lastiger geworden om duurzaam te organiseren.

Diversificatie en multifunctionaliteit

De weg van diversificatie en multifunctionaliteit lijkt in eerste instantie niet zo toegesneden op de (kapitaal)intensieve Nederlandse landbouw; bedrijven zijn in het algemeen ingesteld op een zo efficiënt mogelijke

productie. Daarentegen is er in de Nederlandse samenleving ook behoefte aan rust, ruimte en recreatie etc., waar agrarische bedrijven op tal van manieren in kunnen voorzien. Dit geldt vooral voor grondgebonden bedrijven. Het belang van deze activiteiten (natuur- en landschap, agrotourisme, zorglandbouw) voor de inkomens van de bedrijven is momenteel op het totaal van de agrarische sector nog bescheiden. Maar voor individuele bedrijven is het verbreden vaak al wel een inkomensbron die de continuïteit mede bepaalt. Bovendien is het gezien de ontwikkelingen in de samenleving (bevolkingsdichtheid, vergrijzing) een markt die niet snel verzadigd raakt en waarbij buitenlandse concurrentie ontbreekt.

Waar het voor een deel om collectieve belangen en geen of nauwelijks individueel betalende consumenten gaat (natuur en landschapsbeheer) is er wel een afhankelijkheid van financiering via de overheid. Nu de (Europese) overheid door de veranderingen in het landbouwbeleid met bedrijfstoelagen rechtstreeks betaler aan agrariërs is geworden, ligt er een (extra) mogelijkheid om ook via deze weg de behoefte (vraag) en aanbod meer op elkaar af te stemmen. In die zin zullen er nog wel meer veranderingen in het beleid te verwachten zijn, om het maatschappelijke draagvlak van de bedrijfstoelagen te verstevigen.

Zo bezien zijn er voor de Nederlandse land- en tuinbouw volop keuzemogelijkheden voor verdere ontwikkeling. In werkelijkheid zal een niet onbelangrijk deel van de bedrijven toch (moeten) kiezen voor een andere weg, namelijk beëindiging. Voor een deel heeft dat te maken met de generatiewisseling en het ontbreken van opvolger(s), voor een deel ook met de lage inkomensniveaus op veel bedrijven, de toenemende eisen (kwaliteit, management e.d.), veranderingen in de ruimtelijke sfeer (reconstructie) en andere in- en externe veranderingen.



Bron: PRLT

5.3 Landschap

De toekomstige ontwikkeling van de land- en tuinbouw kan op verschillende manieren van invloed zijn op het landschap. Schaalvergroting kan gepaard gaan met rationalisatie van kleinschalige en cultuurhistorische verkavelingspatronen door het verdwijnen van houtwallen, kleine landschapselementen, historische sloten en waterlopenpatronen en egalisatie. Daarnaast zijn 'open' landschappen kwetsbaar omdat zij kunnen dichtslibben. Meer bouwmassa, blijvende teelten, en teeltondersteunende voorzieningen kunnen leiden tot meer visuele hinder.

5.3.1 Kleinschalige landschappen

Rationalisatie van kleinschalige en cultuurhistorische verkavelingspatronen hangt vooral samen met schaalvergroting in de grondgebonden landbouw (akkerbouw, grondgebonden veehouderij en opengrondtuinbouw) omdat deze sectoren de grootste grondgebruikers zijn. Vooral gebieden met een fijnmazige verkaveling en een dichte groenblauwe dooradering zijn kwetsbaar.



Bron: RLG

In Nederland komen nog aanzienlijke verschillen in fijnmazigheid van het landschap voor. Schaalvergroting door samenvoeging van percelen kan het landschapskarakter in met name de Westelijke veenweidegebieden en delen van de zandgronden nadelig beïnvloeden. Schaalverkleining heeft juist weer negatieve effecten op de grote percelen die in Oost-Groningen, de Flevopolders en het Zuidwestelijk akkerbouwgebied worden gevonden.

Naast de verandering van de fysieke omvang van percelen verandert door schaalvergroting mogelijk de aard van het landgebruik. Schaalvergroting zou in akkerbouwgebieden kunnen leiden tot meer uniformiteit in

gewassen en in hun bewerkingstijden. De kans is aanwezig dat op megabedrijven de rationalisatie en egalisering van percelen verder gaat dan op kleinere bedrijven, mede vanwege het mogelijk sneller gebruiken van grote, snelrijdende moderne landbouwmachines. Maar megabedrijven kunnen ook nieuwe kansen bieden voor natuurbeheer en landschapsbeheer. Momenteel doen bijvoorbeeld grotere melkveebedrijven meer aan nestbescherming dan kleinere bedrijven. Grote bedrijven kunnen professionele partners worden die aanspreekbaar zijn voor een integrale inrichting van een groot gebied. De mogelijkheid om met een kleiner aantal partijen afspraken te maken kan een voordeel zijn voor de integratie van natuur en landschap. Ook heeft het megabedrijf de omvang om specialistische kennis of apparatuur op het gebied van natuur en landschap te kunnen inzetten.


5.3.2 Open landschappen

De schaalvergroting en de daarmee gepaard gaande uitstroom van stoppers zorgt voor minder boerenbedrijven. De meeste stoppers zullen de gebouwen veelal intact laten zodat van afname van de bebouwing geen sprake zal zijn. Aangezien de meeste provincies terughoudend zijn voor wat betreft complete nieuwvestiging van agrarische bedrijven, zal schaalvergroting meestal vanuit bestaande locaties plaatsvinden.

Door vergroting van de gebouwen en erven van de blijvers ontstaat een ander spel van zichtlijnen. Open landschappen zijn kwetsbaar voor nieuwe bebouwing en beplanting omdat deze van grote afstand zichtbaar is en omdat zichtlijnen in het landschap erdoor kunnen worden geblokkeerd. Aangezien nieuwbouw meestal zal aansluiten bij bestaande bebouwing en bij de grondgebonden landbouw sprake is van binding met het land, zal vergroting van het erf en de gebouwen vaak gerelateerd zijn aan vergroting van de totale oppervlakte grond die bij het bedrijf hoort. Weliswaar zal daardoor sprake zijn van enige verdichting, maar het landschappelijk effect daarvan is, mits voorzien van goede erfbeplanting, beperkt.

Nieuwvestiging en uitbreiding van niet-grondgebonden vormen van landbouw kunnen landschappelijk grote invloed hebben. Met name voor wat betreft de uitbreiding van glastuinbouw en intensieve veehouderij. Voor de intensieve veehouderij geldt net als voor veel andere sectoren dat het aantal bedrijven sterk afneemt en dat schaalvergroting met name plaatsvindt bij bestaande locaties. Grote landschappelijke impact is daarvan niet te verwachten, temeer daar uitbreiding vaak in relatief besloten landschappen plaatsvindt. Uitbreiding van intensieve veehouderij en glastuinbouw in open landschappen moet gepaard gaan met een goede inpassing van vestigingen en een goede vormgeving van nieuwe gebouwen.

De schaalvergroting in het algemeen en de uitgroei tot megabedrijven in het bijzonder leidt in de toekomst tot verdere verandering van het landschap. Schaalvergroting is niet de enige factor die de dynamiek van het landschap beweegt. Dat is veeleer een samenspel van de fysieke ruimte ter plaatse, schaalvergroting en intensivering/extensivering van de land-



bouwsector, de cultuur van de boeren en burgers ter plaatse en de ontwikkelingen van andere functies. Veranderingen in het landschap vormen een dynamiek van alle tijden. Wel zullen de kenmerkende aspecten en verschillen van het landschap behouden moeten blijven, want juist die diversiteit op korte afstand van elkaar maakt het Nederlandse landschap uniek. Voor provincies en gemeenten is het de beleidsopgave aan te geven op welke locatie welke veranderingen mogelijk zijn.

6 Conclusies en aanbevelingen

6.1 Conclusies

6.1.1 Algemeen

De afgelopen jaren heeft zich in de land- en tuinbouw in ons land een forse schaalvergroting voorgedaan, waarbij de verschillen lijken toe te nemen. In 1994 had eenderde deel van de agrarische bedrijven een aandeel in de productiecapaciteit van ongeveer 70%. Sindsdien is het aandeel van deze bedrijven in de productiecapaciteit toegenomen tot bijna 80%. In dit proces heeft een aantal ondernemers hun bedrijf zodanig uitgebreid dat ze tot de megabedrijven kunnen worden gerekend. In dit advies is de ondergrens van deze bedrijven gelegd bij 500 nge, ongeveer zes keer de omvang van het gemiddelde van de land- en tuinbouwbedrijven in Nederland.

Het aantal megabedrijven in de land- en tuinbouw is tussen 1994 en 2004 bijna verdrievoudigd en het aandeel in de productiecapaciteit is meer dan verdrievoudigd. Toch hebben megabedrijven, met uitzondering van de glastuinbouw, nog steeds een bescheiden aandeel in zowel het totaal aantal agrarische bedrijven (1,6%) als in de totale productiecapaciteit (17%). In de akkerbouw en veehouderij blijft het aandeel van megabedrijven in het totale aantal bedrijven beperkt tot slechts enkele tienden van procenten; hun aandeel in de productiecapaciteit bedraagt 0,5% voor de melkveehouderij en 4% voor de akkerbouw.

De (glas)tuinbouw vertoont een geheel ander beeld. Deze sector is het meest grootschalig – het gemiddelde glastuinbouwbedrijf is qua economische omvang bijna vier maal zo groot als de andere agrarische bedrijven – en het aandeel van bedrijven met meer dan 500 nge is er met 12% van het aantal en 44% van de productiecapaciteit veruit het hoogst van alle sectoren.

In de intensieve veehouderij is het aandeel van de megabedrijven duidelijk hoger dan in de grondgebonden sectoren, maar met een half procent van de bedrijven en 5% van de productie is het wel veel lager dan in de glastuinbouw.

De raad constateert dan ook, dat met uitzondering van de glastuinbouw, het aandeel van megabedrijven in agrarisch Nederland beperkt is, zowel in aantal als in productieomvang.

Uitgaande van de in dit advies gehanteerde afbakening zijn Nederlandse megabedrijven overigens klein vergeleken met megabedrijven elders in Europa, de Verenigde Staten en Australië, waar deze bedrijven zowel qua aantal als qua aandeel in de totale productiecapaciteit belangrijker zijn.

6.1.2 Kenmerken van megabedrijven

Met zijn economische omvang en betekenis vertoont het Nederlandse megabedrijf alle kenmerken van het Nederlandse midden- en kleinbedrijf. Dit type onderneming weet de sterke kanten van het gezins-/familiebedrijf

en de voordelen van grootschaligheid met elkaar te combineren en te verwaarden. In het algemeen zijn het familiebedrijven met personeel, waarbij de ondernemer de opvolging door kinderen ziet als een belangrijk doel.

Megabedrijven zijn enerzijds weliswaar buitenbeentje én boegbeeld maar anderzijds ook een 'gewoon' onderdeel van de bedrijfsstructuur in agrarisch Nederland. Zowel het megabedrijf als het kleinere gezinsbedrijf speelt in agrarisch Nederland een belangrijke innovatieve rol. Kenmerk van het megabedrijf is de kapitaalintensieve productievorm en innovatie in de vorm van technologische vernieuwingen en verbetering van het management. Het kleinere gezinsbedrijf is meer arbeidsintensief en is vooral innovatief in het zoeken naar nieuwe producten, nieuwe teeltwijzen en nieuwe afzetmarkten.

Binnen de structuur van agrarische bedrijven onderscheidt de megaondernemer zich door zijn specifieke overtuiging van de noodzaak van groei voor het eigen bedrijf, het streven zelf de andere schakels in de keten te beheersen, het zelf ontwikkelen van kennis, het kunnen én willen aansturen van eigen personeel en eigen vormen van verbreding. Vergeleken met het gemiddelde gezinsbedrijf is de arbeidsproductiviteit van megabedrijven ongeveer twee maal zo groot. Ook op andere punten onderscheiden de megaondernemers zich, bijvoorbeeld in de wijze waarop zij bedreigingen in kansen weten om te zetten. Dit type kenmerken acht de raad echter niet specifiek voor het megabedrijf maar in het algemeen eigenschappen van 'koplopers' van agrarische bedrijven.

Ook ondernemers van megabedrijven geven blijk van betrokkenheid bij het product en het productieproces en van genegenheid voor de dieren. Op het gebied van landschappelijke aspecten heeft het megabedrijf vergeleken met het gemiddelde gezinsbedrijf een aantal nadelen. Zo heeft de gangbare wijze van bedrijfsvoering op megamelkveebedrijven als consequentie dat de koe uit de wei verdwijnt. Binnen de niet-grondgebonden sectoren kunnen de voor de bedrijfsvoering benodigde grote bedrijfsgebouwen spanningen oproepen met het omliggend landschap, met name in kleinschaliger landschappelijke structuren.

6.1.3 Stimulerende krachten en remmende factoren

Het megabedrijf heeft op het gebied van de bedrijfsvoering een aantal voordelen ten opzichte van het gemiddelde agrarisch bedrijf. Er is sprake van een betere beheers- en stuurbaarheid van productieprocessen, waarbij de voortschrijdende automatisering vaak een belangrijke rol speelt. Bovendien is er meer specialisatie in arbeidstaken mogelijk. Zowel megabedrijven in de glastuinbouw en de intensieve veehouderij als in de melkveehouderij spelen in op de wenselijkheid van vergroting van de stuurbaarheid van bedrijfsprocessen.

In het algemeen is er een sterk positief verband tussen bedrijfsomvang en de productie per arbeidskracht, waardoor de arbeidskosten per eenheid product op het megabedrijf lager zijn dan op het gemiddelde agrarisch bedrijf. De rentabiliteit is mede daardoor in het algemeen beter en de hogere arbeidsproductiviteit maakt dat het inkomen van de ondernemer van het megabedrijf gemiddeld aanzienlijk hoger is.

In de verschillende schakels in de keten zoals toelevering, verwerking, handel en retail is schaalvergroting en internationalisering de blijvende trend. Zo gaat bij de supermarktorganisaties het proces van opschaling onverminderd door. Dit vereist een uniforme en betrouwbare wijze van werken met zo weinig mogelijk toeleveranciers. Het in deze situatie bij elkaar brengen van ketenpartijen levert extra winst en toegevoegde waarde op.

Tegenover stimulerende krachten als makkelijk over te nemen beheersbare en stuurbare productieprocessen en de grote vraag naar uniforme producten, staan factoren die de opkomst van het megabedrijf vertragen, zoals de beschikbaarheid van goedkope arbeid. In de grondgebonden landbouw gaat het vooral om de beperkte beschikbaarheid en de hoge prijs van grond. Ook het nieuwe stelsel van bedrijfstoelagen kan belemmerend werken, omdat bij dat deel van het inkomen schaalvoordelen afwezig zijn.

De hoge grond- en quotumprijzen leiden bij bedrijven in de land- en tuinbouw tot een groot verschil tussen rendementswaarde en marktwaarde. Dit maakt bedrijfsovername in veel gevallen tot een gecompliceerde aangelegenheid. Vergelijken bij de meeste andere gezinsbedrijven is bij megabedrijven de eigendomssituatie veelal zakelijk geregeld, bijvoorbeeld in de vorm van een rechtspersoon met aandelen. In dat geval koopt de opvolger niet het gehele bedrijf, maar neemt deze het aandeel over van de uittredende ondernemer. Dat laatste kan via een formule worden uitgesmeerd over een reeks van jaren. Deze situatie kan de overname van een megabedrijf vergemakkelijken. Ook zullen bedrijfs- en privé-kapitaal op een megabedrijf minder door elkaar lopen dan bij de andere gezinsbedrijven.

De zakelijker situatie bij een megabedrijf kan echter ook een belemmering vormen voor opvolging, aangezien andere aandeelhouders zich met de bedrijfsvoering gaan bemoeien. Megabedrijven die bestaan uit samenwerkingsverbanden tussen bedrijven kennen specifieke problemen bij bedrijfsovername. De praktijk wijst uit dat samenwerking bij generatiewisseling niet automatisch wordt voortgezet.

Voor de continuïteit is het dan ook gewenst de toekomstige bedrijfsovername al te regelen op het moment dat de onderneming op het punt staat door te groeien. Indien ondernemers gezamenlijk tot een megabedrijf willen uitgroeien, zullen de verschillende partners bij de start van het proces van samenwerking zorgvuldig moeten nagaan of de deelnemers in de maatschap goed bij elkaar passen en er voldoende vertrouwen aanwezig is.

6.1.4 Perspectieven

Economische ontwikkelingen op mondiaal, Europees en nationaal niveau stellen aan het agrocluster steeds hogere eisen op het gebied van efficiency, kwaliteit, marketing en innovatie. Hierdoor zal de bedrijfsstructuur in de land- en tuinbouw verder veranderen, enerzijds naar een grootschalige, anderzijds naar een kleinschalige of verbrede landbouw. Binnen dit brede scala zullen ook megabedrijven een plaats hebben, samengesteld uit een bedrijf of als combinatie van een aantal bedrijven. De raad ziet

in ons land weliswaar perspectieven voor megabedrijven, maar verwacht niet dat de onmiskenbare trend naar schaalvergroting zal leiden tot een brede ontwikkeling van dergelijke bedrijven.

Het aandeel van megabedrijven in zowel omvang als aantal in Nederland neemt weliswaar toe, maar deze toename is, met uitzondering van de glastuinbouw, zeer beperkt en bij deze bedrijfsvorm blijft de gezins- en familiestructuur dominant. Binnen de glastuinbouw verwacht de raad wel een verdere toename van megabedrijven, zowel in omvang als aantal. Het gaat hierbij vooral om ondernemers in de Greenports Westland, Oostland, Aalsmeer en omgeving, de zuidwest-as en elders in ons land waar concentraties van glastuinbouwvestigingen mogelijk zijn.

De raad onderkent dat megabedrijven een belemmering kunnen vormen voor de groei en ontwikkeling van kleinere bedrijven. Veel boeren op het platteland zullen het zo ervaren. Bedrijven beconcurreren elkaar op de markt voor productiemiddelen als quota en grond en om milieugebruiksruimte in de vorm van bijvoorbeeld mestrechten. Maar mede door het geringe aantal megabedrijven ondervinden de overige gezinsbedrijven nu en in de toekomst vooral concurrentie van elkaar.

Op megabedrijven is de arbeidsproductiviteit globaal ongeveer twee maal zo groot is als op het gemiddelde gezinsbedrijf. Dat betekent bij een structuur van louter megabedrijven dat voor dezelfde productie slechts half zoveel arbeidskrachten nodig zouden zijn als bij een structuur van uitsluitend gezinsbedrijven exclusief de megabedrijven. Voor de totale werkgelegenheid op het platteland zal dat echter niet veel uitmaken, want ook al op dit moment draagt de primaire sector slechts in geringe mate bij aan de werkgelegenheid in het landelijk gebied. De raad acht het niet zinvol om de agrarische werkgelegenheid te beschermen door beperkingen op te leggen aan de bedrijfsomvang. Een dergelijk beleid zal averechts werken doordat dit de concurrentiekracht van de sector aantast.

6.1.5 Schaalvergroting krijgt Europese dimensies

Uit de voor dit advies opgestelde analyses blijkt dat de Nederlandse land- en tuinbouw steeds meer Europese dimensies krijgt. Megabedrijven zoeken hun expansie in andere delen van Europa, onder meer vanwege verschillen in grondprijzen, arbeidsloon en klimaat. Toch behouden ondernemers veelal hun vestigingen in Nederland omdat deze in veel gevallen financieel sterker zijn dan de buitenlandse vestigingen. Dat kan worden gezien als een duidelijk teken van de ondernemingslust die nog steeds volop aanwezig is in de agrarische bedrijfstak. Ook als megabedrijven in Nederland alleen maar hun hoofdzetel zouden hebben, dan nog zijn dergelijke bedrijven door hun innovatiedrang van betekenis voor de Nederlandse landbouw. Met de aanwezigheid van een megabedrijf in de onmiddellijke nabijheid kunnen andere ondernemers hun voordeel doen.

Aan de andere kant brengt de schaalvergroting ook mee dat de arbeidsmarkt in de groene hoek Europese trekken krijgt. Dat betekent Polen in de kassen en op de velden en straks mogelijk ook Roemenen en Bulgaren.

De ontwikkeling verschilt per bedrijfstype en is gebiedsafhankelijk. Hierbij dient de overheid op een verantwoorde wijze te regelen wat er geregeld moet worden.

Een groot deel van de drijvende krachten achter schaalvergroting is voor alle regio's gelijk, maar de Ausgangssituatie verschilt per gebied. Zo is in bepaalde landbouwgebieden een doorgroei naar een grotere schaal gemakkelijker dan in gebieden met een kleinschalige structuur. Ook de grondprijzen verschillen, waarbij bedrijfsvergroting door grondverwerving gemakkelijker is in gebieden met lage grondprijzen. Ten slotte verschillen onderdelen van het milieubeleid en het ruimtelijke ordeningsbeleid per gebied en per locatie en zullen overheden bij de toepassing van dit beleid met grondgebonden sectoren anders omgaan dan met intensieve sectoren.

Gezien de verschillen in Ausgangssituatie en in randvoorwaarden van het beleid verwacht de raad dat met name bij grondgebonden bedrijven ten noorden van de lijn Alkmaar-Zwolle, ten zuidwesten van de lijn Rotterdam-Breda en in de Flevopolders een aantal bedrijven tot megabedrijf zal uitgroeien. In de melkveehouderij is daarbij een ontwikkeling denkbaar tot bedrijven van 1.500-2.000 koeien. Ook in kleinschaliger landschappen is het in de toekomst mogelijk dat een aantal rundveehouders tot een megabedrijf uitgroeit. Een aantal melkveehouders groeit uit tot een megabedrijf door intensieve samenwerking met andere melkveebedrijven op het gebied van arbeid, machines en grond. Voor de sector intensieve veehouderij zal in die gebieden waar uitbreiding van bedrijven is toegestaan een aantal bestaande bedrijven naar verwachting uitgroeien tot een megabedrijf.

6.2 Aanbevelingen

6.2.1 Ruimte voor megabedrijven én gezinsbedrijven

De invloed die agrarische bedrijven in al hun verscheidenheid hebben op het landschap, de natuur, het water, de lucht of het dierwelzijn komt niet zozeer voort uit het verschil tussen gezins- of megabedrijf, maar wordt vooral bepaald door de bedrijfsvoering. De raad adviseert dan ook om geen bedrijfsgroottepolitiek te voeren. Rijk, provincies en gemeenten moeten geen keuze maken tussen óf het gezinsbedrijf óf het megabedrijf maar de verschillende soorten bedrijven ontwikkelingsruimte bieden, mits zij maatschappelijk verantwoord functioneren.

De samenleving vraagt én maatschappelijk verantwoorde voedselproductie én beheer van het landelijk gebied die beide voldoen aan milieu-, veiligheids- en omgevingseisen. Alle agrarische bedrijven zullen dan ook moeten voldoen aan de principes van de *economy of care*. Uitgangspunt daarbij is dat sociale, ecologische en economische aspecten evenwichtig en in samenhang tot hun recht komen, vooral als die belangrijke dragers zijn van het platteland. Juist een geïntegreerde aanpak van deze drie duurzaamheidsaspecten biedt kansen voor het ontwikkelen van een toekomstperspectief voor de Nederlandse landbouw. Willen agrarische

bedrijven dan ook voor ontwikkelingsruimte in aanmerking komen, dan dienen zij aan deze onderscheiden principes van duurzaamheid te voldoen.

Voor de verdere bedrijfsontwikkeling is de werking van de markt van groot belang, maar die kan niet allesbepalend zijn. Het landelijk gebied levert ook collectieve goederen die bescherming behoeven. Naast agrarische bedrijven hebben andere participanten toegang tot dit gebied en ontplooiën zij activiteiten op het gebied van wonen, werken, recreatie en natuur. Deze activiteiten hebben de nodige verandering van omgeving en van het landschap tot gevolg, veranderingen die door het verschil in perceptie in de samenleving en door verschillen in maatschappelijke acceptatie spanningen kunnen oproepen.

In dit spanningsveld heeft de overheid tot taak om vanuit een maatschappelijk gewenst lange termijnperspectief zorg te dragen voor de bescherming van collectieve goederen tegen de ongewenste effecten van de tucht van de markt. Zowel Rijk, provincie als gemeenten dienen duidelijke randvoorwaarden te formuleren die de kwaliteit van ruimte, milieu en natuur en landschap garanderen. Deze randvoorwaarden moeten leiden tot duidelijke regelgeving inzake dierwelzijn, natuur, landschap, ruimte en milieu en tot een consistent beleid ter ondersteuning en bevordering van de doelen met betrekking tot de kwaliteit van het landelijk gebied.

Een belangrijk deel van het bestaansrecht van de landbouw ligt verscholen in het leggen van verbindingen: tussen landbouw en samenleving, tussen platteland en stad, tussen ondernemers en burgers en tussen producent en consument. Het zijn deze verbindingen waaraan agrarische bedrijven een *license to produce* ontleen. Discussies over het verdwijnen van koeien uit de wei wijzen erop, dat bezwaren in de samenleving tegen het megabedrijf deels zijn gericht op het onvoldoende zichtbaar zijn van deze verbindingen.

Gezien de waardering die in de samenleving bestaat voor een goede verbinding tussen landbouw en samenleving, tussen platteland en stad en tussen ondernemer en burger/consument adviseert de raad Rijk, provincie en gemeenten op deze waardering in te spelen door het nemen van maatregelen die deze verbinding versterken. Deze maatregelen kunnen onderdeel vormen van een pakket groene diensten, geleverd door o.a. agrarische bedrijven en ingezet door overheden, om waar nodig de kwaliteit van het landelijk gebied verder te ontwikkelen.

Het draagvlak in de samenleving voor de land- en tuinbouw hangt in belangrijke mate samen met de mate waarin bedrijven bovengenoemde verbindingen weten te leggen. De raad adviseert de sector deze verbindingen waar nodig te versterken. In dit verband ondersteunt de raad de versterking van het ondernemerschap, op basis van een gezamenlijke verantwoordelijkheid van bedrijfsleven, onderwijsinstellingen en overheid.

6.2.2 Zorgvuldige afweging op regionaal niveau

De doelen met betrekking tot behoud en bevordering van de kwaliteit van het landelijk gebied kunnen in bepaalde gebieden leiden tot bezwaren tegen de vestiging van een megabedrijf. Voor een deel zijn het bezwaren van landschappelijke en ruimtelijke aard en voor een deel bezwaren die samenhangen met de milieu- en verkeersbelasting.

Situering van een megabedrijf kan specifieke logistieke problemen met zich meebrengen, zoals een toename van verkeer en zwaardere en bredere voertuigen op smalle plattelandswegen. De vestiging van een omvangrijk varkens- of pluimveehouderijbedrijf kan door de uitstoot van geur en ammoniak een zware milieubelasting vormen voor de directe omgeving en gevoelige natuurgebieden. Omvangrijke gebouwen ten behoeve van grote grondgebonden veehouderijen of akkerbouwbedrijven en de voor de bedrijfsvoering benodigde rationalisering van percelen kunnen in strijd zijn met het karakter van het omringende kleinschalige landschap. De vestiging van een grootschalig kascomplex kan negatieve invloed hebben op het landschap.

De raad onderkent deze bezwaren, maar meent niet dat er aanleiding is om het wettelijk en bestuurlijk instrumentarium uit te breiden met bedrijfsgroottebeperkingen. Het is vooral van belang hoe Rijk, provincie en gemeenten de randvoorwaarden op het gebied van ruimtelijke ordening, verkeer, milieu en natuur en landschap toepassen en hoe de ruimtelijke en landschappelijke inpassing plaatsvindt. Bij het toepassen van die randvoorwaarden zal blijken dat de mogelijkheid van vestiging van een megabedrijf per gebied en per bedrijfstype verschilt. Terwijl het ene gebied veel vestigingsmogelijkheden biedt, bestaan in een ander gebied overwegende bezwaren. In de Nationale Landschappen of in andere gebieden met waarden van natuur en landschap zullen bepaalde typen megabedrijven vanwege hun grote gebouwen of kassen niet acceptabel zijn.

De vestiging van één of meerdere megabedrijven roept veelal vraagstukken op die qua omvang en complexiteit het lokale niveau overstijgen en van overheden een zorgvuldige afweging vragen van landschappelijke en ruimtelijke aspecten. Met het oog hierop is het gewenst, dat de besluitvorming over het al dan niet toelaten van megabedrijven op regionaal niveau plaatsvindt met een belangrijke rol voor de provincie. De raad sluit hierbij aan op de mogelijkheid die de provincie in de nieuwe Wro krijgt om algemene regels te stellen voor de plannen van lagere overheden en, indien nodig, het geven van een aanwijzing. Daarnaast krijgt de provincie in de nieuwe Wet ruimtelijke ordening (Wro) de bevoegdheid om voor een project van provinciaal belang zelf een projectbesluit te nemen, een bestemmingsplan vast te stellen en de uitvoering van het project te coördineren. In plaats van het streekplan krijgt de provincie een structuurvisie ter invulling van het provinciale beleid, en in samenhang daarmee de reeds genoemde instrumenten.

Gezien de knelpunten die vestiging en uitbreiding van megabedrijven in het landelijk gebied met zich mee kunnen brengen, acht de raad het gewenst dat overheden zich buigen over de wijze waarop zij in de

toekomst zorg kunnen dragen voor de ruimtelijke en landschappelijke inpassing van het megabedrijf en voor een verantwoord handhavingsbeleid. Op lokaal niveau spelen onderwerpen als de voor een megabedrijf benodigde ruimte op het bouwblok, de vormgeving van gebouwen, het ontwerp van erf en stal, de landschappelijke inpassing en de handhaafbaarheid van het vergunningenbeleid. Op regionaal niveau gaat het om de locatiekeuze van megabedrijven. Hierbij spelen aspecten als de vereiste zonering rondom natuurgebieden, de gewenste omvang van milieucirkels, de bij het bedrijf passende logistiek en de wijze van handhaven of ontwikkelen van cultuurlandschappelijke patronen. Voorts meent de raad dat onderzoek gewenst is naar mogelijkheden van grootschalig boeren in kleinschalige landschappen door middel van samenwerkende bedrijven. In dit kader ondersteunt de raad onderzoeken en pilots zoals 'melkveehouderij op schaal' en *Cowmunity*.

Bijlage 1

Adviesaanvraag

Gezinsbedrijf versus megabedrijf

In de landbouw zien we al vele tientallen jaren een sterke tendens in de richting van schaalvergroting. De laatste jaren heeft de afname van het aantal bedrijven zich versneld en dit leidt bij velen tot zorg of we wel landbouw in Nederland houden. Aan het proces dat leidt tot het groter worden van bedrijven liggen sterke economische krachten ten grondslag: de schaalvoordelen van bedrijfsvergroting zijn aanmerkelijk en op veel markten wordt geconcurrereerd op kostprijs, ook als het gaat om niche-markten. De leef- en werkomstandigheden op grotere bedrijven zijn ook beter in die zin dat de boer niet 7 dagen in de week hoeft te werken. Voor jongeren kan dit een stimulans zijn om een toekomst in de agrarische sector te ambiëren.

Op dit moment vormt het gezinsbedrijf nog de meest voorkomende vorm van bedrijfsorganisatie, met name in de grondgebonden sectoren, en het karakter van het landschap wordt nog bepaald door de traditionele structuur van het agrarische gezinsbedrijf. Gezien de sterke economische krachten is de vraag hoe lang dit nog zo zal blijven en onder welke condities dit zo kan blijven. Het is ook de vraag in hoeverre het uit landschappelijk oogpunt gewenst is dat het landschap gekarakteriseerd wordt door de relatief kleinschalige gezinsbedrijven of dat een grootschaliger structuur uit het oogpunt van de functies die de samenleving aan het landschap wil geven misschien ook voordelen biedt. In deze context moet bij 'gezinsbedrijf' ook gekeken worden naar relatief kleinschalige bedrijven, met een bedrijfsstrategie gericht op lage kosten en extensief grondgebruik.

Vragen die aan de orde komen zijn onder andere:

- Welke structuur van agrarische bedrijven is uit economisch oogpunt op de langere termijn te verwachten in de grondgebonden sectoren in de Nederlandse landbouw: moeten we denken aan een structuur van gezinsbedrijven of aan een structuur van megabedrijven? Geldt dit voor heel Nederland of zijn er regionale verschillen aan te geven?
- Welke voor- en nadelen zijn er uit het oogpunt van landschap verbonden aan een structuur van landbouwbedrijven van gezinsbedrijven in vergelijking met een structuur van megabedrijven?
- Welke waarden leven er bij de bevolking: hoe waardeert de bevolking het landschap en in hoeverre gaat hier een sturende werking van uit?

- Is er ook voldoende kwaliteit van landschap te realiseren met een structuur van megabedrijven. En als het huidige landschap verkozen wordt boven een grootschaliger structuur is er dan ook voldoende draagvlak onder de bevolking om het behoud van het kleinschaliger landschap op de lange termijn te financieren?
- Welke invloed hebben juridische, fiscale, financiële en sociaal-psychologische aspecten in dit complexe keuzetraject?
- In hoeverre spelen bovenstaande problemen ook in de niet-grondgebonden landbouw?

Bijlage 2

Totstandkoming van het advies

Voor de voorbereiding van dit advies heeft de Raad voor het Landelijk Gebied een werkgroep met raadsleden ingesteld, aangevuld met externe deskundigen van Wageningen UR (LEI en Alterra), RU Groningen en ABAB accountants. Deze deskundigen hebben gedetailleerde informatie aangeleverd over de positie en achtergronden van megabedrijven in agrarisch Nederland. In aanvulling hierop zijn bedrijfsbezoeken gebracht, waarvoor enkele 'pareltjes' binnen de agrarische sector zijn geselecteerd (zie bijlage 5). Ook zijn consultatiegesprekken gevoerd met ondernemers en bestuurders, waaronder die van het Noordelijk Landbouwberaad. In de beginfase hebben drie stagiaires van Hogeschool Larenstein als afstudeeropdracht een verkennende studie verricht.

Samenstelling werkgroep

De voorbereiding van het advies was in handen van een werkgroep bestaande uit:

Raadsleden

H.J. Silvis, voorzitter van de werkgroep
G. J. Borger
J.T.G.M. Koolen
M.D.A.M. van der Laan
G.W. van Montfrans
F.C. Prillewitz

De raad heeft dit advies geaccordeerd in de vergadering van oktober 2005. De samenstelling van de raad is daarna gewijzigd. Op 19 januari 2006 is de nieuwe raad geïnstalleerd.

Externe deskundigen

C. van Bruchem, LEI, Wageningen UR
T. Hermans, Alterra, Wageningen UR
H.B. van den Kerkhof, ABAB accountants, belastingadviseurs, juristen
D. Strijker, hoogleraar Plattelandsontwikkeling Faculteit der Ruimtelijke Wetenschappen, Rijksuniversiteit Groningen

Bureau van de raad

P. Levelink, projectleider

Stagiares Hogeschool Larenstein, Deventer

P. Veldhorst

A. Vogelzang

A. Wind

De verkennende studie en afstudeeropdracht: 'Knuffelkoe en polderpieper', over de spanning tussen de productieve en consumptieve functie van het platteland (juni 2005) is beschikbaar via de website van de RLG www.rlg.nl

Deelnemers consultatiegesprekken

R. van Bakel en P. Berkhout, mede-eigenaar, respectievelijk medewerker melkveehouderijbedrijf

M. en E. van de Bilt, eigenaren vlasbedrijf

Fam. L.H.Th.M. Breukers, eigenaar akkerbouwbedrijf

K. Buist, eigenaar vleesveehouderijbedrijf,

Eigenaar van een varkenshouderij in Limburg

P. Galema, adviseur studiegroep Morgen

J.M. Gresnigt, eigenaar glastuinbouwbedrijf

J.P. van Hoven, directeur akkerbouwbedrijf,

Leden van het Noordelijk Landbouwberaad

J. van den Oever, eigenaar boomkwekerij

E. van der Schans, eigenaar melkveehouderijbedrijf

M. Teeuwen, eigenaar aspergekwekerij

J. Vos, bedrijfsleider Koepon

Bijlage 3

Kengetallen van land- en tuinbouwbedrijven in Nederland naar omvang en type, 2004

Omvang in nge:	Klein <70	Modaal 70-200	Groot 200-500	Mega > 500	Alle
Akkerbouwbedrijven					
aantal bedrijven	9.210	2.996	388	34	12.628
idem, %	72,9	23,7	3,1	0,3	100
Aandelen (%) in:					
-productiecapaciteit (nge)	32,4	48,4	15,2	4,0	100
-in areaal	37,8	45,5	13,1	3,6	100
-in arbeidsvolume (AJE)	56,9	34,2	7,6	1,4	100
nge per bedrijf	24	111	269	802	54
ha per bedrijf	20	73	162	514	38
AJE per bedrijf	1,1	1,9	3,3	6,9	1,4
nge per AJE	22,9	56,9	80,9	116,1	40,2
nge per ha	1,22	1,52	1,66	1,56	1,43
Opengrondtuinbouwbedrijven					
aantal bedrijven	4.772	2.533	907	360	8.572
idem, %	55,7	29,5	10,6	4,2	100
Aandelen (%) in:					
-productiecapaciteit (nge)	14,5	28,0	26,9	30,6	100
-in areaal	20,4	32,8	23,7	23,0	100
-in arbeidsvolume (AJE)	30,8	34,1	21,3	13,9	100
nge per bedrijf	32	116	310	887	122
ha per bedrijf	4	12	24	59	11
AJE per bedrijf	1,8	3,8	6,5	10,7	3,3
nge per AJE	17,6	30,8	47,5	82,6	37,5
nge per ha	8,1	9,7	12,9	15,1	11,4
Glastuinbouw- en champignonbedrijven					
aantal bedrijven	1.495	2.415	1.984	851	6.745
idem, %	22,2	35,8	29,4	12,6	100
Aandelen (%) in:					
-productiecapaciteit (nge)	3,3	17,7	35,1	43,9	100
-in areaal	9,1	23,7	32,2	35,0	100
-in arbeidsvolume (AJE)	7,8	23,9	36,0	32,3	100
nge per bedrijf	39	130	312	909	261
ha per bedrijf	0,9	1,4	2,3	5,8	2,1
AJE per bedrijf	2,1	4,0	7,4	15,4	6,0
nge per AJE	18,2	32,2	42,4	59,0	43,4
nge per ha	45,3	93,2	136,2	156,2	124,7

Omvang in nge:	Klein <70	Modaal 70-200	Groot 200-500	Mega > 500	Alle
Melkveebedrijven					
aantal bedrijven	7.102	14.334	830	13	22.279
idem, %	31,9	64,3	3,7	0,1	100
Aandelen (%) in:					
-productiecapaciteit (nge)	15,1	74,4	10,0	0,5	100
-in areaal	16,7	73,6	9,2	0,4	100
-in arbeidsvolume (AJE)	25,3	68,4	6,1	0,2	100
nge per bedrijf	45	111	258	754	96
ha per bedrijf	20	44	96	245	38
AJE per bedrijf	1,5	2,0	3,1	6,7	1,9
nge per AJE	30,0	54,7	82,3	112,7	50,2
nge per ha	2,24	2,51	2,70	3,08	2,49
Overige graasdierbedrijven					
aantal bedrijven	17.774	931	102	22	18.829
idem, %	94,4	4,9	0,5	0,1	100
Aandelen (%) in:					
-productiecapaciteit(nge)	64,1	23,2	6,8	5,9	100
-in areaal	72,9	16,0	6,5	4,6	100
-in arbeidsvolume (AJE)	86,8	11,1	1,5	0,6	100
nge per bedrijf	15	106	282	1.139	23
ha per bedrijf	9	39	147	477	12
AJE per bedrijf	0,9	2,2	2,9	4,8	1,0
nge per AJE	16,6	47,1	98,9	238,7	22,5
nge per ha	1,63	2,69	1,92	2,39	1,85
Intensieve veehouderijbedrijven					
aantal bedrijven	3.340	3.202	480	39	7.061
idem, %	47,3	45,3	6,8	0,6	100
Aandelen (%) in:					
-productiecapaciteit (nge)	19,2	55,5	20,3	5,0	100
-in areaal	28,4	56,5	13,8	1,3	100
-in arbeidsvolume (AJE)	34,7	49,6	13,0	2,7	100
nge per bedrijf	37	112	274	833	92
ha per bedrijf	4	9	15	16	7
AJE per bedrijf	1,4	2,1	3,6	9,3	1,9
nge per AJE	27,0	54,5	76,1	89,5	48,7
nge per ha	8,69	12,61	18,88	50,91	12,85

bron: CBS-Landbouwtelling, bewerking LEI

Bijlage 4

Bedrijfsuitkomsten en bedrijfsomvang in de Nederlandse land- en tuinbouw

De tabellen B4.1 – B4.6 bevatten een aantal bedrijfseconomische kengetallen, waarbij de bedrijven zijn ingedeeld naar omvang. Daarbij wordt getracht een beeld te geven van de ‘economie van het megabedrijf’ in vergelijking met andere bedrijven. Voor verschillende bedrijfstypen moest echter een andere, lagere ondergrens voor de ‘megabedrijven’ worden aangehouden dan elders in dit advies. De reden daarvan is dat het Bedrijven-Informatienet (BIN) van het LEI voor de grootste omvangsklasse voor akkerbouw- en veehouderijbedrijven onvoldoende steekproefbedrijven bevat om een betrouwbaar beeld te kunnen leveren. Consequentie hiervan was dat ook de grenzen van andere klassen moesten worden aangepast, om overlap te vermijden. Voor de ‘megabedrijven’ geven de cijfers van deze tabellen dus niet meer dan een indicatie, maar ze bieden wel inzicht in de bedrijfseconomische verschillen tussen de diverse omvangsklassen. In de tabellen die betrekking hebben op tuinbouwbedrijven, wordt wel de gewone indeling gehanteerd; voor deze sector bevat het BIN voldoende grote bedrijven.

De gegevens hebben betrekking op 2003, wat voor de akkerbouwbedrijven een relatief gunstig jaar was, maar voor de varkensbedrijven slechte uitkomsten opleverde. Voor de pluimveehouderij is 2003 nauwelijks een representatief jaar te noemen omdat door de vogelpest een deel van de bedrijven gedurende een groot deel van het jaar gesloten was, terwijl de in productie gebleven (leg-)pluimveebedrijven uitzonderlijk gunstige resultaten behaalden. Bij de beoordeling van de uitkomsten moet hiermee rekening worden gehouden.

De bedrijfsresultaten blijken duidelijk positief gecorreleerd te zijn met de bedrijfsomvang. De verhouding tussen opbrengsten en kosten is gunstiger naarmate de bedrijven groter zijn. Zo loopt deze verhouding voor de akkerbouwbedrijven op van 79% voor de kleine bedrijven tot 101% voor de grootste bedrijven. Overigens zijn in de akkerbouw en de glastuinbouw de verschillen tussen ‘groot’ en ‘mega’ in dit opzicht gering. Bij alle typen, behalve de melkveebedrijven, behalen de megabedrijven een positief resultaat (de totale opbrengsten zijn hoger dan de kosten); de megabedrijven zijn dus ‘winstgevend’. Op de grootste bedrijven in de melkveehouderij worden de kosten echter slechts voor 98% gedekt door de kosten, ondanks het hoge gezinsinkomen uit het bedrijf (tabel B4.4). De verklaring hiervoor is de grote inzet van arbeid in de melkveehouderij en de hoge kosten van vermogen. Deze laatste bedragen op de grootste melkveebedrijven ruim 420 euro per nge, wat twee tot drie maal zo hoog

is als op de andere bedrijfstypen. Het vermogen per nge is op de melkveebedrijven ook veel hoger dan op de andere typen, wat onder meer samenhangt met de hoge waarde van de melkquota.

De relatief gunstige rentabiliteit van de grootste bedrijven vloeit niet voort uit hogere opbrengsten. Integendeel, in de akkerbouw, de intensieve veehouderij, de opengrondstuintbouw en op de gecombineerde bedrijven zijn de opbrengsten per nge lager naarmate de bedrijven groter zijn, en in de melkveehouderij en de glastuintbouw is geen duidelijk verband tussen opbrengsten en bedrijfsomvang te ontdekken. Voor een deel wordt het verschil in opbrengstniveau veroorzaakt door een uiteenlopend bouwplan of productiepakket.

De grote voordelen van schaalgrootte zitten aan de kostenkant en dan met name bij de factor arbeid. Op de grootste akkerbouw- en de glastuintbouwbedrijven liggen de arbeidskosten (berekende en betaalde kosten samen) per nge ongeveer een derde lager dan op de modale bedrijven, op de melkvee-, de intensieve-veehouderij- en de opengrondstuintbouwbedrijven is het verschil ongeveer de helft en op de gecombineerde bedrijven zelfs 60%. De kosten van vermogen per nge zijn globaal gesproken eveneens lager naarmate de bedrijven groter zijn, maar hier is het verband veel minder frappant dan bij arbeid. Deze constatering doen vermoeden dat het schaalvergrotingsproces wordt gestimuleerd door stijgende arbeidskosten en niet wordt afgeremd door hogere kapitaalslasten. Overigens bestaan de kosten van arbeid op de 'megabedrijven' - met de hier gehanteerde ondergrenzen - van alle typen, behalve in de tuintbouw, voor tweederde of meer uit berekende kosten. Dat geeft aan dat het merendeel van de arbeid geleverd wordt door gezinsleden zodat vanuit dat gezichtspunt zelfs deze bedrijven kunnen worden getypeerd als gezinsbedrijf.

Het gezinsinkomen uit bedrijf - het verschil tussen opbrengsten enerzijds en betaalde kosten en afschrijvingen anderzijds - is ook duidelijk hoger naarmate de bedrijven groter zijn. Dit verband doet zich voor bij alle typen, zij het niet in dezelfde mate. Zo is het gezinsinkomen uit bedrijf op de megabedrijven in akkerbouw en opengronds-tuintbouw slechts 2-2,5 maal zo hoog als op de modale bedrijven, maar in de melkveehouderij 5,5 maal. Bedacht dient te worden dat op grotere bedrijven gemiddeld ook meer gezinsarbeidskrachten werkzaam zijn en er dus meer mensen van het gezinsinkomen moeten leven. Zoals aangegeven (zie tabel 3.2) vertoont echter ook het gezinsinkomen per gewerkt uur een positief verband met de bedrijfsomvang. Een tweede kanttekening is dat de spreiding van de gezinsinkomens rondom het gemiddelde in het algemeen toeneemt naarmate de bedrijven groter zijn.

Het gezinsinkomen uit bedrijf als percentage van de omzet van het bedrijf geeft een indicatie van de kwetsbaarheid. Naarmate deze marge smaller is, is de kwetsbaarheid groter. Wat dit betreft is er geen duidelijk verband met de bedrijfsomvang te constateren. In de akkerbouw, de glastuintbouw en de opengrondstuintbouw is deze marge op de megabedrijven kleiner dan op de andere bedrijven, maar in de melkveehouderij, de intensieve-veehouderij en op de gecombineerde bedrijven juist groter. Dit doet

vermoeden dat de ontwikkeling naar megabedrijven niet zal worden afgeremd door een toenemende kwetsbaarheid.

Iets dergelijks geldt voor de verhouding vreemd/eigen vermogen (de solvabiliteit). Weliswaar is deze op de 'megabedrijven' in het algemeen lager dan op de andere bedrijven, maar dat wordt ruimschoots gecompenseerd door de betere rentabiliteit. De betaalde rente per nge is op de 'megabedrijven' in het algemeen lager dan op de kleine en de modale bedrijven. De rentelasten drukken dus niet sterker op de bedrijfsuitkomsten naarmate het bedrijf groter is, integendeel. Overigens is de solvabiliteit van de 'megabedrijven' in de melkveehouderij nauwelijks lager dan van de modale bedrijven en in de intensieve veehouderij zelfs iets hoger.

De inkomsten van neveninkomsten uit arbeid – arbeid buiten het bedrijf; inkomsten uit verbredingsactiviteiten, zoals een camping, vallen wel onder het bedrijfsinkomen - zijn in het algemeen op de kleine bedrijven relatief hoog. Daar is de aanvulling op het bedrijfsinkomen waarschijnlijk het hardst nodig. De modale bedrijven hebben in de regel de kleinste neveninkomsten uit arbeid. Op de 'megabedrijven' wijken deze inkomsten –voorzover een goed beeld valt te geven; zie de noot hieronder - in de meeste gevallen niet veel af van die op de grote bedrijven.

De andere inkomsten van buiten het bedrijf – vooral rente, dividend en (sociale) uitkeringen – vertonen een gevarieerd beeld. Bij sommige bedrijfstypen is een positief verband met de bedrijfsomvang te constateren, bij andere is dit niet het geval.

Het gezinsinkomen uit bedrijf, de neveninkomsten uit arbeid en de andere inkomsten van buiten het bedrijf vormen samen het totale gezinsinkomen. Ook dit vertoont een duidelijk positief verband met de bedrijfsomvang, met dien verstande dat de verschillen verhoudingsgewijs wat kleiner zijn dan bij het inkomen uit bedrijf. Iets dergelijks geldt voor de besparingen – het bedrag dat overblijft nadat uit het totale gezinsinkomen de belastingen, de sociale premies en de privé-uitgaven zijn betaald.

De voorsprong van de 'megabedrijven' – en in wat mindere mate de grote bedrijven – is bij de besparingen in de meeste gevallen vergelijkbaar met die bij het gezinsinkomen. Overigens valt op dat voor verschillende groepen bedrijven de besparingen negatief zijn. Wanneer dat lang duurt komt de continuïteit van de bedrijven in gevaar.

Opmerking bij tabellen B4.1-B4.6:

Slechts voor een deel van de steekproefbedrijven is een volledige financiële administratie aanwezig, dus inclusief neveninkomsten, gezinsuitgaven etc. Om toch aan een voldoende aantal te komen is voor de met een *) gemerkte kengetallen de ondergrens van de 'megabedrijven' in de akkerbouw op 178 nge gesteld, bij de opengrondstuinbouwbedrijven op 391 nge, bij de glastuinbouwbedrijven op 485 nge, bij de melkveebedrijven op 213 nge, bij de intensieve-veehouderijbedrijven op 225 nge, bij de gecombineerde bedrijven op 190 nge.

Tabel B4.1 Akkerbouwbedrijven

omvang in nge	klein	modaal	groot	'mega'	gemiddeld
	< 70	< 150	< 295	> 295	
Aantal steekproefbedrijven	82	57	61	10	210
Oppervlakte cultuurgrond	28,60	73,79	115,00	217,31	51,23
Bedrijfsomvang (nge)	37	106	194	418	75
Resultaten in euro per bedrijf					
Opbrengsten, totaal	104.000	271.500	452.400	921.200	191.800
Betaalde kosten en afschrijving	82.000	207.300	345.400	775.000	149.000
Gezinsinkomen uit bedrijf	22.000	64.200	107.000	146.200	42.800
Idem, in % opbrengsten	21,1	23,7	23,7	15,9	22,3
Totale kosten (incl. berekend)	131.800	279.500	455.800	914.300	211.400
Opbrengsten in % kosten	79	97	99	101	91
Neveninkomsten uit arbeid*)	7.553	4.080	5.569	6.901	6.330
Andere inkomsten buiten bedrijf*)	8.311	2.135	8.818	5.893	6.413
Totaal gezinsinkomen*)	37.864	70.415	121.387	158.994	55.543
Besparingen*)	3.724	29.101	57.553	60.901	14.593
Balanstotaal	799.800	1.530.900	2.699.700	4.675.400	1.218.800
Eigen vermogen in % balanstotaal	79,3	71,4	72,8	63,0	74,5
Berekende arbeid in % van totale arbeid	96	92	87	67	92
Resultaten in euro per nge					
Opbrengsten	2.811	2.561	2.332	2.204	2.557
Arbeidskosten (berekend en betaald)	1.246	653	569	471	800
Berekende kosten vermogen	349	259	241	195	277
Totale kosten	3.562	2.637	2.349	2.187	2.819
Betaalde rente	200	179	166	178	183

Tabel B4.2 Opengrondstuinbouwbedrijven

omvang in nge	klein	modaal	groot	mega	gemiddeld
	< 70	< 200	< 500	> 500	
Aantal steekproefbedrijven	43	75	52	16	186
Oppervlakte cultuurgrond	5,81	13,63	27,71	49,97	12,55
Bedrijfsomvang (nge)	47	117	299	686	121
Resultaten in euro per bedrijf					
Opbrengsten, totaal	147.700	325.600	611.700	1.543.800	306.700
Betaalde kosten en afschrijving	107.800	265.600	538.500	1.415.500	253.200
Gezinsinkomen uit bedrijf	39.900	60.000	73.200	128.300	53.500
Idem in % van opbrengsten	27,0	18,4	12,0	8,3	17,4
Totale kosten (incl. berekend)	189.600	355.500	654.700	1.543.900	343.400
Opbrengsten in % kosten	78	92	93	100	89
Neveninkomsten uit arbeid*)	4.146	5.847	6.439	4.155	5.059
Andere inkomsten buiten bedrijf*)	2.522	3.743	4.226	3.949	3.293
Totaal gezinsinkomen*)	46.568	69.590	83.865	136.404	61.852
Besparingen*)	2.146	18.582	20.025	50.189	12.364
Balanstotaal	390.400	821.000	1.704.200	4.257.000	812.000
Eigen vermogen in % balanstotaal	61,7	61,3	55,2	54,2	58,8
Berekende arbeid in % van totale arbeid	86	67	55	33	69
Resultaten in euro per nge					
Opbrengsten	3.143	2.783	2.046	2.250	2.535
Arbeidskosten (berekend en betaald)	1.996	1.114	678	544	1.058
Berekende kosten vermogen	187	158	128	138	150
Totale kosten	4.034	3.038	2.190	2.251	2.838
Betaalde rente	164	136	114	128	133

Tabel B4.3 Glastuinbouw- en champignonbedrijven

omvang in nge	klein	modaal	groot	mega	gemiddeld
	< 70	< 200	< 500	> 500	
Aantal steekproefbedrijven	25	94	119	55	293
Oppervlakte cultuurgrond	1,79	1,78	3,45	13,73	3,49
Bedrijfsomvang (nge)	47	131	304	683	224
Resultaten in euro per bedrijf					
Opbrengsten, totaal	147.200	373.800	924.300	2.068.000	669.500
Betaalde kosten en afschrijving	121.700	330.200	793.200	1.876.000	588.000
Gezinsinkomen uit bedrijf	25.500	43.600	131.100	192.000	81.500
Idem in % van opbrengsten	17,3	11,7	14,2	9,3	12,2
Totale kosten (incl. berekend)	196.500	418.900	891.900	1.961.700	677.000
Opbrengsten in % kosten	75	89	104	105	99
Neveninkomsten uit arbeid*)	6.512	2.146	4.799	1.858	3.701
Andere inkomsten buiten bedrijf*)	3.031	2.818	-3.346	2.333	522
Totaal gezinsinkomen*)	35.043	48.564	132.553	196.191	85.723
Besparingen*)	-1.724	-3.250	55.429	137.958	25.560
Balanstotaal	333.700	769.300	1.500.500	3.574.100	1.194.900
Eigen vermogen in % balanstotaal	53,7	54,2	46,8	36,3	46,0
Berekende arbeid in % van totale arbeid	84	58	36	19	42
Resultaten in euro per nge					
Opbrengsten	3.132	2.853	3.040	3.028	2.989
Arbeidskosten (berekend en betaald)	1.881	1.131	912	752	951
Berekende kosten vermogen	160	131	114	113	119
Totale kosten	4.181	3.198	2.934	2.872	3.022
Betaalde rente	147	113	120	131	122

Tabel B4.4 Melkveebedrijven

omvang in nge	klein	modaal	groot	'mega'	gemiddeld
	< 70	< 150	< 300	> 300	
Aantal steekproefbedrijven	93	184	90	11	378
Oppervlakte cultuurgrond	21,67	41,43	74,35	126,55	39,79
Bedrijfsomvang (nge)	51	103	186	346	98
Resultaten in euro per bedrijf					
Opbrengsten, totaal	101.400	212.400	371.700	700.500	200.600
Betaalde kosten en afschrijving	85.300	175.300	295.500	494.200	164.000
Gezinsinkomen uit bedrijf	16.100	37.100	76.200	206.300	36.600
Idem in % van opbrengsten	15,9	17,5	20,5	29,5	18,2
Totale kosten (incl. berekend)	162.800	284.300	439.900	714.800	268.300
Opbrengsten in % kosten	62	75	84	98	75
Neveninkomsten uit arbeid*)	6.723	5.217	6.931	16.558	5.877
Andere inkomsten buiten bedrijf*)	5.128	6.768	12.281	11.057	6.901
Totaal gezinsinkomen*)	27.951	49.085	95.412	233.915	49.378
Besparingen*)	-1.076	8.681	47.399	180.287	11.278
Balanstotaal	1.045.900	2.102.900	3.798.500	7.428.100	2.017.900
Eigen vermogen in % balanstotaal	83,8	74,7	73,0	73,6	75,8
Berekende arbeid in % van totale arbeid	100	97	94	91	97
Resultaten in euro per nge					
Opbrengsten	1.988	2.062	1.998	2.025	2.047
Arbeidskosten (berekend en betaald)	1.237	852	629	444	858
Berekende kosten vermogen	435	452	420	422	444
Totale kosten	3.192	2.760	2.365	2.066	2.738
Betaalde rente	147	225	235	188	214

Bron: Bedrijven-Informatienet van het LEI

Tabel B4.5 Intensieve veehouderijbedrijven

omvang in nge	klein	modaal	groot	'mega'	gemiddeld
	< 70	< 150	< 325	> 325	
Aantal steekproefbedrijven	58	77	64	10	209
Oppervlakte cultuurgrond	5,88	8,37	9,57	25,42	7,81
Bedrijfsomvang (nge)	44	99	198	382	98
Resultaten in euro per bedrijf					
Opbrengsten, totaal	176.400	367.400	737.200	1.302.700	367.800
Betaalde kosten en afschrijving	181.700	357.500	700.400	1.120.300	356.700
Gezinsinkomen uit bedrijf	-5.300	9.900	36.800	182.400	11.100
Idem in % van opbrengsten	-3,0	2,7	5,0	14,0	3,0
Totale kosten (incl. berekend)	233.000	427.500	777.400	1.234.100	421.000
Opbrengsten in % kosten	76	86	95	106	87
Neveninkomsten uit arbeid*)	10.120	4.765	5.645	4.502	7.189
Andere inkomsten buiten bedrijf*)	8.649	5.746	13.680	18.847	8.588
Totaal gezinsinkomen*)	13.469	20.411	56.125	205.749	26.877
Besparingen*)	-16.680	-20.508	-805	140.555	-13.397
Balanstotaal	513.300	921.300	1.628.200	2.971.700	908.200
Eigen vermogen in % balanstotaal	39,1	39,9	36,7	40,8	38,7
Berekende arbeid in % van totale arbeid	91	90	67	74	84
Resultaten in euro per nge					
Opbrengsten	4.009	3.711	3.723	3.410	3.753
Arbeidskosten (berekend en betaald)	1.325	800	599	402	803
Berekende kosten vermogen	282	239	215	205	238
Totale kosten	5.295	4.318	3.926	3.231	4.296
Betaalde rente	325	254	230	205	255

Tabel B4.6 Gecombineerde bedrijven

omvang in nge	klein	modaal	groot	'mega'	gemiddeld
	< 70	< 150	< 250	> 250	
Aantal steekproefbedrijven	28	37	23	12	100
Oppervlakte cultuurgrond	17,23	35,60	77,50	114,62	33,81
Bedrijfsomvang (nge)	41	101	188	350	89
Resultaten in euro per bedrijf					
Opbrengsten, totaal	138.900	281.800	457.900	748.900	243.700
Betaalde kosten en afschrijving	125.000	267.400	408.600	638.000	221.000
Gezinsinkomen uit bedrijf	13.900	14.400	49.300	110.900	22.700
Idem in % van opbrengsten	10,0	5,1	10,8	14,8	9,3
Totale kosten (incl. berekend)	184.700	357.300	544.800	750.100	300.300
Opbrengsten in % kosten	75	79	84	100	81
Neveninkomsten uit arbeid*)	8.716	1.412	7.511	8.701	7.019
Andere inkomsten buiten bedrijf*)	8.170	2.909	10.200	15.078	7.003
Totaal gezinsinkomen*)	30.786	18.721	67.011	134.679	36.722
Besparingen*)	6.186	-21.462	14.398	78.349	6.080
Balanstotaal	656.300	1.422.200	2.243.100	3.322.500	1.175.300
Eigen vermogen in % balanstotaal	67,2	61,5	70,1	58,8	64,8
Berekende arbeid in % van totale arbeid	92	91	77	82	88
Resultaten in euro per nge					
Opbrengsten	3.388	2.790	2.436	2.140	2.738
Arbeidskosten (berekend en betaald)	1.536	942	842	377	966
Berekende kosten vermogen	295	279	245	210	263
Totale kosten	4.505	3.538	2.898	2.143	3.374
Betaalde rente	251	247	165	197	219

Bron: Bedrijven-Informatienet van het LEI

Bijlage 5

Enkele megabedrijven in de Nederlandse land- en tuinbouw

Akker- en tuinbouw

1. Koninklijke Maatschap de Wilhelminapolder (Wilhelminadorp)
2. L.H.Th.M. Beukers (Ell)
3. Teboza B.V. (Helden)
4. Van de Bilt Zaden en Vlas B.V. (Sluiskil)
5. M. van den Oever B.V. Boomkwekerijen (Haaren)

Glastuinbouw

6. Seasun B.V. (Kapelle)

Rundveehouderij

7. Vrebamelkvee B.V. (Vredepeel)
8. Koepon (Feerwerd)
9. Den Eelder (Well)
10. K. Buist (Noordlaren)

Intensieve veehouderij

11. Varkenshouderij in Noord-Limburg

1. Koninklijke Maatschap de Wilhelminapolder (Wilhelminadorp)

De Wilhelminapolder, even ten noorden van Goes op Zuid-Beveland, heeft een kadastrale oppervlakte van ruim 1.700 ha. Op ruim 1.300 ha worden de voor het zuidwesten gangbare akkerbouwgewassen geteeld, zoals aardappelen, suikerbieten en granen. Bijzondere aandacht wordt besteed aan de teelt van zaaizaden en pootgoed. Verder is er 36 ha bos en 56 ha weiland in beheer. Apart zijn ook een aantal mosselpercelen van circa 162 ha in de Oosterschelde. De resterende oppervlakte bestaat uit sloten, erven, wegen, water en natuurgebieden, zoals het Schengen.

De inpoldering heeft in het begin van de 19e eeuw plaatsgevonden, op initiatief van een aantal Rotterdamse kooplieden die het gebied in eigendom hadden verworven. Deze kooplieden stichtten de Koninklijke Maatschap de Wilhelminapolder, die er vanaf het prilste begin van de polder heeft geboerd. De huidige maatschap is breed samengesteld en bestaat uit ongeveer 340 maten die totaal 1680 maatschapporties in handen hebben. Het aantal porties per maat varieert van 1 tot 63. De leiding van het bedrijf berust bij de directeur (Jan Paul van Hoven) en een College van gedelegeerden met een voorzitter. Het bedrijf telt 18 medewerkers.

Sinds zijn oprichting is het bedrijf actief op het gebied van de landbouwkundige vernieuwingen. Mede omdat de verwerkers van de landbouwproducten steeds strenger toezien op de kwaliteit, wordt daarop nu veel nadruk gelegd. Ook wordt veel aandacht geschonken aan het milieu, waarvoor een milieuzorgsysteem is ingevoerd.

Het werk in de akkerbouw vindt op onregelmatige tijden plaats. Het bedrijf legt een groot beslag op de eerstverantwoordelijken. De omvang van het bedrijf maakt het moeilijker om voeling met het land te houden. Het vraagt gedrevenheid om overal mee bezig te kunnen zijn. Deze gedrevenheid wordt ook gevraagd van de medewerkers. De schaal-grootte biedt als voordeel dat arbeidstaken kunnen worden verdeeld. Zo heeft de Wilhelminapolder een medewerker die onder meer milieu en landschap tot zijn taakveld mag rekenen. Het bedrijf heeft ook de kracht om te investeren. Een nadeel van de 'vreemde' arbeid is dat die direct moet worden betaald.

Over langere tijd gemeten en vooral dankzij de stijging van de waarde van de grond heeft de onderneming een goede financiële ontwikkeling doorgemaakt. De pijler landbouw en de pijler onroerend goed houden elkaar in stand. Meer dan vroeger wordt de exploitatie van de ruimte in brede zin gezien. Een illustratie hiervan is het Landschapsplan Wilhelminapolder. De zoektocht naar nieuwe wegen en bronnen van inkomsten wordt verbonden met een brede en duurzame ontwikkeling van het landelijk gebied. Nieuwe economische dragers staan ten dienste van het landbouwbedrijf en worden ingezet voor het behoud van natuur- en landschapswaarden.

Om het contact met de burger te bevorderen, organiseert de Wilhelminapolder open dagen. Het bedrijf heeft een eigen website www.kmwp.nl.

2. L.H.Th.M. Breukers (EII)

Het landbouwbedrijf van Breukers heeft in Nederland 170 ha. Daarnaast heeft de familie een bedrijf in Slowakije van 700 ha. Het wordt uitgeoefend als een gezinsbedrijf met seizoenswerkers. De partner doet de administratie, zoals de post en zaken als mestwetgeving. Hiervoor is een maatschap opgericht die werd uitgebreid door toetreding van de zoon en sinds de start in Slowakije ook een neef.

In de jaren zestig was dit een kleinschalig gemengd bedrijf met akkerbouw en varkenshouderij. Midden jaren zeventig werd de bollenteelt lucratief. Aanvankelijk was er 5 ha gladiolenteelt en werkte de partner in het kleuteronderwijs. De gladiolenteelt is vervolgens flink uitgebreid. Eind jaren tachtig werden vooral bollen (gladiolen) en bieten geteeld. Later is het bedrijf ook begonnen met het telen van aardappelen en asperges. Momenteel teelt het bedrijf ook lelies op contractbasis. Vijf jaar geleden zijn de asperges afgestoten en wordt het gewas verhuurd.

Het echtpaar Breukers heeft het bedrijf opgebouwd uit ambitie. Met alleen akkerbouw zou het bedrijf onvoldoende perspectief hebben. De omstandigheden (zandgrond) zijn voor akkerbouw niet optimaal. Door de huidige teeltfrequentie loopt het bedrijf in zijn omgeving tegen grenzen aan. Men kan één tot twee keer op dezelfde grond telen, dan houdt de gladiolenteelt wegens ziekteverspreiding op (de reizende bol-lenkraam).

De gladiolenteelt beslaat ruim 30 ha. Gedeeltelijk worden deze gladiolen in Slowakije geteeld. Met het oog op de toekomst zal de gladiolenteelt steeds meer naar Slowakije ('verse' grond) opschuiven. 20 ha van de gladiolenteelt is vrij, de rest wordt op contractbasis geteeld. Voor de vrije teelt koopt het bedrijf zelf plantmateriaal via een commissionair. Deze bemiddelt en verzorgt ook de afzet (export). Hij is ook betrokken bij de teeltplannen.

Voor de aardappelen zijn er afzetcontracten met de verwerkende industrie.

Als groot bedrijf ervaart men verschillende voordelen, maar ook nadelen. Aan de ene kant staan de grotere efficiëntie en uniformiteit. Voor leveranciers is het bedrijf interessant vanwege grote partijen. Daarnaast is het bedrijf meer partij voor leveranciers van zaai en pootgoed en voor afnemers. Bepaalde werkzaamheden kunnen uitbesteed worden, vakantie is mogelijk. Als nadelen wordt gewezen op de grotere kapitaalsintensiteit: het bedrijf loopt meer risico's en is daardoor kwetsbaar.

Voor het bedrijf lijkt Slowakije meer toekomst te bieden. De bulk van de producten komt daar vandaan. Beslissingen hierover worden overgelaten aan de opvolger(s).

3. Teboza B.V. (Helden)

De Nederlandse familieonderneming Teboza heeft zich volledig gespecialiseerd in de teelt van asperges en aspergeplanten. Het bedrijf levert ongeveer 10% van de Nederlandse aspergemarkt. Het is de grootste teler van asperges en aspergeplanten in ons land. De leiding van het bedrijf is in handen van Math. en Will Teeuwen. Het productieareal in de gemeente Helden bedraagt 100 hectare. Daarnaast heeft Teboza 180 hectare in Tsjechië in erfpacht verworven. In het hoogseizoen werken er ongeveer 120 mensen in Nederland, voor het grootste deel afkomstig uit het buitenland (Griekenland). In Tsjechië werken 350 mensen.

Het Select Plant® keurmerk garandeert dat de geleverde planten zijn geteeld in gezonde grond en vrij van ziekten zijn bevonden. Het resultaat hiervan is minder uitval en een structureel hogere opbrengst. Teboza heeft zo'n 40 jaar ervaring in de aspergeteelt. Bij elk onderdeel van de aspergeteelt kan het bedrijf begeleiden en adviseren. Dat kan per onderdeel afzonderlijk, maar men kan ook het gehele traject verzorgen (*turn key*).

Teboza is een innovatief bedrijf en heeft in Europa een voortrekkersrol bij de veredeling en ontwikkeling van nieuwe soorten en rassen asperges en teeltmethoden. Het is een van de grootste spelers in Europa voor de kweek van aspergeplanten. Daartoe heeft het bedrijf in 2000 een aparte ontwikkelings- en veredelingsafdeling opgezet. Doel is met eigen exclusieve rassen op de markt te komen, die in productie, uiterlijk en smaak verschillen van andere rassen. De voortschrijdende techniek maakt behalve een betere kwaliteit ook een steeds vroegere en intensievere oogst mogelijk. Vroeger begon het aspergeseizoen op 1 mei. Nu kunnen mede door de verwarmingsbuizen onder de bedden, gebruik van tunnels en diverse folies de telers al vanaf maart asperges leveren. Het langere seizoen maakt de aspergeboeren minder afhankelijk van een korte verkoopiek.

Teboza is actief in alle schakels van de keten. Het bedrijf ontwikkelt rassen, produceert zaad, vermeerdert planten voor andere telers, teelt asperges en handelt daarin. Samen met de afnemers zoekt Teboza naar mogelijkheden om de afzet te bevorderen. De planten worden niet alleen in Nederland afgezet, maar vinden hun weg ook naar Duitsland, Spanje, Engeland, Griekenland, Oost Europa, Oostenrijk, Frankrijk, Italië, Afrika, Noorwegen en China. Ook in marketing en afzet vindt vernieuwing plaats. Teboza verhandelt de totale productie zelf. Er wordt direct geleverd aan retailers zoals Jan Linders, Albert Heijn en andere supermarkten.

Knelpunt voor Teboza zijn de arbeidskosten. Asperges vragen veel handwerk en dat stuwt de kostprijs omhoog. Het bedrijf meent dan ook dat de toekomst van de grootschalige aspergeteelt grotendeels buiten Nederland ligt. De afgelopen jaren heeft het bedrijf de productie gedeeltelijk verplaatst naar het buitenland, waar goedkoper kan worden geproduceerd. Maar ook in Nederland liggen kansen voor de teelt, met name de Nederlandse en Duitse markt. Dit vraagt echter een hoge kwaliteit asperges. Het bedrijf ervaart de relaties met de verschillende overheden en met de omgeving als goed. Regelmatig worden bedrijfsbezoeken georganiseerd. Het bedrijf onderhoudt de volgende websites: www.aspergerassen.nl en www.teboza.nl.

4. Van de Bilt Zaden en Vlas B.V. (Sluiskil)


Van de Bilt Zaden en Vlas BV uit Sluiskil teelt vlas in Nederland (Flevopolders, Zeeuws Vlaanderen) en Frankrijk op 3.000 ha. Marc van de Bilt heeft het bedrijf opgebouwd van een klein bedrijf met verouderde machines naar zijn huidige omvang. Het familiebedrijf is gericht op de ontwikkeling en verkoop van nieuwe rassen olie- en vezelvlas. Men benut de zomers in Chili voor de veredeling van vlas. Zodoende kan men twee keer per jaar oogsten en bij de veredeling essentiële tijdswinst boeken. Bovendien is Chili veel goedkoper dan Nederland, zowel voor wat betreft de grond als de arbeid.

Van de Bilt sluit met vlastelers in Nederland en Frankrijk contracten af, en verzorgt ook de mechanisatie. Een machine is goed voor 125 ha. Na het oogsten zorgt het bedrijf voor de verwerking van strovlas en veredeling van de vlasvezels. Hiertoe zijn op het bedrijf in Sluiskil twee verwerkingslijnen aanwezig. Het bedrijf is actief in de zaailijnzaadhandel en in de handel in diverse vlasproducten. Vlasvezels gaan voor $\frac{3}{4}$ naar China en voor een klein gedeelte naar België en Rusland. Het bedrijf wil de hele keten beheersen, van zaaizaad tot stroverwerking. Nu gaat 70% van de afzet naar kleding.

In Nederland is de vlasteelt tegenwoordig geconcentreerd in Zeeland (75%) en daarvan zit 80% in Zeeuws Vlaanderen. De vlasteelt is in de laatste decennia getroffen door diverse crises. De afgelopen jaren is de vraag naar kwalitatief hoogwaardige vlasvezels weer belangrijk toegenomen: linnen in chique kleding, huishoudlinnen, decoratieve stoffen en technische en industriële toepassingen. Het bedrijf onderneemt nu pogingen om de industriële markten te winnen. Als groene grondstof en dankzij de milieuvriendelijke teelt heeft vlas een goed imago. Vlas is een vervanger van glasvezel of synthetische vezel.

Van de Bilt acht het gewenst de grootschalige sfeer van de landbouw te behouden. Grootschalige verbouw van vlas is nodig om investeringsruimte te creëren voor verbetering van het oogst- en verwerkingsproces, grootschalig vlas vormt geen bedreiging voor het landelijk gebied. De akkerbouwgebieden in zuidwest Nederland zijn er geschikt voor. Samenwerking op mechanisatiegebied is belangrijk om de grond- en arbeidskosten te drukken. Nieuwe technieken zijn gebouwd op omvang, daarnaast is grootschaligheid uit het oogpunt van kostprijsverlaging noodzakelijk. Vlas voor lijnolie vereist een bepaalde kwaliteit en kan alleen op grote schaal geteeld worden.

De vlascultuur behoort tot het Nederlandse erfgoed en levert een bijdrage aan de diversiteit van het platteland. Investeringsruimte is nodig om de positie in de veredeling en vermeerdering van zaaizaad te behouden en de concurrentie met Frankrijk met succes aan te gaan. Als Nederland zijn goede positie in het zaaizaad wil behouden en daarmee ook de vermeerdering in eigen hand wil houden dan is innovatie en ontwikkeling van de teelt noodzakelijk. Momenteel neemt in ons land de kennisontwikkeling voor de kleinere akkerbouwgewassen gestaag af, mede door de vercommercialisering van de wetenschap. Vlas alleen telen voor het



zaad kan tot op heden echter niet, ook de verwerking van het stro mag niet vergeten worden. Momenteel gebeurt dit slechts voor de kledingindustrie, maar ook andere toepassingen zijn denkbaar. De verwerking van het stro en het op de juiste wijze vermarkten van het vlas zijn verschrikkelijk kapitaalintensief mede omdat er grote jaarlijkse kwaliteitsfluctuaties optreden. Daarom werkt het bedrijf Van de Bilt met een ketenstructuur.

5. M. van den Oever B.V. Boomkwekerijen (Haaren)

M. van den Oever Boomkwekerijen is een moderne handelskwekerij, gespecialiseerd in de productie en de levering van een zeer breed assortiment laanbomen, heesters en bosplantsoen. De totale oppervlakte bedraagt meer dan 130 ha. Het bedrijf produceert jaarlijks ruim 50.000 bomen, verdeeld over 500 soorten en cultivars. Daarmee behoort M. van den Oever binnen de branche tot het topsegment.

Het bedrijf is in eigendom van de twee broers Van den Oever. Er zijn drie zonen die het bedrijf eventueel zouden kunnen overnemen. Het aantal personeelsleden bedraagt 31. In de toptijd worden via het uitzendbureau Poolse medewerkers ingezet.

De afgelopen zes jaar heeft op het bedrijf een forse schaalvergroting plaatsgevonden. Per ha plant men minder bomen. De kwaliteit van het product speelt een steeds grotere rol, zodat extra ruimte nodig is. Daarmee wil men een hogere prijs van het product bedingen. De recente uitbreiding van het bedrijf is vooral gerealiseerd door pacht. Daardoor kan er een betere teeltwisseling plaatsvinden, wat gewenst is in verband met schimmels.

De kwaliteit van het bedrijf komt tot uiting in de afgeleverde bomen maar ook in de service aan de afnemers. De organisatie van het bedrijf is ISO 9002 gecertificeerd. Dit geeft aan dat het bedrijf grip heeft op de eigen bedrijfsvoering. Het bedrijf is sinds 1996 in het bezit van het ISO 14001-certificaat voor milieu. Dit certificaat geeft aan dat bij de bedrijfsvoering in al haar geledingen rekening wordt gehouden met het milieu. Het zichzelf steeds verbeteren maakt onderdeel uit van de systematiek. Tijdens de jaarlijkse controles (audits) checken onafhankelijke keurmeesters of de milieudoelstellingen zijn verwezenlijkt.

Afnemers zijn vooral (semi)overheden, zoals gemeenten, provincies, en waterschappen. Verder behoren groenvoorzieningbedrijven en hoveniers tot de vaste klantenkring. Deze zorgen er voor dat de bomen worden aangeplant in het openbare, institutionele en particuliere groen. Naar vrijwel alle landen van Europa vindt export plaats. Het bedrijf voorziet de consument en gemeenten van een breed assortiment, zodat deze kan volstaan met één leverancier. Men ziet zich daarbij meer als adviseur dan als verkoper. Uiteraard moet het rendement op voldoende niveau zijn. Daartoe moet een kwalitatief goed pakket worden aangeboden. Volgens Van den Oever heeft het bedrijf met zijn grond een uitstekende basis.

6. Seasun B.V. (Kapelle)

Seasun kweekt paprika's in drie kleuren en tros-, losse en mini tomaten onder 50 ha glas. De overige ruimte (30 ha) is bestemd voor infrastructuur. 10 ha is ingericht voor landschapsbeheer en landschappelijke inpassing. Het bedrijf is van de twee broers Gresnigt. Het is nog steeds een familiebedrijf. Het bedrijf is in 1975 overgenomen van vader Gresnigt, in die tijd 2,6 ha. Sinds die tijd tot 1991 uitbreiding in Vleuten, op drie locaties, totaal 20 ha glas en infrastructuur. Vanwege de Leidse Rijn ontwikkelingen moest het bedrijf daar weg. In 1997 is er een projectmanager aangetrokken. Na vier jaar onderzoek naar de verschillende vestigingsmogelijkheden in diverse landen is men onder de naam Seasun gestart in de Willem-Anna polder van Kapelle. Belangrijke factoren zijn de beschikbaarheid van arbeidskrachten, betaalbare grondprijzen, bereikbaarheid en medewerking van de lokale overheden. Met de milieubeweging zijn veel gesprekken gevoerd. Vanuit de burgerij kwamen bezwaren, maar die zijn weggenomen.

De arbeidsvoorziening is lastig. Het blijkt moeilijk de benodigde gemotiveerde mensen te krijgen. Er is een tewerkstellingsvergunning voor Polen en Portugezen. Daarnaast is er ook met Zeeuwen goed te werken, die mensen hechten zich aan het bedrijf. Het gaat totaal om ca. 300 mensen. Rondom de glastuinbouw zit veel werk, zoals mechanisering en transport, dit soort werk past goed in de Zeeuwse cultuur. Het bedrijf besteedt veel tijd en moeite aan maatschappelijke acceptatie.

Het glastuinbouwcomplex wordt verwarmd met restwarmte van een warmtekrachtinstallatie van energiebedrijf Delta. Het gasverbruik is hierdoor met 33% verminderd. Vooralsnog belicht men niet. Er wordt niet verwacht dat de hoge investeringen voor een gesloten kas door de energiebesparing worden goedge maakt.

De schaal van het bedrijf levert slagkracht tegenover toeleveranciers en afnemers. Meer vierkante meters dragen ook bij aan een lagere kostprijs. Als bedrijf krijgt men steeds meer met juridische zaken te maken. Door zijn omvang kan het bedrijf dat in eigen huis regelen, voor kleinere bedrijven moet een standsorganisatie dat oppakken. Men heeft 90% van de kennis in eigen huis en schermt de kennis ook naar buiten af. Er zijn geen lijnen met onderzoeksinstituten. Het teeltmateriaal wordt van derden betrokken.

Seasun heeft zich aangesloten bij telersvereniging Fresq. Deze vereniging omvat 400 ha glas. Dit biedt mogelijkheden om gezamenlijk te vermarkten en promotie te maken. Ook maakt men afspraken over milieumaatregelen of regelt gezamenlijk zaken met de kredietverzekeraar. Via deze organisatie kan een relatief goede prijs worden bedongen. De bemiddelingskosten van de veiling werden als te hoog ervaren. Ieder lid van de organisatie is zelf direct verantwoordelijk voor de eigen afzet. Transport doet men bewust niet zelf. Via een serviceprovider worden supermarkten rechtsreeks beleverd.

Als alternatieve locatie lokt Turkije. De arbeid kost een vijfde van de kosten hier en de energie is gratis. De transportkosten zijn echter hoog. Het voordeel van Nederland is, dat het bedrijf goed op de handel kan inspelen. Bovendien is het klimaat hier beter dan bijvoorbeeld in Spanje. In Nederland zitten we dicht bij onze afzetmarkten Engeland en Duitsland. Dichtbij het verkooppunt zitten betekent voor de teler dat hij snel op de wensen van de handel en zijn klanten kan inspelen. Dat geeft Nederlandse bedrijven een sterke concurrentiepositie. In tegenstelling tot de Canarische eilanden en Spanje teelt Season bijna zonder gewasbeschermingsmiddelen. Bij voedsel gaat dat steeds zwaarder wegen.

7. Vrebamelkvee B.V. (Vredepeel)

Vrebamelkvee B.V. is het melkveebedrijf van de familie Van Bakel in Vredepeel. Het areaal is ongeveer 400 ha. De veestapel telt ongeveer 1.000 melkkoeien en ongeveer 675 stuks jongvee. Met deze veestapel wordt ca. 10.000.000 kg. met 4,18% vet volgemolken. Het bedrijf is groot, maar compact van opzet en past goed in de omgeving. De mest gaat naar in totaal 650 ha land inclusief land van derden dat in een straal van 15 kilometer rond de boerderij ligt.

Dit bedrijf kon in zijn huidige omvang ontstaan, dankzij een aantal nevenactiviteiten binnen het bedrijf, zoals de handel in melkquotum en de aan- en verkoop van agrarisch goed, onder andere in de V.S. Een dergelijke omvang heeft veel voordelen, het maakt flinke kwantumkortingen bij de inkoop mogelijk. Waar een gemiddeld bedrijf 7 cent per liter aan arbeidskosten betaalt, betaalt dit bedrijf 4 cent, inclusief mechanisatie en arbeid.

Het bedrijf is op deze wijze ontstaan, omdat de drie broers Alex, Willy en René in de landbouw verder wilden. Concentratie op een plek leek de goedkoopste oplossing. Willy is de handelman (quotum, onroerend goed), René runt het melkveebedrijf en Alex doet de machinelijn. De broers beschouwen dit als een ideaal team, het geeft een concentratie van kennis en je trekt elkaar naar een hoger niveau. Bij het bedrijf in Vredepeel werken in totaal negen mensen, waarvan zeven in vaste dienst. De koeien zijn verdeeld in een negental productiegroepen. Het bedrijf beschikt over een eigen machinelijn, USA Equipment en een eigen melkfabriek. Daarnaast bezit het bedrijf twee boerderijen in de VS met respectievelijk 3.000 en 4.000 koeien.

De in 1995 en 2000 gebouwde ligboxenstallen bieden elk plaats aan 464 melkkoeien. De zijwanden van de stallen zijn helemaal open en worden doorsneden door looppaden, die de koeien in de meest geblokte van de vier ligboxenstallen brengt. Het melken gebeurt in een 22-stands carousel van Westfalia Surge. Deze is voorzien van automatische afname en melkmeters. De capaciteit ligt ongeveer op 135 koeien per uur voor één melker. De dieren worden drie maal daags gemolken. Robots zijn sociaal best aantrekkelijk, maar economisch absoluut niet, veel te duur.

De melk gaat via Vrebamel (de eigen zuivelonderneming), in samenwerking met een groothandel in zuivelproducten, naar de hoogste bidder in Europa. Ook melk van de veehouders uit de omgeving wordt verhandeld. Met kleine en grote verwerkers uit Duitsland, Spanje, Italië, Nederland of België sluit men eenmalige deals, of kortere of langere contracten af. Er is bewust gekozen om zich niet aan te sluiten bij een grote coöperatie. Het entreegeld dat daarmee is uitgespaard, is onder meer gestoken in de deelname in een nieuwe fabriek voor speciaalkazen in Horst, Farmer House Products. Momenteel gaat ongeveer 10% van de melkplas van Vrebamel naar deze fabriek. Op het gebied van voer en mest wordt samengewerkt met andere boeren in de directe omgeving. Tevens wordt voor andere boeren in de omgeving maiszaad ingekocht.

De laatste tijd heeft dit bedrijf alleen quotum gekocht om de productiestijging per koe te kunnen opvangen. Nu veel quotum kopen wordt vanwege de hoge prijs als verkwisting gezien. Ongetwijfeld gaat de prijs van het quotum in de toekomst omlaag, de economie zal haar werk doen. De mestwet zet een rem op de groei in de melkveehouderij. Dit bedrijf zal 300 ha meer grond nodig hebben om in de toekomst alle mest kwijt te kunnen. Daarnaast nadert 2014, het jaar dat het quotum er mogelijk af gaat.

Een bedrijfsbezoek aan Vrebamelkvee B.V. is mogelijk, het bedrijf heeft ook een eigen website: www.vanbakelog.nl

8. Koepon Veebedrijf (Feerwerd)

Het melkveebedrijf van Koepon in Nederland beschikt over 175 ha klei-grond, waarvan 110 ha grasland en 60 ha akkerbouw. Het bedrijf telt 280 koeien en 240 stuks jongvee en 5 man personeel. Het bedrijf produceert 2,8 miljoen liter melk. Deze omvang is 10 jaar geleden al bereikt. (2,4 miljoen liter melk) Behalve in Garnwerd beschikt Koepon over twee melkveebedrijven in het voormalige Oost-Duitsland (Kuhpon Kaarz en Kuhpon Buchholz), één in Schotland (Coopon Carse) en één in Canada (Coopon Flora). Koepon start in Polen een bedrijf van 1200 koeien. Koepon faciliteert het kernfokprogramma van Alta Genetics en ontvangt daar een vergoeding voor. Het 'koeien melken' is echter de hoofdactiviteit.

De schaal van het bedrijf biedt volgens bedrijfsleider Vos voordelen in kennis en efficiëntie. De vaste kosten kunnen over meer liters melk worden uitgesmeerd. Het omlaag brengen van de vaste kosten (bijv. 2 cent op 2,5 miljoen liter) door het over meer dieren uit te smeren brengt veel geld op. Nu zijn de marges klein. Een grote schaal is ook sociaal aantrekkelijk (vakantie/weekend) en door betere routine is er betere controle op gezondheid. *"Je bent als bedrijf een goede partner voor derden zoals voerleveranciers, loonwerkers en mechanisatie. Natuurbeheer is makkelijker in te voegen."* In een groot bedrijf wordt zeker zo goed op details gelet als op een klein bedrijf. Nadeel van grootschaligheid is de meer tijd kostende voer- en mestlogistiek. Percelen kleiner dan 1 ha zijn lastig voor een melkveebedrijf om mee te werken. Zowel de bedrijfsleider als het personeel kennen alle koeien. *"Dit type bedrijven heeft iets industriëels, je moet mensen kunnen aansturen en dat moet in de genen zitten."*

Elke ondernemer denkt na over de toekomst van zijn bedrijf. Uitbreiding, schaalvergroting, emigratie of bedrijfsbeëindiging zijn dan belangrijke vragen, die bepalend zijn voor de toekomst van de boer en zijn gezin. AgriPon is in Nederland actief in makelaardij, grondtransacties, aan- en verkoop van quota en boerderij-verkopen. Vanuit vier regionale vestigingen worden boeren door makelaars begeleid bij dergelijke transacties. AgriPon combineert een regionale aanwezigheid met landelijke kennis vanuit het kantoor in Garnwerd. Voor de groep boeren die een toekomst zoekt in het buitenland, biedt AgriPon langdurige emigratie-begeleiding. AgriPon heeft eigen kantoren in Canada en Duitsland. In onder meer de VS en Denemarken zijn er relaties met Nederlands sprekende makelaars.

Met Tellus, de jongste loot aan de stam, staat Koepon Holding dicht bij de boer. De specialisten van Tellus komen dagelijks op het boerenerf. Het doel is gericht op het drachtig maken van koeien. Tellus speelt in op de concrete vraag van de individuele boer naar efficiënte veeverbetering op zijn bedrijf. Tellus bestaat uit een netwerk van kleine, lokaal georiënteerde zelfstandige bedrijven. Zij richten zich op de wensen van de veehouder op het gebied van de fokkerij, insemineren, tochtigheidetectie, drachtcontroles en zij geven adviezen op het gebied van voeding en gezondheid.

9. Den Eelder (Well)

Den Eelder is een melkveehouderij met eigen productie van verse zuivel die onder merknaam wordt afgezet. Het bedrijf wordt geleid door Ernst en Jacomine van der Schans. Er worden 450 koeien gemolken, met behulp van 6 melkrobots. De koeien blijven het hele jaar in de stal. Het melkveebedrijf heeft vier medewerkers. De zuivelafdeling heeft acht vaste medewerkers en zeven parttimers/oproepkrachten, regelmatig zijn er stagiaires. Alle eigen melk wordt verwerkt. Het bedrijf is opgericht in 1983.

Vader van der Schans bouwde in 1972 een ligboxenstal voor 50 koeien. In 1978 heeft het bedrijf zich in het kader van een ruilverkaveling aangemeld voor verplaatsing. Tussen het moment van aanmelding en verplaatsing in '83 is het bedrijf uitgebreid van 55 naar 120 koeien. Op de nieuwe locatie is een stal gebouwd voor 225 melkkoeien. De komst van de melkquotering had tot gevolg dat de geplande uitbreiding van de melkveestapel geen doorgang kon vinden. Allerlei alternatieven zijn overwogen zoals geiten melken, palingkweken, emigreren etc. Uiteindelijk is besloten om de eigen koemelk te gaan verwerken tot dagverse 'zure' boerderijzuivelproducten. Op deze wijze zouden twee vliegen in één klap geslagen kunnen worden; het realiseren van toegevoegde waarde en de beoogde uitbreiding van de melkveehouderij zonder hoge quotumkosten.

Van der Schans heeft plezier in zijn bedrijf, voelt zich gedreven en ondernemend en wil er iets van maken. Schaalvergroting acht hij nodig om uit te kunnen komen met de kostprijs, met name vanwege de voortdurend toenemende regelgeving. Ook vereist het efficiënt kunnen inzetten van productiemiddelen een bepaalde schaal. Voor hem ligt de focus op groei (van de boerderijzuivelafdeling) en hij laat zich daar niet van afleiden. *"Maar je moet met personeel om kunnen gaan en deze niet als een straf ervaren. Je moet zaken gezamenlijk aanpakken en je als ondernemer als meewerkend voorman opstellen. Ik kan gemist worden, dat is belangrijk om te beseffen. Wees als ondernemer zuinig op kwalitatief goed en gemotiveerd personeel. Motiveer het personeel door er ook zelf volledig voor te gaan. Dat geldt voor het gros van de megabedrijven."*

Van der Schans is ertoe overgegaan zelf de melk tot zuivel te verwerken vanwege zowel de toegevoegde waarde als de benutting van de ruimte in het quotum. Op deze wijze kon hij met minder quotum meer met de markt doen. Van der Schans: *"eind jaren '80 lag er een smet op boerderijzuivel, er werd teveel gerommeld. Te veel bedrijven waren niet bezig met melk verwerken, maar met melk wegwerken. Na 1991 verdwenen de prutsers als gevolg van de zuurquotering. Sindsdien is in de sector op dat vlak van een professionalisering sprake."*

Op één van de percelen wordt aan weidevogelbeheer gedaan. Dit verhoogt de maatschappelijke acceptatie. Ook is bewust aan erfbeplanting gedaan om de gebouwen landschappelijk in te passen. De voerkuilen zijn bewust achter de stallen geplaatst. Dit soort bedrijven past naar het oordeel van Van der Schans ook in kleinschaliger landschappen, maar het vraagt een goede landschappelijke aankleding van de gebouwen.

“De medewerking van de gemeente is altijd goed geweest. Het bouwperceel heeft een goed formaat. Maar je wordt als groot bedrijf door de gemeente eerder aangesproken dan de kleinere bedrijven, bijvoorbeeld in verband met het milieulogboek.” Van der Schans overweegt de aanschaf van een mestvergistingssysteem. De financiële onzekerheid vanwege voortdurend wijzigende regelgeving belemmert echter de instap.

Er zijn open dagen op het bedrijf, elk jaar komen zo'n 5-10.000 'burgers en boeren' op bezoek. Aanvankelijk waren er reserves bij collega's in de buurt. Door de betrachte openheid is het vertrouwen sterk gegroeid. De beeldvorming bij consumenten, burgers en scholieren is zondermeer positief. Het bedrijf kent ook diverse zorgactiviteiten.

10. K. Buist (Noordlaren)

Het bezoek aan het bedrijf van Kor Buist maakte deel uit van het werkbezoek van de Raad voor het Landelijk Gebied aan de provincies Groningen en Drenthe in 2005. Met 1.200 ha en ruim 600 stuks Limousin vee verdeeld over drie bedrijven is Kor Buist de grootste natuurboer van Nederland en tevens de grootste biologische vleeshouder. Hij komt niet uit de landbouw, maar heeft een verleden als ondernemer in de bouw en schildersbranche. Uit persoonlijke interesse in de landbouw is hij met dit bedrijf begonnen.

Het bedrijf verricht diverse vormen van graslandbeheer. De gronden van het bedrijf liggen in de Ecologische Hoofdstructuur (EHS), in de polder Eelder en Peizermeden, ten zuidwesten van de stad Groningen. De overheid koopt het hele gebied stukje bij beetje op en sluit het door naar Natuurmonumenten, die het vervolgens in erfpacht uitgeeft aan Buist. De kosten van bijvoorbeeld het beheer van 6 ha blauwe graslanden bedragen 1000/1500 euro per ha/per jaar.

Buist meent, dat deze werkwijze een veel zakelijker aanpak mogelijk maakt, dan wanneer Natuurmonumenten het zelf zou doen. Met deze grootschalige aanpak biedt agrarisch natuurbeheer als verbreding betere financiële mogelijkheden dan huisverkoop, camping etc. Hij verwacht, dat met deze werkwijze het bedrijf over enkele jaren tot 1500 ha zal zijn gegroeid.

Voor hem omvat het werk als boer een breed scala aan activiteiten waaronder ook zaken als onderhoud van wegen en recreatiepaden en voorlichting. Het spreekt vanzelf, dat dit soort 'groene diensten' ook betaald moet worden. Het is wel de vraag, of deze vorm van natuurbeheer voor het publiek voldoende zichtbaar is, of dit voldoet aan de vraag van het grote publiek en of de belastingbetaler bereid is hieraan mee te betalen. Het bedrijf beschikt bij boerderij 't Hoogveld in Eelde over een ontvangstruimte voor ca. 50 personen. Deze ontvangstruimte staat visueel in open verbinding met de potstal. Producten van het bedrijf kunnen worden afgezet in een (plaatselijke) nichemarkt. Voorwaarde daarvoor is, dat het productieproces transparant, herkenbaar en traceerbaar is.

Afgezien van 20 ha privé-grond heeft Buist geen grond in eigendom. Alle investeringen zitten in vee, machines en gebouwen. Voor het beheer van de natuurgebieden stelt Buist in overleg met natuurmonumenten een groenbestek op als een soort prestatieovereenkomst. Daarbij geldt steeds, dat natuurmonumenten de extra kosten ten opzichte van de reguliere bedrijfsvoering op zich moet nemen. Voor werkzaamheden die in het natuurbedrijf steeds terugkeren heeft Buist een soort ISO/VCA map uit de bouwwereld. Zo is er bijvoorbeeld een handboek voor het in gebruik nemen van nieuw land. Daarin staat wat te doen met oud ijzer dat je later weer in de maaier krijgt. Maar niet alles is in draai- en handboeken vastgelegd, het blijft boerenwerk.

Fokkerij is voor dit bedrijf belangrijk. Vanwege de schaal loont het om te investeren in de beste stieren. Ook bij de export van levend vee profiteert Buist van de schaalgrootte. Hij levert zulke grote koppels, dat verzamelen

niet nodig is en het vee direct de grens over kan. Voor het vleesvee zijn er naast huisverkoop twee afnemers: een vleesgrossier uit Leek en Slagerij de Groene Weg. De laatste verplaatste speciaal het slachten van Hedel (GLD) naar Groningen. Buist meent, dat de klant het vee in de wei moet kunnen zien lopen. Met zijn biologische Limousin-natuurvlees bedient Buist echt een nichemarkt. Concurrentie merkt hij niet, hij is een eenling in deze woestijn. Dat geldt ook voor het natuurbeheer, er is niemand die natuur op deze schaal beheert. Hij heeft geen behoefte aan een studieclub of aan collectieve belangenbehartiging. Hij ziet zichzelf als trendsetter en niet als volger. Het begon zonder garanties en zonder afspraken met de grondeigenaar en met tonnen verlies per jaar. Nu is hij de grootste natuurboer van Nederland.

Dit verslag is aangevuld met delen uit een interview van Johan Oppewal, 'Boerderij' 15 maart 2005.

11. Varkenshouderij in Noord-Limburg

De holding van het bezochte familiebedrijf bestaat uit een Nederlandse en een internationale tak. De Nederlandse tak omvat 100 ha fruitteelt en een varkenshouderij van 2.000 zeugen en de daarbij behorende vleesvarkens op 3 locaties. Het bedrijf heeft verder 7.000 zeugen op 2 locaties in Oost Duitsland met een biogasinstallatie en een belang in een akkerbouwbedrijf van 2.500 ha. Het totale bedrijf omvat 70 personeelsleden. De familie is het bedrijf 40 jaar geleden gestart met 100 zeugen en 20 ha fruit.

Ondanks de omvang beschouwt men zich als een echt familiebedrijf. In Nederland heeft men op 14 locaties stallen gepacht met 10.000 vleesvarkens. Om verdere uitbreiding te realiseren is men uitgeweken naar het buitenland. Een locatie met 2.000 zeugen, 7.000 vleesvarkens en 10 man personeel wordt als optimaal beschouwd.

De afgelopen jaren waren economisch geen goede jaren. Er was sprake van overproductie en de sector bleek erg gevoelig voor ziekten. Toch denkt men er nog niet aan uit Nederland weg te gaan. Elke locatie heeft een eigen bedrijfsleider. Deze bedrijfsleiders concurreren onderling. Dit vraagt om vakmensen. Het bedrijf heeft mensen op HBO-niveau in dienst, ook heeft men zelf mensen opgeleid: *"Nederlanders kunnen dit soort zaken goed, in het buitenland hebben ze weinig moeite om te integreren."*

De administratieve lasten worden als zwaar ervaren: *"2.000 zeugen en de daarbij behorende vleesvarkens hier is administratief zwaarder dan 7.000 zeugen en de daarbij behorende vleesvarkens in Duitsland."* Dieren en grond horen bij elkaar, maar na 10 jaar is dat nog niet goed opgelost. Het bedrijf zou graag weg willen uit de extensiveringsgebieden. Dit moet echter gefinancierd worden, eventueel met de bouw van landhuizen.

Tussen de dorpen in deze omgeving zit veel lintbebouwing. Daardoor past het bedrijf minder goed in de omgeving. Desondanks ervaart het familiebedrijf de contacten met de omgeving en het imago als goed: *"Als er iets speelt omtrent een vergunning, dan huren we een café af en geven mensen samen met de gemeente voorlichting. We geven eerlijke informatie en halen daarmee veel kou uit de lucht. Maar hoe luxer de burger leeft, hoe kritischer men wordt tegen een bedrijf zoals dat van ons."*

In Nederland moet in de toekomst efficiënter en goedkoper gewerkt worden. Locaties van 300 zeugen kunnen niet meer uit, dat moeten locaties van minimaal 500 zeugen en 3.000 vleesvarkens worden. *"Vergeleken met bedrijven in de VS zijn wij erg klein. Een bedrijf als Smithfield heeft 20.000 man personeel in dienst en fokt jaarlijks 12.000.000 varkens. Het voordeel van groot zijn is dat een groter deel van de consumenteneuro kan worden verdiend."*



Bijlage 6

Geraadpleegde literatuur

- ABN-AMRO, 2004, De melkveehouderij, Amsterdam.
- Alterra, 2005, Notitie schaalvergroting landbouw en landschap, achtergrondstudie ten behoeve van RLG advies megabedrijven. Wageningen.
- Alterra, 2005, Notitie mega versus gezinsbedrijven, achtergrondstudie ten behoeve van RLG advies megabedrijven. Wageningen.
- Alterra, 2002, Ruimte voor landbouw, Wageningen.
- Alterra, Innovatienetwerk groene Ruimte en Agrocluster, 2003, Melkveehouderij op schaal, Wageningen.
- Bruchem, C. van, 2005, Gezinsbedrijven en megabedrijven, achtergrondnotities ten behoeve van RLG. LEI-Wageningen UR, Den Haag.
- CLM, 2005, Het omgevingsbedrijf op waarde geschat, Culemborg.
- Expertisecentrum LNV, 2003, Boeren op pad naar vrijhandel, Ede.
- Hoeve, A. en K. Verhaar, 1999, Megabedrijven in Nederland: ongevoelbaar, Wageningen.
- Hoogstraten, Diederik van, 2005, Met de koeien naar Ohio, Elsevier Amsterdam.
- Koole, B. en M.G.A. van Leeuwen, 2005. Het Nederlandse agrocomplex 2004. Rapport 5.05.07, LEI, Den Haag.
- Landsbrugradet, 2004, Danish Agriculture and the Environment, Copenhagen.
- Lodewijks, Ron, 2005, Grote varkenshouderijen zijn in opmars, Brabants Dagblad.
- LTO Nederland, 2002, Partners in progressie, Den Haag.
- Ministerie van LNV, 2005, Kiezen voor landbouw; Een visie op de toekomst van de Nederlandse agrarische sector, Ministerie van LNV, Den Haag.

- Ministerie van Financiën, 2000, Werkgroep fiscale opties bij herstructurering, Fiscale opties bij herstructurering op bedrijfsniveau in de land- en tuinbouw, Den Haag.
- Rabobank Nederland, 2004, Tussen Passie en Pressie, Utrecht.
- Raad voor het Landelijk Gebied, 2005, Groene diensten: van ondersteunen naar ondernemen, Amersfoort.
- Raad voor het Landelijk Gebied, 2005, Plankgas voor glas? Amersfoort.
- Rienks, W., 2004, Melkveehouderij: wat wordt de schaal van de toekomst?, Wageningen.
- Schnabel, Paul, 2001, Waarom blijven boeren?, Den Haag.
- Silvis, H.J. en C.J.A.M. de Bont (red.), 2005, Perspectieven voor de agrarische sector in Nederland. Achtergrondrapport bij 'Kiezen voor landbouw'. Ministerie van LNV, Den Haag.
- Silvis, H.J. en M.H.C. Komen (red.), 2005. Kijk op ondernemen in de agrarische sector. Rapport PR.05.07, LEI, Den Haag.
- Veerman, C.P., 2005, Inleiding bij de Wintertagung 2005 van het Deutsche Landwirtschafts-Gesellschaft.
- Veldhorst, Peter e.a., 2005, Knuffelkoe en Polderpieper, Amersfoort.
- Warners, Jan, 2005, Het gaat 'goed' met de Nederlandse land- en tuinbouw, interview met Cees Veerman in OOGST, 22 april.

Bijlage 7

Overzicht publicaties

2006

- RLG 06/1 Buitenbeentjes en boegbeelden
Advies over megabedrijven in de Nederlandse land- en tuinbouw (januari 2006)

2005

- RLG 05/11 Europe's Rural Resources at Risk
Report of the Rural Development Conference (oktober 2005)
- RLG 05/10 Kies positie in transitie
Advies aan de Tweede Kamer over de financiering van transities in het landelijk gebied (oktober 2005)
- RLG 05/9 Bouwstenen voor de Toekomstvisie Landbouw (juli 2005)
- RLG 05/8 Advies over de wintersterfte 2004-2005 van grote grazers in de Oostvaardersplassen (juni 2005)
- RLG 05/7 Tijd voor kwaliteit
Advies over kwaliteitsbeleid voor het platteland (juni 2004)
- RLG 05/6 Recht op groen
Advies over de groene kwaliteit van openbare ruimte (juni 2004)
Deel 1 Beleidsadvies
Deel 2 Analyse
- RLG 05/5 Jaarverslag 2004 en werkprogramma 2005 (mei 2005)
- RLG 05/4 Herontwerp rijksdienst, inzichten en ervaringen RLG (maart 2005)
- RLG 05/3 Reactie op Actieprogramma Ruimte en Cultuur (maart 2005)
- RLG 05/2 Plankgas voor glas?
Advies over duurzame ontwikkeling van de glastuinbouw in Nederland (maart 2005)
- RLG 05/1 Nationale landschappen: vaste koers en lange adem
Advies over de instrumentatie van Nationale landschappen (februari 2005)

2004

- RLG 04/8 Brief aan de vaste Commissies voor LNV, VROM, EZ en VenW betreffende de kamerbehandeling Agenda Vitaal Platteland (september 2004)
- RLG 04/7 Brief aan de vaste Commissie voor VROM met vijf boodschappen voor de kamerbehandeling Nota Ruimte (november 2004)
- RLG 04/6 Briefadvies over marktgerichte benadering voor het groene onderwijs (december 2004)
- RLG 04/5 Evaluatie tweede raadsperiode 2001-2004
Rapport van de externe begeleidingscommissie o.l.v. drs. W.T. van Gelder (november 2004)
- RLG 04/4 Meerwaarde
Advies over de landbouw en het landelijke gebied in Europees perspectief (oktober 2004)
- RLG xxx News 2004-2005 (July 2004)
- RLG 04/3 Jaarverslag 2003 en werkprogramma 2004
- RLG 04/2 Platteland aan het stuur
Advies over vernieuwende vormen van bestuur voor het landelijk gebied (maart 2004)
- RLG 04/1 Ontspannen in het groen
Advies over de wijze waarop overheid, bedrijfsleven en maatschappelijke organisaties zorgen voor recreatie in de toekomst (januari 2004)

Alle publicaties staan op de website van de Raad voor het Landelijk Gebied (www.rlg.nl) en zijn desgewenst te downloaden. De publicaties zijn kosteloos via het bureau van de raad te bestellen.



