

Verkenning van grootschalige grondgebonden landbouwbedrijven in 2016

Co Daatselaar
Gerben Doornwaard
Walter van Everdingen
Harold van der Meulen
Albert Netjes
Henri Prins
Gabe Venema

Projectcode 30837

Maart 2007

Rapport 2.07.03

LEI, Den Haag

Het LEI beweegt zich op een breed terrein van onderzoek dat in diverse domeinen kan worden opgedeeld. Dit rapport valt binnen het domein:

- Wettelijke en dienstverlenende taken
- Bedrijfsontwikkeling en concurrentiepositie
- Natuurlijke hulpbronnen en milieu
- Ruimte en Economie
- Ketens
- Beleid
- Gamma, instituties, mens en beleving
- Modellen en Data

Verkenning van grootschalige grondgebonden landbouwbedrijven in 2016
Daatselaar, C., G.J. Doornewaard, W.H. van Everdingen, H.A.B. van der Meulen, A. Netjes, H. Prins en G.S. Venema
Den Haag, LEI, 2007
Rapport 2.07.03; ISBN/EAN 978-90-8615-137-0
Prijs €19,50 (inclusief 6% BTW)
86 p., fig., tab., bijl.

In dit onderzoek wordt inzicht gegeven in de financierbaarheid van een verdergaande schaalvergroting op de huidige grote grondgebonden landbouwbedrijven tot 2016. Ten aanzien van de verwachte schaalvergroting is aangesloten bij de LNV-visie 'Kiezen voor Landbouw' uit 2005. Met behulp van bedrijfseconomische rekenmodellen is voor een aantal representatieve voorbeeldbedrijven in de akkerbouw en melkveehouderij de liquiditeitsontwikkeling bij een drietal groeitempo's doorgerekend. Daarnaast heeft een gevoeligheidsanalyse plaatsgevonden voor kernvariabelen als rente en aflossingsduur.

This study provides insight into the financeability of far-reaching increases in scale in today's large land-based agricultural farms up until 2016. With regard to the expected increases in scale, the study is tied in with the Ministry of Agriculture, Nature and Food Quality's vision *Kiezen voor Landbouw* (Choosing Agriculture) from 2005. With the aid of economic calculation models, the development of liquidity in three growth tempos has been calculated for a number of representative sample farms within arable farming and dairy farming. In addition, a sensitivity analysis was carried out for core variables such as interest and the period of repayment.

Bestellingen:

Telefoon: 070-3358330
Telefax: 070-3615624
E-mail: publicatie.lei@wur.nl

Informatie:

Telefoon: 070-3358330
Telefax: 070-3615624
E-mail: informatie.lei@wur.nl

© LEI, 2007

Vermenigvuldiging of overname van gegevens:

- toegestaan mits met duidelijke bronvermelding
- niet toegestaan



Op al onze onderzoeksopdrachten zijn de Algemene Voorwaarden van de Dienst Landbouwkundig Onderzoek (DLO-NL) van toepassing. Deze zijn gedeponereerd bij de Kamer van Koophandel Midden-Gelderland te Arnhem.

Inhoud

	Blz.
Woord vooraf	7
Samenvatting	9
Summary	15
1. Inleiding	21
1.1 Aanleiding	21
1.2 Probleemstelling	22
1.3 Doelstelling	22
1.4 Afbakening	22
1.5 Aanpak	22
2. Structuur van bedrijven	24
2.1 Melkveehouderij	24
2.2 Akkerbouw	25
3. Uitgangspunten scenario's	28
3.1 Aanpak	28
3.2 Uitgangssituatie koploper en volger	31
3.3 Uitgangspunten	33
3.4 Doorgerekende scenario's	34
3.5 Gevoeligheidsanalyse	35
4. Resultaten	36
4.1 Inleiding	36
4.2 Melkveehouderij	36
4.3 Akkerbouw	41
5. Workshop met deskundigen	50
5.1 Inleiding	50
5.2 Melkveehouderij	50
5.3 Akkerbouw	51
5.4 Conclusies	51
6. Conclusies en aanbevelingen	53
Literatuur	57

Bijlagen

1.	Kernpunten melkveehouderij en akkerbouw	58
2.	Begrippenlijst	61
3.	Onderbouwing voorbeeldbedrijven	65
4.	Verslag workshop 'verkenning melkveehouderij 2016'	67
5.	Verslag workshop 'verkenning akkerbouw 2016'	73
6.	Scenario's, uitgangspunten en rekenwijze melkveehouderij	79
7.	Scenario's, uitgangspunten en rekenwijze akkerbouw	84

Woord vooraf

Het ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit (LNV) en Rabobank Nederland hebben het LEI opdracht gegeven inzicht te verschaffen in de financierbaarheid van verdergaande schaalvergroting op de huidige grote grondgebonden landbouwbedrijven tot 2016. Bij de onderbouwing van de schaalvergroting richting 2016 is aangesloten bij de uitkomsten van LEI-onderzoek voor de LNV-visie 'Kiezen voor Landbouw' uit 2005. In een quick scan is met behulp van bedrijfseconomische rekenmodellen een aantal voorbeeldbedrijven financieel doorgerekend.

Het project is uitgevoerd door de afdelingen Dier en Plant van het LEI. De projectleiding was in handen van G.S. Venema. Een woord van dank is verschuldigd aan de personen die hebben deelgenomen aan de workshops en aan de begeleidingsgroep van het onderzoek, die als volgt was samengesteld:

- | | |
|------------------------|--|
| - Drs. H.J. Riphagen | Ministerie van LNV (Task Force Economie) |
| - Ir. B. Vrolijk | Ministerie van LNV (Task Force Economie) |
| - Ing. D.C.A. Oosthoek | Rabobank Nederland Food & Agri |
| - Ir. H.F. Smit | Rabobank Nederland Food & Agri |



Dr. J.C. Blom
Algemeen directeur LEI B.V.

Samenvatting

Doel en aanpak

In opdracht van het ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit (LNV) en Rabobank Nederland heeft het LEI een quick-scan uitgevoerd naar de financierbaarheid van een omvangrijke schaalvergroting tot 2016 van de huidige grote grondgebonden landbouwbedrijven. Bij de kwantificering van de schaalvergroting is aangesloten bij de LNV-visie 'Kiezen voor Landbouw' uit 2005. Met behulp van bedrijfseconomische rekenmodellen is voor een aantal representatieve voorbeeldbedrijven de effecten op de liquiditeitsontwikkeling bij een 50% en een 100% groei doorgerekend. Daarnaast is een gevoeligheidsanalyse uitgevoerd voor wijzigingen in voor de financiering relevante variabelen, zoals het rentepercentage, de aflossingsduur, de rentabiliteit en de aankoopprijs van grond.

Voorbeeldbedrijven

Voor de melkveehouderij, de pootaardappelteelt en voor de consumptieaardappelteelt zijn een voorloper en een volgerbedrijf opgesteld. De uitgangssituatie van deze grote bedrijven is gebaseerd op gegevens uit het Bedrijven-Informatienet van het LEI en de Landbouwtelling. Het betreft per bedrijfstak de 10% grootste bedrijven (koploper) en de 20% daaropvolgende bedrijven (volger). De koploper in de melkveehouderij heeft in de uitgangssituatie een melkproductie van 1.105.000 kg, de volger 687.000 kg. In de beide aardappelteelten hebben de koplopers een omvang van 150 ha, de volgers 100 ha.

Voor zowel de melkveebedrijven als de gekozen akkerbouwbedrijven zijn een aantal groeiscenario's tot 2016 doorgerekend. Daarbij is rekening gehouden met benodigde aanpassingen in de bedrijfsstructuur en de effecten van veranderingen in de omgeving van het bedrijf. Voorbeelden zijn de wijzigingen in het Gemeenschappelijk Landbouwbeleid van de EU en het mestbeleid.

Resultaten melkveehouderij

Zowel voor de koploper als de volger pakt een aanzienlijke groei met aankoop van grond financieel ongunstig uit. De jaarlijkse mutatie in liquide middelen¹ neemt vooral af na de periode 2008-2010. Dit heeft te maken met een samenloop van een lagere melkprijs met extra lasten over nieuwe leningen om de groei te financieren. In 2016 is de liquiditeitsafname in de groeiscenario's met grondaankoop het hoogst, en flink negatief (tabel 1). Een groeiscenario zonder aankoop van grond brengt minder hoge financieringslasten met zich mee. Ondanks toenemende milieukosten lukt het de koploper de groei te financieren. Wel

¹ De financiële ruimte om de lasten over extra investeringen te dragen of om extra af te lossen.

zal dit leiden tot minder koeien in de wei. De volger komt nog steeds in financiële problemen.

Het zijn vooral de beter dan gemiddeld presterende bedrijven - bedrijven met een goed saldo en/of zeer lage vaste kosten per 100 kg melk - die in staat zijn te groeien met financieel voordeel. Het zijn deze bedrijven die de grondprijzen kunnen betalen, die voor de meerderheid van de bedrijven in de koploper/en volgergroep in relatie tot hun bedrijfsresultaten niet of moeilijk haalbaar zijn.

Tabel 1 Mutatie liquide middelen op grondgebonden bedrijven (in euro's per jaar) voor de onderzochte groepen bedrijven

	Melkveebedrijven		Pootaardappelbedr.		Cons.aardappelbedr.	
	koploper	volger	koploper	volger	koploper	volger
Huidige situatie (2004)	44.700	20.400	63.900	38.900	25.500	-6.500
Toekomstige situatie (2016)						
- 50% groei	-25.300	-55.200	-31.300	-30.700	-124.400	-99.400
- 100% groei a)	-124.400	-102.300	-135.100	-109.900	-272.600	-199.900
- 100% groei b)	4.500	-33.600				

a) Melkveebedrijven: bij uitbreiding in grond en melkproductie; b) Melkveebedrijven: alleen uitbreiding in melkproductie.

Een lagere toekomstige grondprijs heeft door minder hoge nieuwe leningen positieve effecten op het liquiditeitsverloop. Een daling van de grondprijs¹ met 5.000 euro tot 10.000 euro lijkt nodig voor een positieve liquiditeitsontwikkeling in 2016 op de onderscheiden voorbeeldbedrijven en gehanteerde groeiscenario's. De grondprijs zal dan dichterbij de agrarische productiewaarde van de grond uitkomen, die gebaseerd is op het agrarische rendement. Voor de agrariër heeft de grondprijzdaling een negatief effect op het eigen vermogen. De grond reeds in eigendom wordt minder hoog gewaardeerd. Dit kan druk met zich meebrengen op te bieden zekerheden bij financieringsbeoordelingen, maar vooral op de pensioenvoorziening van de ouders en daarmee op de financiering van een toekomstige bedrijfsovername in familieverband. Eenzelfde effect op de pensioenvoorziening kan een (te) ver gaande scheiding van exploitatie en eigendom van grond hebben. Hier staat tegenover dat grondverwerving via pacht financieel gunstig is. Nieuwe stimulansen zijn nodig om het pachtaanbod te vergroten.

Een verbetering van het gemiddelde saldo per 100 kg melk met 2 euro biedt de beste perspectieven voor groei op het koploperbedrijf (tabel 2). Ook een langere aflossingsduur op langlopende leningen heeft een duidelijk positief effect op de liquiditeitsontwikkeling. Financiële instellingen bieden de laatste jaren in toenemende mate producten met een langere aflossingsduur aan. Er zijn tegenwoordig aflossingsvrije hypotheekleningen op grond. Een

¹ In de scenario's is gerekend met een grondprijs van 30.000 euro

verhoging van de rentevoet op termijn kan voor veel zwaar gefinancierde bedrijven bij herfinanciering aanzienlijke risico's met zich meebrengen.

Tabel 2 Liquiditeitsverandering in 2016 bij de koploper en de volger in de melkveehouderij, bij variatie in enkele uitgangspunten in melkvee

	Koploper		Volger	
	bedrag	verschil	bedrag	verschil
Basisvariant (50% groei, 15.000 kg /ha)	-25.300		-55.200	
Rentevoet +1%	-68.900	-43.600	-81.400	-26.200
Saldo per 100 kg melk: +2 €	12.400	37.700	-17.800	37.400
Aflossingstermijn verdubbelen	15.700	41.000	-29.700	25.500
Grondprijs naar €25.000/ha	-10.700	14.600	-49.800	5.400

In tegenstelling tot de koploper is de bedrijfssituatie voor de volger zodanig dat een verdubbeling van de aflossingen of een saldo stijging van 2 euro nog onvoldoende soelaas bieden voor een succesvolle financiering van een 50% groeiscenario met grondaankoop. Ook het voorbeeldbedrijf 'volger' geeft een groepsbeeld weer. Bedrijven met een goed rendement krijgen de financiering rond.

Resultaten akkerbouw

Zowel voor de koploper als de volger in de beide aardappelteelten valt een groeiscenario van 50% of 100% financieel niet gunstig uit (tabel 1). De ontwikkeling van de liquiditeit lijkt meer gebaat bij een geleidelijke uitbreiding. Zeker op de huidige grote akkerbouwbedrijven zal veel van de extra werkzaamheden met dure betaalde arbeid moeten worden uitgevoerd. In combinatie met financiering van groei met alleen vreemd vermogen is voor veel bedrijven groei in grote sprongen (nog) te veel gevraagd.

In de doorgerekende toekomstvarianten zijn alleen goed presterende aardappelbedrijven - bedrijven met een goed saldo en/of zeer lage vaste kosten per ha - in staat te groeien met financieel voordeel. Pootaardappeltelers moeten al minstens 20% hogere opbrengsten realiseren dan op het gemiddelde bedrijf (KWIN normen 2006) om uitbreiding in grote sprongen mogelijk te maken. Andere opties voor sommige akkerbouwers kunnen zijn: het telen van lucratievere gewassen, meer samenwerkingstrajecten aangaan om de kosten te beperken, meer neveninkomsten realiseren.

Evenals in de melkveehouderij wordt extra ruimte gecreëerd door aflossingstermijnen te verlengen, over te schakelen op aflossingsvrije leningen, of een lagere aankoop prijs voor grond. Pas bij een lage grondprijs van circa 15.000 euro per hectare blijkt het mogelijk in het 100% groeiscenario de financiering rond te krijgen. Een verhoging van de rentevoet zal fors zwaardere lasten met zich meebrengen.

Conclusies

Een schaalvergroting van 50% tot 100% in 10 jaar tijd op de huidige grote grondgebonden bedrijven in de melkveehouderij en in de akkerbouw zal voor veel bedrijven leiden tot een toenemende jaarlijkse liquiditeitsafname en daarmee aantasting van de eigen vermogenspositie van het bedrijf. Het zullen uiteindelijk vooral de bedrijven met goede rendementen in de sector zijn die de snelle groeiscenario's kunnen financieren.

Om voor meer van de huidige grote grondgebonden bedrijven de voorgestelde groei-scenario's financieel te realiseren zal de grondprijs aanzienlijk moeten dalen. In de melkveehouderij is een sterke groei zonder extra grond voor meer bedrijven goed te financieren, ondanks een toename van de milieukosten. Een duidelijke rentabiliteitsverbetering en/of een aanzienlijke verlenging van de aflossingsperiode heeft eveneens grote effecten op de jaarlijkse liquiditeitsontwikkeling. Gezien het huidige GLB-beleid en geen te verwachten grote extra schaalvoordelen na groei zal het niet meevallen de rentabiliteit aanzienlijk te verbeteren.

Een belangrijk voordeel voor de huidige ondernemers gericht op bedrijfsontwikkeling is de (historisch gezien) lage rentestand. Het zal uiteindelijk een combinatie van oplossingsrichtingen zijn om een verdubbeling van de omvang van de huidige koploper- en volgerbedrijven te realiseren.

Al met al kan worden geconcludeerd dat een snelle ontwikkeling naar grotere bedrijven, stel in de Nederlandse context een verdubbeling van de huidige omvang van de koploperbedrijven, voor een deel van deze bedrijven te financieren is. Nieuwe financieringsproducten op de markt en ontwikkelingen binnen grondmarkt en overheidsbeleid kunnen de financiering van een snelle groei voor meer bedrijven bereikbaar maken.

Discussie

De melkvee- en akkerbouwbedrijven krijgen steeds meer te maken met sturing vanuit de markt. Daarbij wordt het steeds meer als normaal ervaren dat er zo weinig mogelijk regulering door de overheid plaatsvindt.

Er lijkt nu vooralsnog in de melkveehouderij geen grote behoefte aan overheidsbeleid dat financiering van schaalvergroting van bedrijven beter mogelijk moet maken, of beleid dat gericht is op ondersteuning van de overname van zeer grote bedrijven.¹ In de akkerbouw worden meer knelpunten bij bedrijfsovername ervaren, vanwege het grote kapitaalsbeslag van de grond. Wel geven de resultaten van het onderzoek aan dat een snelle schaalvergroting op veel van de huidige grote bedrijven tot financiële knelpunten zal kunnen leiden.

Is dit een gewenste situatie? Immers de economische noodzaak voor schaalvergroting in de landbouw is een feit van alle tijden? Vanuit het verleden is de ervaring dat stilstand of te beperkte bedrijfsgroei leidt tot achteruitgang. Met name de grondprijs is een belangrijk knelpunt bij groei. Het vervelende is dat de landbouw maar een beperkte invloed heeft op de grondprijs, omdat vele andere actoren, zoals natuurorganisaties,

¹ Conclusie uit workshop met deskundigen in de melkveehouderij.

projectontwikkelaars en overheden, de grondprijs opdrijven. Hierdoor is in Nederland de grondprijs veel hoger dan de agrarische opbrengstwaarde. Dit leidt op een substantieel aandeel bedrijven tot liquiditeits- en financieringsproblemen bij uitbreiding van de oppervlakte grond. Agrarische bedrijven kunnen reageren door te groeien in productiecapaciteit zonder gronduitbreiding, maar dit leidt tot een intensivering die de maatschappij niet direct toejuicht. Kortom, aandacht van de overheid is gewenst voor het ook op termijn handhaven van duurzaam producerende en met het buitenland concurrerende grondgebonden agrarische bedrijven in Nederland.

De vraag is op welke wijze de overheid invloed op de financiering van een duurzame en concurrerende grondgebonden landbouw kan hebben. De overheid zou kunnen onderzoeken in hoeverre nieuwe prikkels in het grondbeleid (groenfinanciering, verhandelbare ontwikkelingsrechten, flexibel pachtbeleid, grondbanken) en het fiscale beleid, meer huidige grote bedrijven kansen bieden tot een versnelde bedrijfsontwikkeling te komen. Dit in combinatie met vernieuwingen in het productassortiment door aanbieders op de financieringsmarkt om tot een haalbare financiering op maat te komen.

De ondernemers op de huidige grote bedrijven zullen de noodzaak van een snelle verdere schaalvergroting onder de loep moeten nemen en afwegen tegen strategieën als kostenverlaging (samenwerking) en het aanboren van andere inkomensbronnen, zoals productverwerking, verbrede landbouw of meer werk buitenshuis.

De mogelijkheden om tot verdere schaalvoordelen op de huidige grote bedrijven te komen is bij een verdere snelle bedrijfsvergroting een belangrijke factor om de rentabiliteit te verbeteren en de financieringsruimte te vergroten. Op grotere bedrijven zou bijvoorbeeld een specialisatie van werkzaamheden in management- en praktijkwerk op termijn voordelen kunnen bieden, zoals in de glastuinbouw veel voorkomt.

Op veel bedrijven zal een meer geleidelijke schaalvergroting, eventueel in combinatie met andere strategieën en ondersteunend overheidsbeleid, de oplossing zijn om financieel perspectief te houden. Naast de verdere ontwikkeling van grote bedrijven, de groep die in dit onderzoek centraal staat, is het voor de sector ook belangrijk welke (groei) strategie de huidige middenbedrijven kunnen realiseren

Summary

An exploratory study of large-scale land-based agricultural farms in 2016

Objective and approach

Commissioned by the Ministry of Agriculture, Nature and Food Quality and Rabobank Nederland, LEI has carried out a quick scan study into the financeability of a sizeable increase in scale in today's large land-based agricultural farms up until 2016. In the quantification of those increases in scale, the study is tied in with the Ministry of Agriculture, Nature and Food Quality's vision *Kiezen voor Landbouw* (Choosing Agriculture) from 2005. With the aid of economic calculation models, the effects on the development of liquidity in growth rates of 50% and 100%, has been calculated for a number of representative sample farms. In addition, a sensitivity analysis has been carried out regarding changes in variables that are relevant to financing, such as the interest rate percentage, the period of repayment, the profitability and the purchase price of land.

Sample farms

A 'pioneer' and a 'follower farm' have been chosen for dairy farming, seed potatoes and for potatoes for consumption. The starting situation of these large farms is based on data drawn from LEI's Farm Accountancy Data Network and the agricultural census. The largest 10% (pioneer farms) and the next 20% farms (follower farms) are looked at for each branch of the industry. The pioneer in the dairy farming sector has milk production of 1,105,000 kg in the starting situation, while the 'follower' produces 687,000 kg. In both types of potato production, the pioneers have 150 hectares, and the followers have 100 hectares.

A number of growth scenarios have been calculated for both the dairy farms and the chosen arable farms up until 2016. In this regard, account has been taken of necessary modifications within the farm structure and the effects of changes in the farm's environment. Examples include the modifications to the EU's Common Agricultural Policy and the manure policy.

Results for dairy farming

Considerable growth combined with land purchase would have unfavourable financial consequences for both the pioneer and the follower. The annual change in liquid assets¹ declines particularly sharply after the period from 2008 to 2010. This is related to a combination of a lower milk price and extra costs on new loans required to finance the growth. The decline in liquid assets in the growth scenarios incorporating land purchase is greatest (extremely negative) in 2016 (table 1). A growth scenario without land purchase brings less high financing costs. Despite increasing environmental costs, the pioneer is able to fi-

¹ The financial scope to bear the costs of extra investments or to make extra repayments.

nance the growth. However, this will result in fewer cows in the pasture. The follower still ends up with problems.

It is particularly the farms with an above-average performance – farms with a good financial balance and/or very low fixed costs per 100 kg of milk – that are able to grow with financial advantages. It is these farms that could pay the high land prices that are unfeasible for the majority of farms in the pioneer and follower groups in relation to their operating results.

Table 1 Change in liquid assets on land-based farms (in euros) Change in liquid assets per year for the groups of farms surveyed

	Dairy farms		Seed potato farms		Potatoes for consumption	
	Pioneer	Follower	Pioneer	Follower	Pioneer	Follower
Current situation (2004)	44.700	20.400	63.900	38.900	25.500	-6.500
Future situation (2016)						
- 50% growth	-25.300	-55.200	-31.300	-30.700	-124.400	-99.400
- 100% growth a)	-124.400	-102.300	-135.100	-109.900	-272.600	-199.900
- 100% growth b)	4.500	-33.600				

a); Dairy farms: expansion in land and milk production; b) Dairy farms: expansion only in milk production.

Due to smaller new loans, a lower future land price has positive effects on the development of liquidity. A decline in the land price¹ by 5,000 euros to 10,000 euros would appear to be necessary for positive liquidity development in 2016 with regard to the various sample farms and growth scenarios. The land price will then be closer to the agricultural production value of the land, based on the agricultural profitability. For the farmer, the decline in the land price has a negative effect on the equity capital. The land already owned will decline in value. This can put pressure on the planned reserves when finance assessments are made, but particular pressure is put on the pension provisions of the parents and thus on the finances related to a future takeover of the farm by a family member. The same effect on the pension provision could be due to a far-reaching (or even excessive) separation of the utilisation and ownership of land. On the other hand, the acquisition of land through leasing is financially advantageous. New stimuli are necessary to increase the availability of land for lease.

¹ In the growth scenarios a land price of 30.000 euro is calculated

Table 2 *Change in liquidity in 2016 for the pioneer and the follower in dairy farming, according to variation in a number of basic principles in dairy farming*

	Pioneer		Follower	
	amount	difference	amount	difference
Basic variant (50% growth, 15,000 kg/hectare)	-25.300		-55.200	
Interest rate +1%	-68.900	-43.600	-81.400	-26.200
Balance per 100 kg milk: +€	12.400	37.700	17.800	37.400
Double repayment period	15.700	41.000	-29.700	25.500
Land price to €25,000/hectare	10.700	14.600	49.800	5.400

An improvement in the average balance per 100 kg milk by 2 euros offers the best perspectives for growth for the pioneer (table 2). A longer repayment period on long-term loans also has a clear positive effect on the development of liquidity. Over recent years, financial institutions have increasingly been offering products with a longer repayment period. Today, there are interest-only mortgage loans available for land. In the longer term, an increase in the interest rate in cases of refinancing could be accompanied by considerable risks for many heavily financed farms.

In contrast with the pioneer, the situation on the follower's farm is such that doubling the repayment period or a balance increase of 2 euros still offer insufficient solace for successful financing of a 50% growth scenario with purchase of land. The 'follower' sample farm also shows a group trend. Farms with good profitability succeed in gaining financing.

Results for arable farms

For both the pioneer and the follower in both forms of potato cultivation, a '50%' or '100% growth' scenario is unfavourable in financial terms (table 1). The development of liquidity appears to benefit more in a scenario like gradual expansion. On today's large-scale arable farms in particular, much of the extra work will have to be carried out with expensive labour. In combination with the financing of growth solely with borrowed capital, growth in such great leaps is still too much to ask for many farms.

In the future variants calculated, only the potato farms with good performances - farms with a good financial balance and/or very low fixed costs per hectare - are able to grow with financial advantages. Seed potato growers need to achieve at least 20 per cent higher yields than the average farm (KWIN standards 2006) in order to make expansion in great leaps possible. Other options for some arable farmers could be: the cultivation of more lucrative crops, entering into more collaborative agreements to limit costs, generating more incidental income.

As is the case in dairy farming, extra scope is created by lengthening repayment periods, by switching to interest-only loans, or by means of lower purchase prices for land. Only at a low land price of approximately 15,000 euros per hectare does it seem to be possible to arrange finance within the '100% growth' scenario. An increase in the interest rate will be accompanied by significantly higher costs.

Conclusions

An increase in scale from 50 to 100% in 10 years time on today's large land-based dairy farms and arable farms will for many farms mean an accelerating rate of annual decline in liquidity and thus a negative effect on the equity capital position of the farm. Ultimately, it will be primarily the farms with good levels of profitability within the sector that will be able to finance the fast growth scenarios.

In order to achieve the proposed growth scenarios for more of today's large-scale farms, land prices will need to be reduced substantially. Within dairy farming, financing strong growth without extra land is less problematic for more farms, despite an increase in the environmental costs.

A clear improvement in profitability and/or a considerable lengthening of the repayment period also have a considerable impact on annual liquidity development. In view of the current Common Agricultural Policy and the expected lack of major extra economies of scale following growth, it will not be easy to substantially improve profitability.

One important advantage for today's entrepreneurs, aimed at farm development, is the low interest rate (from a historical perspective). Ultimately, a combination of solution types will be needed to achieve this doubling of the scale of the current pioneer and follower farms.

All in all, the conclusion can be drawn that rapid development into larger farms - for example, a doubling in the size of Dutch pioneer farms - could be financed for a proportion of these farms. New financing products on the market could make growth feasible for more farms. Developments within the land market and government policy could also make a contribution.

Discussion

The dairy and arable farms are being confronted more and more with the regulatory effects of market forces. As little government regulation as possible is increasingly considered as normal. For the time being, there appears to be no great need at present within dairy farming for government policy aiming to make the financing of increases in the scale of farms easier, or policy aimed at facilitating the takeover of very large farms.¹ More problem areas are felt in the taking over of farms within arable farming due to the sizable capital investment in land. However, the results of the research do indicate that rapid increases in scale in many of today's large farms may give rise to financial problems.

Is this a desirable situation? After all, the economic necessity of increases in scale within agriculture can be seen throughout history. Past experience has taught us that stagnation or too limited farm growth leads to deterioration. Land prices form a particular obstacle to growth. The tiresome thing is that agriculture only has a limited influence on land prices since many other actors, such as conservation organisations, project developers and government bodies force land prices up. As a result, land prices in the Netherlands are much higher than the agricultural realisable yield value. On a substantial number of farms,

¹ Conclusion of a workshop attended by experts in dairy farming.

this then leads to liquidity problems and financing problems when extending the area of land. Agricultural holdings can respond by increasing their production capacity without increasing the area of land, but this leads to intensification, which is generally not instantly applauded by society. In short, government attention is desirable with regard to maintaining sustainably-producing land-based farms in the Netherlands that are able to compete with farms abroad, both in the short term and the longer term.

The question is how the government can influence the financing of sustainable and competitive land-based agriculture. The government could investigate the extent to which new stimuli in land policy (green financing, transferable development rights, flexible leasing policies or the establishment of land banks) and tax policy offer more of today's large farms the opportunity to develop at an accelerated rate. This could be combined with innovations in the product range by suppliers on the financing market in order to achieve feasible tailored financing.

The entrepreneurs on large farms will need to take a close look at the necessity of rapid increases in scale and weigh up this option against strategies like cost reductions (collaboration) and tapping into other sources of income, such as product processing, expanded agriculture or extra income through work outside the farm.

The possibilities to reach extra scale-advantages on large land-based farms in the case of fast growth is a crucial factor for improving profitability and enlarging the financial space. More labour specialisation on the large farms, for instance in management and handwork, may lead to extra advantages, a process we see in Dutch horticulture.

On many farms, more gradual increases in scale will form the solution for retaining financial prospects, possibly in combination with other strategies and supportive government policy. In addition to the further developments on large farms, the group occupying the central position in this research project, the growth strategy that today's medium-sized farms are able to achieve is also important for the sector.

1. Inleiding

1.1 Aanleiding

Schaalvergroting is al decennia lang een trend in de grondgebonden landbouw. In een periode van 25 jaar is bijvoorbeeld het aantal gespecialiseerde melkveehouderijbedrijven gereduceerd tot iets meer dan een derde van het aantal uit 1980: van 60.000 naar 22.000 bedrijven, en is tegelijkertijd het gemiddelde aantal melkkoeien gestegen van 35 naar 60 per bedrijf. Ook het aantal hectare per bedrijf is fors gestegen, van 15 naar 42. De grond is in Nederland relatief schaars zodat de landbouw te maken heeft met hoge grondprijzen. De financieringsintensiteit per hectare van de melkveebedrijven is in de periode 1986-2004 gestegen van €5.700 naar €12.400.¹

Bij perspectiefvolle gespecialiseerde akkerbouwbedrijven is een soortgelijke ontwikkeling gaande in een iets lager tempo. Zo is het aantal gespecialiseerde bedrijven de laatste 25 jaar met een kwart afgenomen tot 12.600. Bij een nagenoeg gelijkblijvend akkerbouw-areaal in Nederland is het aantal hectare per gespecialiseerd bedrijf gestegen naar gemiddeld 55 ha in 2004. De financieringsintensiteit per hectare is in de periode 1986-2004 gestegen van €2.600 naar ongeveer €6.400.

Actuele Europese hervormingen hebben het aankomende decennium aanzienlijke opbrengstendalingen bij grondgebonden bedrijven tot gevolg. Kostenverlagingen door technische verbeteringen en efficiëntere inzet van arbeid zijn ontoereikend om de gevolgen van deze hervormingen te compenseren. Schaalvergroting lijkt in veel gevallen de enige perspectiefvolle strategie voor grondgebonden bedrijven om voldoende inkomen te behouden, en voortbestaan te waarborgen. In Nederland met zijn hoge grondprijzen zal dit een grote financieringsbehoefte met zich meebrengen. Daarnaast zullen opbrengstprijzen meer gaan fluctueren, wat meer risico met zich meebrengt. Een toenemend risico vraagt om meer eigen vermogen of nieuwe instrumenten.

Het ministerie van LNV (Task Force Economie) en Rabobank Nederland willen dan ook weten of de schaalvergroting in de grondgebonden landbouw op termijn oploopt tegen de grens van de financierbaarheid. Met andere woorden, kunnen boeren in 2016 nog wel voldoende vreemd of risicodragend vermogen aantrekken of eigen vermogen genereren om de ontwikkeling van hun bedrijf te financieren? Voor de financiering is de bedrijfsovername een belangrijk proces. Dan verdwijnt ook familiekapitaal uit de landbouw. De vraag is of de opvolger voldoende financiële mogelijkheden heeft ook deze grotere bedrijven in de toekomst over te nemen, en in welke mate dat nog in familieverband (zoals nu) te realiseren is.

¹ Gegevens uit Bedrijven-Informatienet van het LEI; Definitie financieringsintensiteit: totaal vreemd vermogen per hectare kadastraal. Deze wordt mede bepaald door de verhouding eigendom-pacht.

1.2 Probleemstelling

Voor de schaalvergroting in de grondgebonden landbouwsectoren melkveehouderij en akkerbouw is kapitaal nodig voor aanschaf van productiefactoren zoals grond, productierechten, gebouwen en machines. Door ontwikkelingen in de omgeving van de bedrijven, zoals ontkoppeling van de inkomstensteun binnen het Gemeenschappelijk Landbouwbeleid, de mestregelgeving en de aanscherping van voedselkwaliteit- en milieueisen, is de grond steeds vaker dé beperkende productiefactor bij zowel gespecialiseerde melkvee- als akkerbouwbedrijven. De mogelijke afschaffing van melkquotering na 2015 versterkt het belang van de productiefactor grond in de melkveehouderij aanzienlijk.

Gemiddeld hebben de grondgebonden bedrijven anno 2006 een degelijke financieringsopzet. De huidige grote bedrijven hebben de laatste decennia reeds veel geïnvesteerd om aansluiting te houden met marktontwikkelingen. Op veel van deze bedrijven is de groei voor een belangrijk deel gefinancierd met vreemd vermogen. Bij onverwachte tegenvallende marktontwikkelingen kunnen een deel van deze bedrijven kwetsbaar zijn, en problemen ondervinden om lopende financieringsverplichtingen na te komen. Deze continue toename van vreemd kapitaal, bij financiering van een verdergaande groei, kent vanuit bedrijfseconomische optiek een grens.

1.3 Doelstelling

De onderzoeksvraag is of voortgaande schaalvergroting op grote grondgebonden bedrijven oploopt tegen de grenzen van de autonome financierbaarheid van grond. Zijn financieringsbronnen van buiten de landbouw, zoals (erf)pacht of groundbanken in de toekomst noodzakelijk om bedrijfscontinuïteit op langere termijn te waarborgen? Een aanpalende vraag is of jonge boeren rond 2016 nog wel in staat zijn om een kapitaalintensief grondgebonden landbouwbedrijf over te nemen. En gebeurt dat nog steeds binnen familieverband?

1.4 Afbakening

De volgende afbakening vindt plaats:

1. het onderzoek richt zich alleen op een schaalvergrotingsstrategie voor de gekozen perspectievolle voorbeeldbedrijven;
2. de schaalvergroting vindt alleen binnen Nederland plaats;
3. de mogelijke effecten op de financierbaarheid van een overname van grondgebonden bedrijven in 2016 zal op een kwalitatieve wijze plaatsvinden.

1.5 Aanpak

Er wordt in dit onderzoek aangesloten bij eerder verricht onderzoek voor de visie 'Kiezen voor Landbouw' (perspectieven voor de agrarische sector in Nederland, 2005). Daarnaast

wordt gebruikgemaakt van eerder en lopend onderzoek naar de financiering van bedrijfs-overnames.

Het onderzoek bestaat uit de volgende stappen:

- korte voorstudie, gericht op de hoofdlijnen in de structuurontwikkeling zoals die in de achtergrondstudies voor de visie 'Kiezen voor Landbouw' (2005)) zijn beschreven;
- inkleuring perspectiefvolle bedrijven met behulp van het Bedrijven-Informatienet van het LEI (het Informatienet). Voor de melkveehouderij en akkerbouw wordt een aantal voorbeeldbedrijven gecreëerd, waarbij de melkproductie het criterium voor de bedrijfsgrootte is in de melkveehouderij en het aantal hectare cultuurgrond voor de akkerbouw. De voorbeeldbedrijven zijn gebaseerd op de 10% grootste bedrijven in het kalenderjaar 2004, de zogenaamde koploperbedrijven en de daaropvolgende groep grote bedrijven (bedrijven die bij de grootste 30% behoren, maar niet bij de grootste 10%), de zogenaamde volgers. Bij de keuze van de akkerbouwbedrijven is rekening gehouden met het bouwplan;
- na inkleuring van perspectiefvolle bedrijven wordt met behulp van twee simulatiemodellen, Game Simulation Dairy en Bedrijfseconomisch Adviesmodel (BEA) voor akkerbouwbedrijven, een aantal schaalvergrotingsstrategieën tot 2016 financieel doorgerekend. Voor beide sectoren geldt dat in de simulatie inzicht wordt gegeven in de gevoeligheid van mogelijke opbrengsten- en kostenontwikkelingen op de financierbaarheid van bedrijven;
- workshops onderzoekers - experts: de bevindingen uit de vorige fasen worden getoetst in een tweetal workshops (melkveehouderij en akkerbouw) met mensen uit de praktijk. In de workshops wordt specifiek aandacht besteed aan mogelijke gevolgen voor de financierbaarheid van bedrijfsovernames van de grote grondgebonden landbouwbedrijven in 2016. De uitkomsten van de workshops bieden onderbouwing bij een meer kwalitatieve beschouwing van mogelijke gevolgen voor de financierbaarheid van bedrijfsovernames van de grote grondgebonden landbouwbedrijven in 2016. In het bijzonder de knelpunten staan hierin centraal;
- belangrijkste conclusies van het onderzoek en aanbevelingen.

2. Structuur van bedrijven

2.1 Melkveehouderij

De melkveehouderij in Nederland vindt plaats op ongeveer 23.500 bedrijven. Op die bedrijven lopen ongeveer 1,43 miljoen melkkoeien rond. Voor 91% van die bedrijven (21.330 stuks) kan gesproken worden van gespecialiseerde bedrijven: de melkveehouderij maakt meer dan tweederde deel uit van de totale productiecapaciteit (gemeten in Nederlandse grootte-eenheden, nge). Deze melkveebedrijven zijn met 853.000 ha belangrijke grondgebruikers en daarmee belangrijke leveranciers van een open groene ruimte. In totaal is in Nederland ongeveer 1,25 miljoen hectare in gebruik als grasland en snijmaïs.

Het aantal bedrijven met koeien is de afgelopen 15 jaar gemiddeld met 4,5% per jaar teruggelopen. Het aantal stoppers in 2004 en 2005 lag lager dan in de voorgaande periode. Gemiddeld stopten er in de laatste jaren elke dag twee melkveehouders. Er zijn in 2005 ruim 500 bedrijven met meer dan 150 melkkoeien. Deze 2% van alle bedrijven houdt ruim 7% van alle melkkoeien. Hoewel de afgelopen periode vooral op kleine bedrijven de melkproductie is beëindigd, stopten er ook wel grotere bedrijven, afhankelijk van de opvolgingssituatie op de bedrijven.

Ondanks de schaalvergroting zijn de melkveebedrijven vooral gezinsbedrijven. Bij de bedrijven tot 100 koeien, wordt vrijwel alle arbeid door de ondernemers en hun gezinnen geleverd. Bij de 10% grootste bedrijven wordt in totaal 13% van de arbeid door niet-gezinsleden geleverd. Bovendien is daar ook de inzet van de loonwerker veel groter.

De jaarlijkse investeringen op gespecialiseerde melkveebedrijven bedroegen de afgelopen jaren (2001-2004) gemiddeld 65.000 euro per jaar. Ongeveer de helft is in grond en quotum geïnvesteerd (in quotum 29.000 euro, in grond ruim 4.000 euro). Van de jaarlijkse kosten (255.000 euro) komt ongeveer 12.000 euro voor rekening van de productiefactor grond. Hiervan is ongeveer de helft betaalde pacht. De rest is berekende rente over de grond in eigendom.

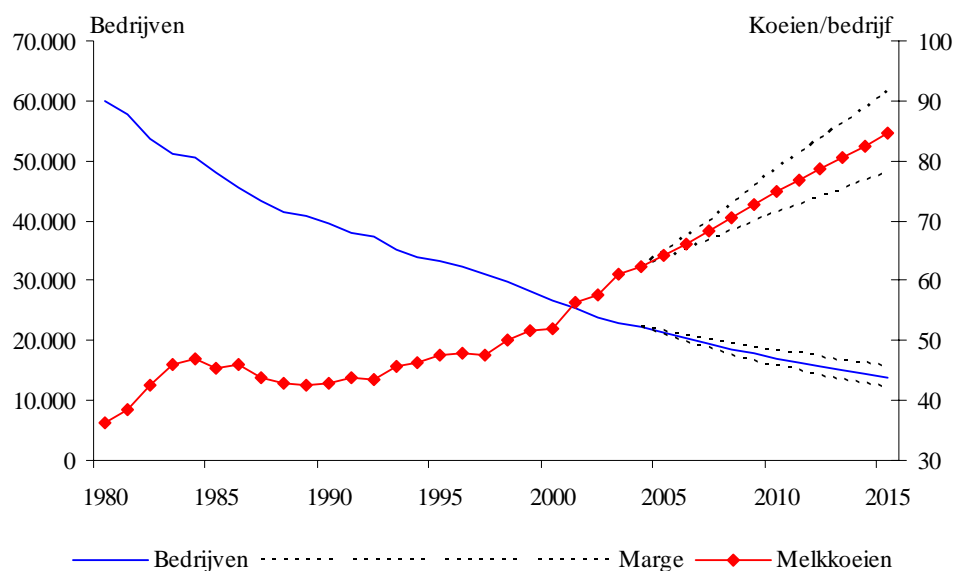
Blik op de toekomst

De ruim 21.000 gespecialiseerde melkveebedrijven hadden in 2005 een gemiddelde omvang van ongeveer 63 melkkoeien. Voor 2015 wordt verwacht dat er nog ongeveer 14 à 15.000 melkveebedrijven zullen zijn (figuur 2.1), die dan een gemiddelde omvang van 80 tot 90 koeien zullen hebben (Silvis en De Bont, 2005). De afgelopen jaren zijn vooral veel kleinere bedrijven gestopt met melken. Voor de komende tijd zal een groter deel van de bedrijfsbeëindigingen komen uit de nu nog gemiddelde bedrijven. Een samenvatting van de drijvende krachten en de perspectieven van de sector is weergegeven in bijlage 1.

Het tempo van de afname van het aantal bedrijven en daarmee samenhangend de schaalvergroting kan hoger worden door verdergaande liberalisatie van het EU-landbouwbeleid, een stringenter mestbeleid en een aantrekkende arbeidsmarkt. Anderzijds

kan het ook geremd worden, bijvoorbeeld als samenleving en beleid meer nadruk leggen op zaken als landschap, duurzaamheid met beperkingen voor de omvang van gebouwen en dergelijke.

Door veel bedrijven wordt schaalvergroting nagestreefd om het inkomen op een redelijk peil te kunnen houden. Een andere optie is het zich toeleggen op verbredingsactiviteiten binnen het eigen bedrijf of het ontplooiën van activiteiten buitenshuis. De melkveehouderij leent zich, gezien de arbeidsfilm, voor die laatstgenoemde activiteiten overigens minder goed dan bijvoorbeeld akkerbouw of vleesveehouderij. Wat de verbredingsactiviteiten betreft, zijn er wel mogelijkheden, maar die dragen vaak slechts weinig bij aan de inkomensvorming. Vaak zal het niet voldoende zijn om bijvoorbeeld een melkprijsdaling op te vangen. Bij grootschalige verbredingsactiviteiten, zoals zorgboerderijen of agro-toerisme komen ondernemers bovendien toch ook vaak voor de keuze te staan hoe ze met het agrarische deel van het bedrijf verder willen gaan.



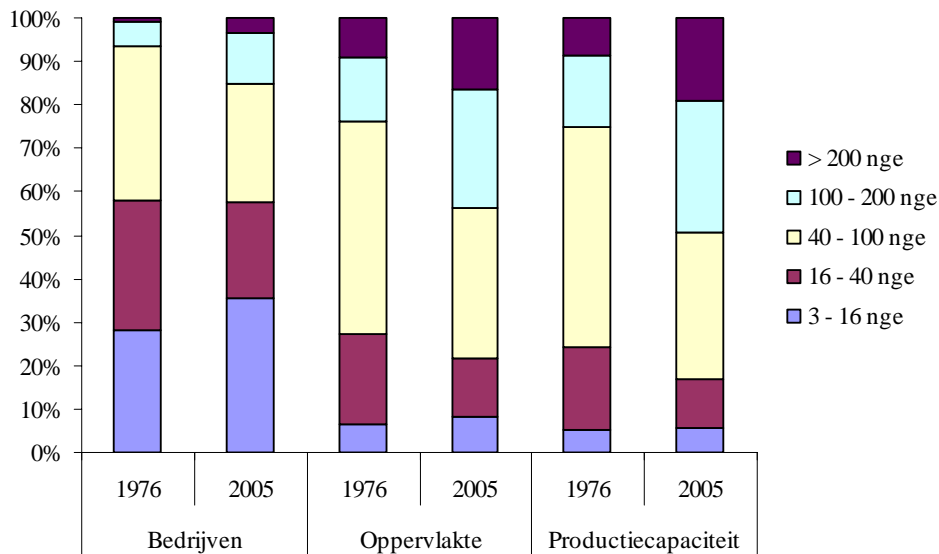
Figuur 2.1 Aantal gespecialiseerde melkveebedrijven en gemiddeld aantal koeien per bedrijf, 1980-2015
Bron: CBS-Landbouw telling, bewerking LEI (t.b.v. Landbouwvisie).

2.2 Akkerbouw

Het huidige areaal akkerbouwgewassen in Nederland (exclusief snijmaïs) bedraagt 580.000 ha. Dit areaal wordt geteeld op een kleine 26.000 bedrijven, die een gemiddelde bedrijfsomvang hebben van circa 23 ha. Ten opzichte van 25 jaar geleden is het beeld behoorlijk gewijzigd. In 1980 waren er ruim 44.000 bedrijven met akkerbouwgewassen. Gemiddeld werd op deze bedrijven 13 ha akkerbouwgewassen geteeld. Hieruit blijkt dat het totale areaal nagenoeg gelijk is gebleven, maar de overgebleven bedrijven een stuk groter zijn geworden.

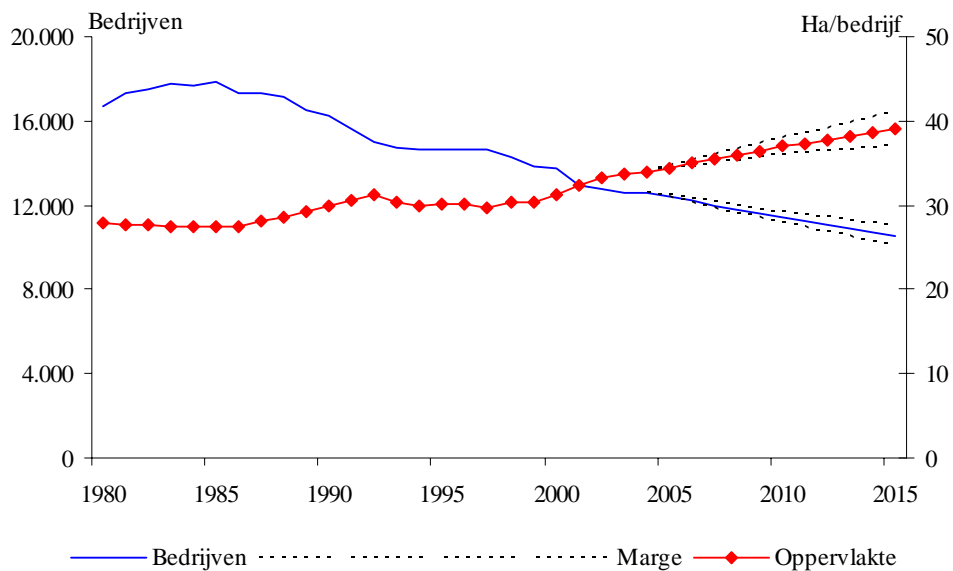
Het aantal gespecialiseerde akkerbouwbedrijven (vanaf 3 nge) ligt beduidend lager dan het aantal bedrijven met akkerbouwgewassen. In Nederland waren er in 2005 ongeveer 12.400 akkerbouwbedrijven. Deze bedrijven gebruikten 480.000 ha cultuurgrond waarvan 413.000 ha (86%) bestemd is voor akkerbouwgewassen. Het gemiddelde akkerbouwbedrijf beschikt dus over 39 ha cultuurgrond. In 1976 waren er bijna 15.000 gespecialiseerde akkerbouwbedrijven die beschikten over 453.000 ha cultuurgrond. Hieruit is af te leiden dat het aantal bedrijven met 20% is afgenomen.

Binnen de groep gespecialiseerde akkerbouwbedrijven bevinden zich relatief veel kleine bedrijven (figuur 2.2). In 2005 was bijna 30% kleiner dan 16 nge. Het economische belang van deze groep is met ongeveer 5% van de productiecapaciteit zeer klein. Dit in tegenstelling tot de grote bedrijven. De bedrijven vanaf 100 nge (15% van de bedrijven, met meer dan 40% van de oppervlakte), zorgden voor precies de helft van de productie. In 1976 betrof het nog 6% van de bedrijven die een kwart van de productiecapaciteit voor hun rekening namen.



Figuur 2.2 Verdeling van bedrijven, oppervlakte en productiecapaciteit (nge) van akkerbouwbedrijven naar grootteklasse, 1976 en 2005

De jaarlijkse investeringen op de gespecialiseerde akkerbouwbedrijven bedroegen de afgelopen jaren (2001-2004) gemiddeld 40.000 euro per jaar. Ruim een derde is in grond geïnvesteerd (14.400 euro). De jaarlijkse kosten in deze periode over de productiefactor grond bedragen ongeveer 20.000 euro, oftewel ruim 10% van de totale kosten. Hiervan is tweederde deel betaalde pacht.



Figuur 2.3 Aantal gespecialiseerde akkerbouwbedrijven en gemiddeld aantal hectare per bedrijf, 1980-2015

Bron: CBS-Landbouwteiling, bewerking LEI (t.b.v. Landbouwvisie).

Blik op de toekomst

Het aantal akkerbouwbedrijven zal in de periode tot 2015 met naar verwachting 3% per jaar dalen. Dit betekent dat in 2015 nog 10.500 gespecialiseerde akkerbouwbedrijven overblijven (figuur 2.3). Het areaal dat op de resterende bedrijven in gebruik zal zijn wordt geschat op ongeveer 500.000 ha. Er zal een relatief sterke afname optreden van zetmeelaardappelen, suikerbieten en oliehoudende zaden vanwege de hervormingen van het Gemeenschappelijk Landbouwbeleid van de EU (GLB). Het areaal pootaardappelen kan uitgebreid worden. In de bouwplannen van de bedrijven zal in plaats van bieten, meer graan te vinden zijn (Silvis en De Bont, 2005).

3. Uitgangspunten scenario's

3.1 Aanpak

3.1.1 Inkleuring bedrijven

Met behulp van het Bedrijven-Informatienet van het LEI (het Informatienet) wordt een aantal perspectiefvolle bedrijven gecreëerd en ingekleurd.

Voor de melkveehouderij is een tweetal voorbeeldbedrijven gecreëerd, waarbij de kilogram melkproductie het toegepaste criterium voor de bedrijfsgrootte is. Zie ook paragraaf 2.2. Het eerste voorbeeldbedrijf is gebaseerd op het gemiddelde van de 10%¹ grootste melkveebedrijven in het kalenderjaar 2004. Dit voorbeeldbedrijf wordt het koploperbedrijf genoemd. Het tweede voorbeeldbedrijf, het volgerbedrijf, is gebaseerd op de gegevens van de daaropvolgende groep grote bedrijven: bedrijven die tot de grootste 30% behoren, maar niet tot de grootste 10%.

Voor de akkerbouw is gekozen voor vier voorbeeldbedrijven.² Het aantal hectare cultuurgrond is het toegepaste groottecriterium. Bij de keuze is rekening gehouden met de invulling van het bouwplan (bedrijven met een bouwplan die ook in 2016 redelijkerwijs nog aanwezig zal zijn). De gespecialiseerde zetmeelaardappelbedrijven zijn mede vanwege het eenzijdige bouwplan buiten beschouwing gelaten.³

De voorbeeldbedrijven zijn gebaseerd op de 10% (zie voetnoot 1) grootste bedrijven in het kalenderjaar 2004, de zogenaamde koploperbedrijven en de daaropvolgende groep grote bedrijven (bedrijven die bij de grootste 30% behoren, maar niet bij de grootste 10%), de zogenaamde volgers. Daarbij is bovendien onderscheid gemaakt tussen pootaardappelbedrijven en consumptieaardappelbedrijven.

3.1.2 Rekenmodellen

Melkveehouderij: Game Simulation Dairy (GSD)

Na inkleuring, het betreft structuurgegevens en financiële gegevens, van de twee voorbeeldbedrijven, zijn met behulp van het model Game Simulation Dairy (GSD) een aantal

¹ Uitschieters en anomalieën worden, indien van belang voor het onderzoek, zoveel mogelijk uit het geselecteerde bestand gehaald (bijvoorbeeld uitgekochte bedrijven); afhankelijk van de uitkomsten bij de inkleuring kunnen de gestelde grenzen (percentages) anders uitvallen.

Voor de selectie van bedrijven zal gebruik worden gemaakt van het instrumentarium uit eerdere LEI-studies die uitgevoerd zijn als achtergrondstudies voor de visie 'Kiezen voor Landbouw' (2005).

² Een combinatie van de gegevensbronnen Bedrijven-Informatienet en de Landbouwtelling (zie bijlage 3) is gehanteerd om te komen tot de uitgangssituatie van vier voorbeeldbedrijven (2 pootaardappel- en 2 consumptieaardappelbedrijven) waarin de praktijk zich goed kan herkennen.

³ Daarnaast is in de afgelopen jaren al veel onderzoek naar de perspectieven van de Veenkoloniale bedrijven verricht.

schaalvergrotingsstrategieën richting 2016 doorgerekend. Er is aangesloten op de te verwachten structuurontwikkeling in de melkveehouderij tot 2015, zoals die in Silvis en De Bont (2005) is beschreven. Daarbij is rekening gehouden met marktperspectieven, mogelijke opbrengsten- en kostenontwikkelingen. Ontwikkelingen in de omgeving zoals wijziging in het mestbeleid en hervorming van het Gemeenschappelijk Landbouw Beleid (GLB) worden dus in de simulatie meegenomen.

De investeringskeuzes die worden gemaakt (in dit geval richting schaalvergroting) zijn gebaseerd op de effecten ten aanzien van economie en technische resultaten. GSD houdt rekening met de unieke bedrijfssituatie, specifieke wensen van de ondernemer (hier ingebracht door onderzoekers) en inschatting van verwachte prijzen van producten en productiemiddelen.¹ Op basis van de opbrengsten- en kostenontwikkeling (rentabiliteit) wordt de inkomensvorming en de Staat van Herkomst en Besteding van Middelen (SHBM) geschat. Jaarlijks wordt gedurende de investeringsperiode (2005-2015) de ontwikkeling van een aantal belangrijke financieringskengetallen gevolgd en in beeld gebracht.

Ook wordt inzicht gegeven in de gevoeligheid van mogelijke opbrengsten (zoals prijzen- en) kostenontwikkelingen (zoals rente) op de financierbaarheid van bedrijven. Ook wordt het effect van een veranderend aflossingspatroon gegeven.

De opbouw van de doorrekening is als volgt:

1. Spelsimulatiemodel melkvee, gericht op opbrengsten en toegerekende kosten melkvee en mestafzetkosten.
2. Aanvullende spreadsheet over andere uitgaven en investeringen berekend voor komende jaren, en mogelijkheden tot opvang met andere (neven)inkomsten en/of extra financiering.
3. Uitkomsten (tabellen, figuren) over de effecten van schaalvergroting op de financiering.

Akkerbouw: Bedrijfseconomisch Advies (BEA)-model voor de akkerbouw

Na inkleuring van de vier verschillende akkerbouwbedrijven wordt met behulp van het instrument BEA een schaalvergrotingsstrategie richting 2016 doorgerekend. Hierbij wordt rekening gehouden met de te verwachten structuurontwikkeling in de akkerbouw zoals die in Silvis en De Bont (2005) is beschreven. Hierbij is rekening gehouden met marktperspectieven, mogelijke opbrengsten- en kostenontwikkelingen en ontwikkelingen in de omgeving zoals de wijziging in het mestbeleid en de hervorming van het EU-beleid: deze worden dus in de simulatie meegenomen. De investeringskeuzes die worden gemaakt (in dit geval richting schaalvergroting) zijn gebaseerd op de effecten ten aanzien van economie en technische resultaten.

In BEA is rekening gehouden met technische aanpassingen binnen het bedrijf om de schaalvergroting rond te kunnen zetten. Zo zijn bijvoorbeeld extra werktuigen nodig, extra gebouwen en bedrijfsuitrusting en extra arbeid. Om hierbij zo goed mogelijk aan te sluiten bij de praktijk zijn de resultaten van de bedrijven uit het Informatienet geanalyseerd. Deze zijn de basis geweest voor de uitgangspunten voor ontwikkeling van de vier bedrijven.

¹ Mede gebaseerd op Silvis en De Bont, 2005.

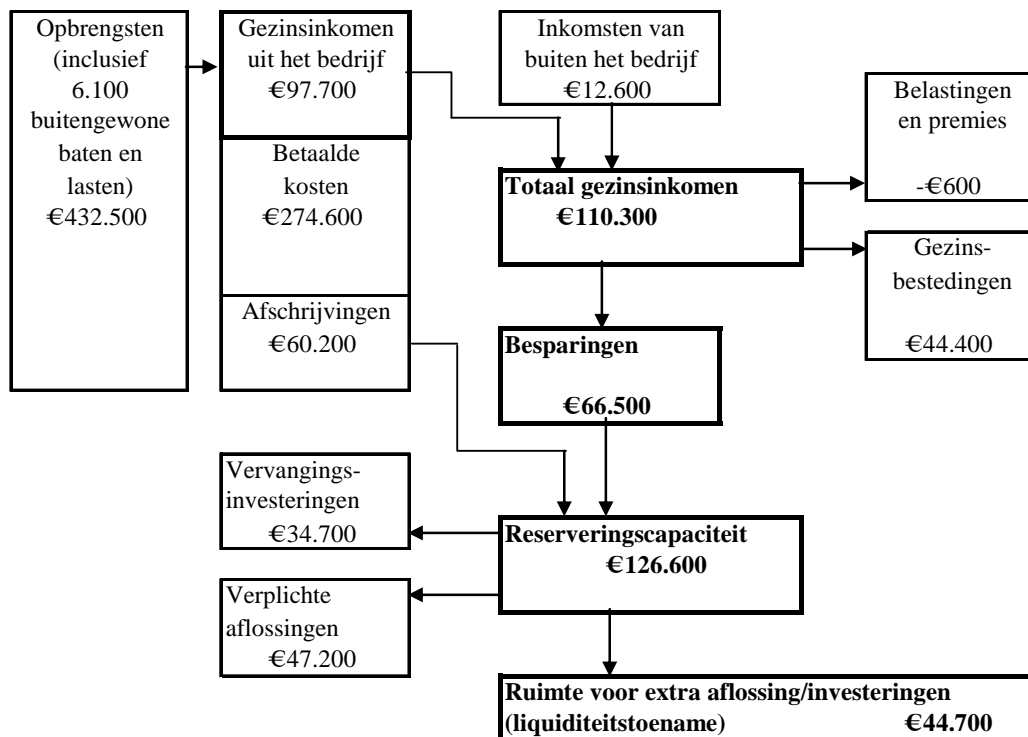
In tegenstelling tot GSD kijkt het BEA-model drie jaar vooruit. Aangenomen is daarom dat de te verwachten ontwikkelingen qua beleid en qua markt met directe ingang van toepassing zijn en dat de uitbreiding in een grote stap plaatsvindt in plaats van in relatief kleine stappen, zoals dat in de praktijk vaak het geval is. De resultaten geven een betrouwbaar beeld van de liquiditeitsontwikkeling in 2016.

Er wordt inzicht gegeven in het effect van de verschillende uitgangssituaties waarin het bedrijf zich kan bevinden en met verschillende mogelijkheden voor uitbreiding. Variatie is aangebracht in te betalen grondprijs, rentepercentage, aflossingstermijn, opbrengstniveau, en de solvabiliteit van het bedrijf in de aanvangssituatie.

Financiële begrippen in modellen

De gebruikte bedrijfsmodellen bevatten een aantal financiële kengetallen. De opbouw van de liquiditeitsontwikkeling (zie ook paragraaf 4.1) staat in schema 1 (zie voor begripsomschrijving bijlage 2).

Is de liquiditeitstoename positief, dan komt deze bij de liquide middelen op de balans (activazijde). Wordt er verder niet méér geïnvesteerd dan de liquiditeitstoename, dan neemt het eigen vermogen (passivazijde) nog met het restant van de liquiditeitstoename toe. Is de liquiditeitstoename negatief en/of te gering voor verdere gewenste investeringen, dan moet het tekort worden bij geleend.



Figuur 3.1 Schema van opbrengsten naar liquiditeitstoename

Er worden geen beperkingen gesteld aan de investeringen. Er kan oneindig worden geleend. Dit kan zelfs leiden tot een negatief eigen vermogen. Het is aan de gebruiker om te bepalen wat bijvoorbeeld een bank nog zal toelaten.

3.2 Uitgangssituatie koploper en volger

3.2.1 Melkveehouderij

Het koploperbedrijf heeft bijna het dubbele aantal koeien van het gemiddelde bedrijf (66). Het aantal koeien per hectare ligt slechts beperkt hoger (1,7 tegenover 1,6). Gemiddeld wordt 14.140 kg melk per hectare geproduceerd. Het volgerbedrijf en het gemiddelde melkveebedrijf blijven ongeveer 2.000 kg daarbij achter. De koploper realiseert geen beter saldo per kilogram melk dan de volger maar de betaalde vaste kosten per kilogram melk zijn bij de koploper ruim een derde lager dan bij de volger.

In 2004, een redelijk normaal jaar voor de melkveehouderij, werd door het koploperbedrijf bijna 98.000 euro aan inkomen uit het bedrijf verdiend. Rekening houdend met inkomen van buiten bedrijf en na aftrek van belastingen en gezinsbestedingen bleef er ruim 66.000 euro aan besparingen over. De financiële ruimte voor extra investeringen en aflossingen kwam uit op bijna 45.000 euro, het volgerbedrijf had ruim een derde van dit bedrag beschikbaar.

Tabel 3.1 Kengetallen koploper en volgerbedrijf melkveehouderij, in 2004

	Koploper	Volger
<i>Structuur</i>		
Bedrijfsomvang (nge)	201	135
Melkproductie (kg)	1.105.100	687.700
Melkkoeien	132	90
Oppervlakte cultuurgrond (ha)	78	57
Melkproductie per ha (kg)	14.140	12.140
<i>Resultaat (in euro's)</i>		
Saldo melkvee per 100 kg	25,84	26,46
Betaalde vaste kosten per 100 kg	6,70	9,54
Gezinsinkomen uit bedrijf	97.700	56.000
Besparingen	66.500	22.200
Reserveringscapaciteit	126.600	59.700
Ruimte extra investering en aflossing	44.700	16.300
Vreemd vermogen bedrijf	1.469.800	797.700
Vreemd vermogen per kg melk	1,33	1,16
Eigen vermogen	1.299.300	792.700

Bron: Bedrijven-Informatienet van het LEI.

3.2.2 Akkerbouw

Voor de akkerbouw zijn er geen bijzonderheden te melden. In de basisvariant voor de vier bedrijven zijn de saldi gebruikt die in de KWIN PAV 2006 (PPO, 2006) zullen worden gepubliceerd voor het Centraal Kleigebied. Hierin zijn bijvoorbeeld ook al de komende effecten van het herziene suikerbeleid meegenomen.

Tabel 3.2 Financiële resultaten (in euro's) koploper- en volgerbedrijven in de akkerbouw, 2004

	Pootaardappelbedrijf		Consumptieaardappelbedrijf	
	koploper	volger	koploper	volger
Saldo per ha	2.874	2.983	2.014	2.014
Ontvangen overige bedrijfsopbrengsten per ha	238	214	245	225
Betaalde vaste kosten per ha	2.566	2.716	2.099	2.197
Gezinsinkomen uit bedrijf	92.600	57.700	24.100	4.100
Besparingen	65.800	38.900	14.200	4.200-
Reserveringscapaciteit	169.200	115.900	109.700	63.400
Liquiditeitstoename	63.900	38.900	25.500	3.000
Vreemd vermogen bedrijf	1.706.800	1.166.200	1.499.500	1.006.500
Vreemd vermogen per ha	10.040	9.718	9.996	10.065
Eigen vermogen	3.151.200	2.222.300	2.918.100	2.078.200

Bron: Bedrijven-Informatienet en KWIN-normen.

De voorbeeldbedrijven zijn vastgesteld op basis van gegevens uit het Informatienet (zie tabel 3.2) en structuurgegevens uit de Landbouwtelling. In zowel de pootaardappel- als consumptieaardappelteelt ligt de omvang van de koploper in de uitgangssituatie op 150 ha, dat van de volger op 100 ha. Deze bedrijven hebben 50% van de grond in eigendom. Het pootaardappelbedrijf heeft daarnaast nog 20 ha los gehuurd pootaardappelland. Dit is in overeenstemming met gegevens uit het Informatienet. Voor het bouwplan is uitgegaan van een 1:3 bouwplan, dat ook op de grote pootaardappelbedrijven in gebruikelijk is. Het bouwplan is enigszins vereenvoudigd om te voorkomen dat er een scala aan gewassen zou worden geteeld. Het bestaat dus uit 1/3 pootaardappelen, 1/3 graan, 1/6 suikerbieten en 1/6 zaauijen. Daarenboven wordt 20 ha gehuurd (zie verder bijlage 7).

3.3 Uitgangspunten

3.3.1 Melkveehouderij

De basisuitgangspunten bij het in kaart brengen van de financiële effecten van een aantal groeiscenario's in de melkveehouderij staan vermeld in figuur 3.1. Voor een uitgebreide toelichting op de uitgangspunten wordt verwezen naar bijlage 6.

- De melkquotering eindigt in 2015; er wordt afgeschreven op melkquotum;
- Er wordt voldaan aan de gebruiksnormen: de mestafzetprijs per ton is in 2006 €8,50, in 2007 €9,50, in 2008 €10,50 en vanaf 2009 €11,50;
- Extra grond wordt uitsluitend door aankoop verkregen. De aankoopprijs bedraagt €30.000 per hectare;
- In de jaren 2004-2006 compenseert de melkpremie de melkrijksdaling;
- In 2008 daalt de melkrijks 1 cent/kg. In 2009 vindt er nog eens een daling van 1 cent plaats. De melkrijks is vanaf 2009 dan ook €0,275/kg; a)
- De stal is nu vol. Uitbreiding vindt plaats tegen €2.500 per dierplaats. De uitbreiding heeft geen effect op technische resultaten;
- De koploper melkt ook bij groei in hetzelfde type melkstal (2x12), dus meer uren bij groei: het melken kan dan een 1-persoonssysteem blijven;
- De volger schakelt bij groei over van een 2x8- naar een 2x12-melkstal;
- Jaarlijks wordt 8% van de vervangingswaarde van de machines/installaties vervangen;
- Er wordt alleen extra arbeid voor voeren/verzorgen (3,5 uur/100.000 kg/week) en melken gerekend, beide volledig betaald ad €22/uur;
- Bewerken van extra grond gebeurt volledig door de loonwerker.

Figuur 3.1 Uitgangspunten bij de financiering van een aantal groeiscenario's voor de melkveehouderij

a) De melkrijks bij Koploper is in de uitgangssituatie (2004) 32,65 euro per 100 kg melk. In 2006 en 2007 is gerekend met een daling van 10% van de melkrijks (29,38 euro per 100 kg melk), in 2008 met daling van 13% (28,40 euro per 100 kg melk) en vanaf 2009 met 16% daling (27,42 euro per 100 kg melk).

Melkpremie wordt ontvangen over quotum in uitgangssituatie en aangekocht quotum in 2006. Quotum gekocht in en na 2007 levert dus geen melkpremie op. Het ontkoppelde deel van de slachtpremie en de maïspremie zijn gebaseerd op gegevens uit de uitgangssituatie (2004). In werkelijkheid zou dit gebaseerd moeten zijn op referentiegegevens van 2000 t/m 2002; omdat het om een gemiddelde gaat per voorbeeldbedrijf zullen afwijkingen tussen 2000/2002 en 2004 gering zijn; De modulatie is 5%. De bedrijfstoelag wordt t/m 2016 meegenomen in de resultaten.

3.3.2 Akkerbouw

De basisuitgangspunten bij het in kaart brengen van de financiële effecten van een aantal groeiscenario's in de akkerbouw staan vermeld in figuur 3.2. Voor een uitgebreide toelichting op de uitgangspunten wordt verwezen naar bijlage 7.

- Ten aanzien van het EU-beleid is uitgegaan van de huidige regeling met bedrijfstoelagen op historische basis;
- Er wordt voldaan aan de gebruiksnormen van 2008. Er wordt aangenomen dat de akkerbouwer 3 euro per ton varkensmest toe betaald krijgt, uitgereden op het land;
- Extra grond wordt uitsluitend door aankoop verkregen. De aankoopprijs is €30.000 per hectare;
- De opbrengstprijzen van de producten zijn gelijk aan die in KWIN 2006 en ondergaan geen verandering;
- De bedrijfsgebouwen worden nu volledig gebruikt. Bij bedrijfsuitbreiding zullen extra gebouwen nodig zijn en moeten worden gefinancierd, zoals bewaarschuren voor aardappelen en uien, mechanische koeling voor pootaardappelen, werktuigenloods, kavelpaden en drainage;
- De arbeidsbehoefte wordt berekend aan de hand van een arbeidsbegroting; de te realiseren verhoogde arbeidsefficiëntie bij bedrijfsvergroting wordt afgeleid uit het Informatienet;
- Jaarlijks wordt 8% van de vervangingswaarde van bestaande machines/installaties vervangen, voor de nieuw aan te schaffen werktuigen wordt dit binnen de beschouwde periode niet nodig geacht;
- De extra benodigde arbeid wordt volledig betaald. Een vaste medewerker kost €35.000 per jaar (1.880 uur), losse hoogwaardige arbeid €22 per uur en losse laagwaardige arbeid €9 per uur;

Figuur 3.2 Uitgangspunten bij financiering van aantal groeiscenario's voor de akkerbouw

3.4 Doorgerkende scenario's

Melkveehouderij

Voor de groepen koplopers en volgers in de melkveehouderij is een viertal groeiscenario's tot 2016 doorgerkend, uiteenlopend van geen groei tot een verdubbeling van het aantal melkkoeien. De vier scenario's zijn:

1. 'Niets doen' (geen uitbreiding)
 - Voldoen aan de gebruiksnormen
 - Vervanging gebouwen is zodanig dat de moderniteitop hetzelfde peil blijft als bij het 50% groeiscenario.
- 2+3. 100% groei = 10% per jaar in 2006-2015
 - Bij 2: Grond erbij indien melkproductie/ha boven 15.000 kg
 - Bij 3: Geen extra grond, dus steeds intensiever
4. 50% groei = 5% per jaar in 2006-2015
 - * Grond erbij indien melkproductie/ha boven 15.000 kg

Akkerbouw

1. 'Niets doen';
2. 100% groei in oppervlakte;
3. 50% groei in oppervlakte.

3.5 Gevoeligheidsanalyse

De financiering van de schaalvergroting zal sterk afhankelijk zijn van de ontwikkelingen in prijzen van producten, productiemiddelen en financieringsvoorwaarden.¹

Melkveehouderij

Voor een groeiscenario worden zowel voor het koploperbedrijf als voor het volgerbedrijf het afzonderlijke effect van veranderingen in drie aspecten op de financiering gekwantificeerd en in beeld gebracht. Het betreffen de rentevoet, het saldo per 100 kg melk en de aflossingstermijn. Gespecificeerd betekent dit:

- andere rentevoet: vanaf 2006 5,5% in plaats van 4,5%;
- ander saldo per 100 kg melk: vanaf 2006 + €2,00;
- minder snel aflossen: Van 30 jaar naar 60 jaar (= 50% in 30 jaar en 50% 'aflossingsvrij');
- andere aankoopprijs grond: €25.000 per hectare.

Akkerbouw

Voor de akkerbouwbedrijven is een gevoeligheidsanalyse toegepast op de onderstaande variabelen met de volgende specificatie:

- aankoopprijs van grond: €15.000 t/m €50.000 per hectare;
- opbrengstenniveau: -10 t/m +50% ten opzichte van de KWIN-normen (PPO, 2006);
- rentevoet: 3 t/m 10%;
- het aandeel van het eigen vermogen in het balanstotaal (solvabiliteit) in de uitgangssituatie: tussen de 25 en 100%;
- aflossingstermijn op lang vreemd vermogen: 10 jaar t/m 60 jaar;
- bouwplan: 1 op 4 (in plaats van 1 op 3).

¹ Tegenover de kosten van schaalvergroting staan de bedrijfsopbrengsten in de akkerbouw en de melkveehouderij. Wat kunnen de gemodelleerde bedrijven naar verwachting over tien jaar verdienen op basis van enkele veronderstelde opbrengstenniveaus en kostenniveaus? Zowel de ontwikkeling van de prijzen van de producten als de kosten (en uitgaven) van de productiefactoren (bijvoorbeeld de rentestand, de verhouding tussen grond in eigendom en (erf)pacht, aflossingsritme) zijn onzeker. Duidelijk is dat de marktprijzen in de EU verder zullen dalen in het licht van landbouwhervormingen en WTO-handelsliberalisatie. De vraag is of in de gepresenteerde gevoeligheidsscenario's voor de gemodelleerde bedrijven genoeg wordt verdiend om voldoende vreemd vermogen aan te trekken. Brengt de normale bedrijfsvoering van de modernste bedrijven nog voldoende op om de rente en aflossing op vreemd kapitaal nog te kunnen financieren?

4. Resultaten

4.1 Inleiding

Voor het beoordelen van scenario's of strategieën op economie en financiën volstaat vrijwel nooit een kengetal. In de melkveehouderij zijn bijvoorbeeld het saldo per 100 kg melk, het gezinsinkomen uit bedrijf, de besparingen, de reserveringscapaciteit, de verandering in liquiditeit, het vreemd vermogen per kilogram melk en de ontwikkeling van het eigen vermogen allemaal meer of minder belangrijke kengetallen die dan ook nog eens in hun onderlinge samenhang over een aantal jaren moeten worden bekeken voor een goede beoordeling.

Het weergeven van al deze kengetallen voor de verschillende scenario's en dan ook nog met variaties op bijvoorbeeld de rentevoet leidt tot een completer maar onoverzichtelijk geheel: keuzes zijn dus nodig. Uiteindelijk is gekozen voor het kengetal 'Ruimte voor extra aflossingen en/of investeringen'. Dit is de financiële jaarlijkse ruimte die er is - of het tekort aan ruimte - nadat alle verplichtingen (inclusief vervangingsinvestering en verplichte aflossing) zijn voldaan. Deze ruimte kan ook worden omschreven als de toename (of afname) van de liquiditeit.

In paragraaf 4.2.1 wordt de ontwikkeling van de liquiditeit weergegeven voor de in paragraaf 3.4 beschreven scenario's voor het koploper- en volgerbedrijf in de melkveehouderij. In paragraaf 4.2.2 wordt de ontwikkeling van de liquiditeit getoond voor het scenario '50% groei bij gelijke oppervlakte' met variatie in rentevoet, saldo, aflossingstermijn en grondprijs. In paragraaf 4.3 vindt een soortgelijke exercitie plaats voor de akkerbouwbedrijven. Hier is het effect van variatie in de kernvariabelen toegepast op het 100% groei scenario.

4.2 Melkveehouderij

4.2.1 Ontwikkeling liquiditeit bij vier scenario's

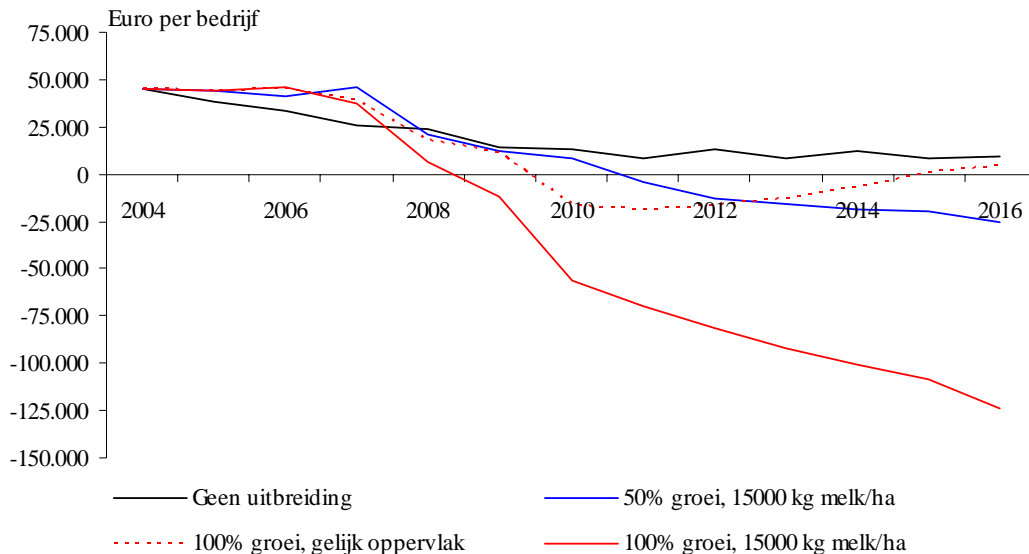
Figuur 4.1 laat de ontwikkeling van de liquiditeit ofwel de ruimte voor extra investeringen en/of aflossingen zien voor de vier gedefinieerde scenario's voor de koploper. In figuur 4.2 vindt een doorrekening plaats voor het volgerbedrijf. Daarbij gelden de volgende veronderstellingen:

- de rentevoet is constant op 4,5% gezet vanaf 2006;
- het saldo per 100 kg melk is - afgezien van verandering in melkproductie per hectare en exclusief mestafzetkosten - tot en met 2007 hetzelfde als in 2004, daalt in 2008 met €1,00 per 100 kg melk, in 2009 nogmaals met €1,00 per 100 kg melk en blijft daarna constant;

- het vreemd vermogen wordt in 30 jaar afgelost;
- de aankoopprijs van grond is €30.000 per hectare.

Gegeven de uitgangspunten en veronderstellingen blijkt de koploper op langere termijn geen of beperkte ruimte te hebben voor extra aflossing of investering. Het scenario 'Niets doen' komt het best uit de bus. De jaarlijkse liquiditeitsontwikkeling blijft positief, maar neemt richting 2016 wel af. Vooral de scenario's met aankoop van grond (50% groei, 15.000 kg melk/ha en 100% groei, 15.000 kg melk/ha) komen vanaf 2009 (100% groei) à 2011 (50% groei) jaar op jaar meer geld te kort om aan de lopende verplichtingen te voldoen: hun eventuele ruimte voor extra aflossing of investering wordt steeds negatiever en komt in 2016 uit op respectievelijk -25.000 euro (bij 50%-groei) en meer dan -120.000 euro (bij 100%-groei). De jaarlijkse tekorten moeten worden aangevuld door bij te lenen. Het toegepaste cashflowmodel legt daaraan geen beperkingen op, een financier waarschijnlijk wel. In werkelijkheid zal de groei dan ook minder ver worden doorgezet dan in de scenario's met groei is verondersteld. Dit is vooral van toepassing op de 100%-variant met grondaankoop.

Het scenario '100% groei bij gelijk oppervlak' heeft vanaf het jaar 2010 ook jaarlijks een liquiditeitstekort. Vooral door investeringen in stalcapaciteit, gecombineerd met een melkpreis daling. Vanaf 2015 is de liquiditeit weer positief, na een aantal jaren met beperkte investeringen en verrichtte aflossingen.



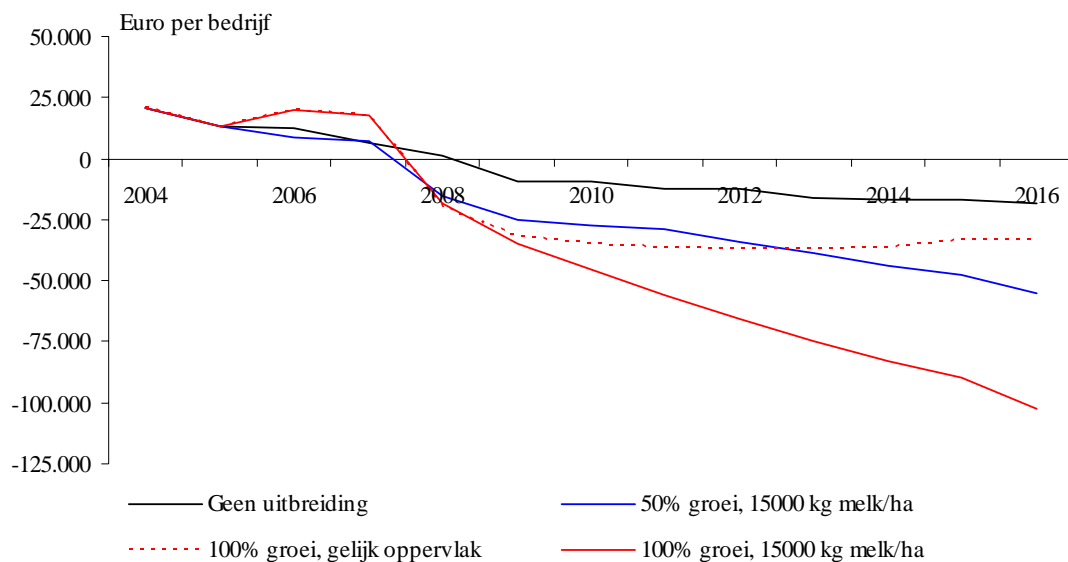
Figuur 4.1 Liquiditeitsontwikkeling over de jaren 2004-2016 (in euro's) voor koploperbedrijf in de melkveehouderij, bij vier scenario's

Voor de volger is de uitgangspositie in 2004 al beduidend minder dan voor het koploperbedrijf. De negatieve ontwikkeling in de uitkomsten van de scenario's komt ook bij de volger terug. Dit type bedrijf heeft onder de gegeven veronderstellingen en uitgangspunten

nog minder financiële baat dan de koploper bij de groeiscenario's '50% met grondaankoop' en '100% zonder grondaankoop'. Een strategie '100% groei met grondaankoop' leidt tot een forse jaarlijkse liquiditeitsafname. Ook bij een strategie van 'niets doen' wordt na 2008 financieel ingeteerd. Een opbrengstendaling en het op peil houden van de moderniteit (gebouwen en installaties) zijn achterliggende oorzaken.

In absolute getallen zijn de effecten op de liquiditeitspositie bij de diverse scenario's voor de volger niet geringer dan voor de koploper, ondanks de kleinere investeringen in geval van de groei-scenario's.

Tussen de scenario's '100% groei, gelijk oppervlak' en '100% groei, 15.000 kg melk/ha' zit bij de volger veel minder verschil dan bij de koploper. Omdat de volger in aanvang veel extensiever is dan de koploper hoeft er relatief minder grond bijgekocht te worden in de scenario's die tot 15.000 kg melk/ha gaan.



Figuur 4.2 Liquiditeitsontwikkeling over de jaren 2004-2016 (in euro's) voor volgerbedrijf in de melkveehouderij, bij vier scenario's

4.2.2 Ontwikkeling liquiditeit bij het scenario '50% groei, 15.000 kg melk/ha' met variaties

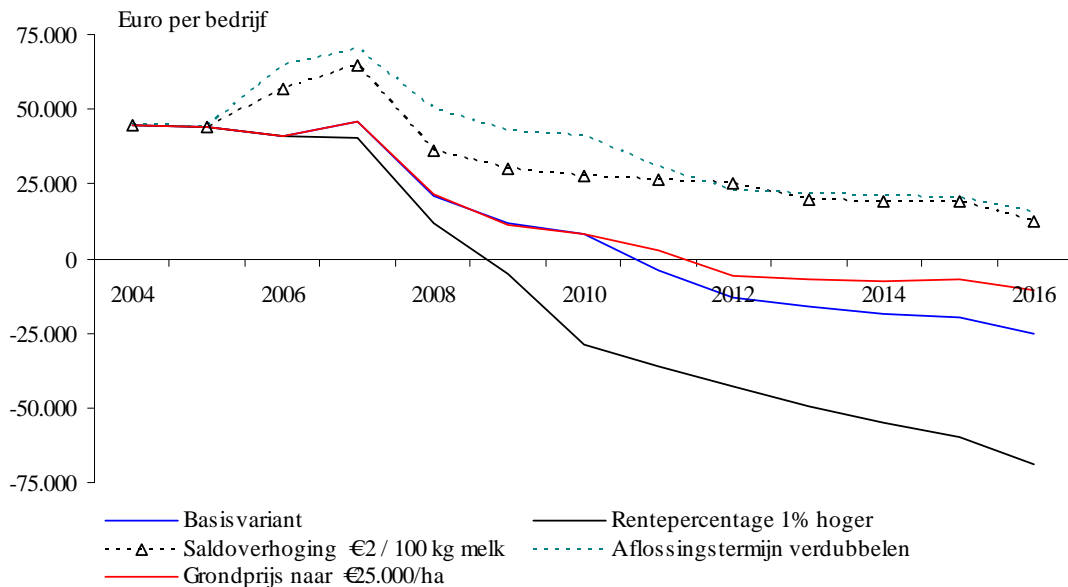
Figuur 4.3 laat de ontwikkeling van de liquiditeit ofwel de ruimte voor extra investeringen en/of aflossingen zien voor de koploper bij het scenario '50% groei, 15.000 kg melk/ha' waarbij gevarieerd wordt in de navolgende uitgangspunten. In figuur 4.4 vindt een zelfde doorrekening plaats voor de volger bij het scenario '50% groei, 15.000 kg melk/ha'.

Steeds wordt een uitgangspunt gewijzigd en blijven de andere drie zoals aangegeven aan het begin van de vorige paragraaf (de basisvariant):

- de rentevoet is 4,5% in 2006 en vanaf 2007 constant op 5,5%;
- het saldo per 100 kg melk is vanaf 2006 steeds €2,00 per 100 kg melk hoger dan aangenomen in paragraaf 5.2;
- de helft van het vreemd vermogen wordt in 30 jaar afgelost en de andere helft is aflossingsvrij;
- de aankoopprijs van grond is €25.000 per hectare vanaf 2007.

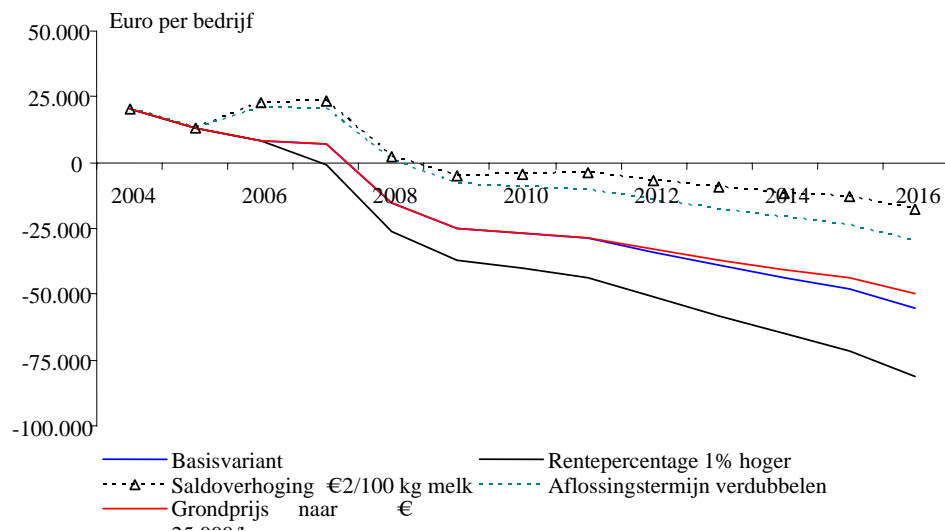
Een verhoging van de rentevoet met 1% heeft grote effecten. De liquiditeitsafname in 2016 is 43.000 euro hoger dan in de basisvariant. De ruimte voor extra aflossing of investering wordt sterk negatief (-69.000 in 2016) zodat er fors moet worden bij geleend. Flink positieve effecten gaan uit van een verbetering van het saldo per 100 kg melk met 2 euro, een verdubbeling van de aflossingsduur. Er is dan ieder jaar een positieve ruimte om extra af te lossen of te investeren.

Een lagere grondprijs met 5.000 euro heeft eveneens een positief effect (in 2016 bijvoorbeeld 15.000 euro), maar is nauwelijks voldoende om de liquiditeit op peil te houden. Een bijkomstig effect is wel dat het eigen vermogen, en daardoor de zekerheden, fors afneemt omdat de aanwezige grond op het bedrijf lager wordt gewaardeerd. Lagere zekerheden kunnen een negatief effect hebben op de te verkrijgen financiering. Daarnaast kan er minder worden gereserveerd voor een eventuele toekomstige uittreding, hetgeen weer effect kan hebben op de financiering van een toekomstige overname.



Figuur 4.3 Liquiditeitsontwikkeling over de jaren 2004-2016 (in euro's) voor koploperbedrijf in de melkveehouderij, bij het scenario '50% groei, 15.000 kg melk/ha' en variatie in uitgangspunten

Voor de volger pakken de variaties ten opzichte van de basisvariant ongeveer net zo uit als voor de koploper. De positieve effecten zijn het grootst bij een saldoverhoging. Omdat de basisvariant voor het scenario '50% groei, 15.000 kg melk/ha' bij de volger zich duidelijk ongunstiger ontwikkelt dan bij de koploper, is zelfs een hoger saldo van €2 per 100 kg voor de volger niet voldoende om na 2008 liquiditeitstoenames te realiseren.



Figuur 4.4 Liquiditeitsontwikkeling over de jaren 2004-2016 (in euro's) voor volgerbedrijf in de melkveehouderij, bij het scenario '50% groei, 15.000 kg melk/ha' en variatie in uitgangspunten, 15.000 kg melk/ha' en variatie in uitgangspunten

4.2.3 Samenvatting resultaten groei melkveehouderij

Zowel voor de gemiddelde koploper als de gemiddelde volger blijkt groei ongunstig uit te komen in de eerstkomende tien jaar. De ontwikkeling van de liquiditeit, ofwel ruimte voor extra aflossing of investering, ligt bij het scenario 'Niets doen' het hoogst. Dit geldt zowel voor de koploper als voor de volger. Voor de koploper biedt 100%-groei zonder extra grond ook perspectief, maar komt niet beter uit dan bij 'Niets doen'.

De varianten met grondaankoop leiden vanaf het moment van aankoop tot een negatieve liquiditeitsontwikkeling. Een daling van de gemiddelde grondprijs met 5.000 euro heeft voor de koploper een positief effect (in het jaar 2016 ongeveer 15.000 euro), maar de liquiditeitsontwikkeling blijft evenwel negatief. Een verdere prijsdaling met 5.000 euro naar een grondprijsniveau van 20.000 euro zal naar verwachting wel leiden tot een jaarlijkse liquiditeitstoename. De grondprijs komt dan ook steeds dichterbij de agrarische productiewaarde van de grond. Deze waarde is gebaseerd op het agrarische rendement (Luijt, 2003). Wel zal een grondprijzverlaging leiden tot neveneffecten, zoals meer vraag van varkenshouders naar grond, meer vraag van andere actoren (aankoop van grond voor natuur kan weer aantrekkelijker worden).

Andere vormen van grondverwerving zoals pacht of mestafzet, eventueel met teruglevering van ruwvoer, zijn onder de veronderstelde prijsverhoudingen ook gunstiger dan aankoop van grond. Bij bijvoorbeeld hogere mestafzetprijzen kan dit echter al weer anders komen te liggen. Ook zal er voldoende aanbod van te pachten grond moeten zijn. Gezien de langdurige afname van pacht via wettelijke contracten in afgelopen decennia, veroorzaakt door een relatief laag rendement (pachtprijs) en weinig flexibiliteit voor de verpachter, ligt het niet in de verwachting dat het aanbod van pacht weer snel zal stijgen.

Vooraf een verbetering van het saldo per 100 kg melk blijkt perspectieven te geven voor positieve effecten van groei voor met name de koploper. Bij de huidige prijzen van productiemiddelen, en dan vooral de grond, blijken alleen goed presterende bedrijven - bedrijven met een goed saldo en/of zeer lage vaste kosten per 100 kg melk - in staat te zijn te groeien met financieel voordeel. De variatie met een twee euro hoger saldo per 100 kg melk is min of meer een representatie van deze groep bedrijven. Zeer waarschijnlijk zijn het juist deze bedrijven die hun potentiële vraag naar productiemiddelen ook omzetten in daadwerkelijke (aankoop)actie. Zij 'zetten dan de hoge prijzen' die voor de meerderheid van de bedrijven in de koploper/en volgergroep in relatie tot hun bedrijfsresultaten niet haalbaar zijn. Ook een langere aflossingsduur op langlopende leningen heeft een positief effect op de liquiditeitspositie van de koploper.

De uitgangssituatie van de volger is in 2004 zodanig dat een verdubbeling van de aflossingen of een saldstijging van 2 euro nog steeds onvoldoende soelaas bieden voor een succesvolle financiering van de groei (in dit geval 50%). Omdat het volgerbedrijf het beeld weergeeft van een groep bedrijven, zal toch een deel van deze bedrijven (de goed renderende) goed de 50%-groei financieel rond kunnen krijgen.

4.3 Akkerbouw

4.3.1 Ontwikkeling van de liquiditeit bij drie scenario's in de basisvariant

Figuur 4.5 laat voor de akkerbouw de liquiditeitstoename zien voor de drie verschillende scenario's. Voor de akkerbouw is gebruikgemaakt van BEA, een rekenmodel dat voor de open teelten nauwkeuriger werkt. De werkwijze is echter wat anders dan in de veehouderij. In de akkerbouw zijn de investeringen op een moment gedaan. Door het gebruik van een liquiditeitsbegroting die gedurende drie jaar het maandelijkse liquiditeitsverloop bepaald is de optimale financiering te bepalen. Dat wil zeggen de voor de boer meest gunstige verhouding tussen hypotheek, kortlopend krediet en eventuele eigen middelen.

De belangrijke kengetallen zoals besparingen en liquiditeitstoename zijn berekend voor het eerste volledige jaar dat het bedrijf in de nieuwe situatie werkt. Een aankoop van grond in november 2006 bijvoorbeeld, levert in 2007 nog geen verkoop van bewaarde aardappelen op. In 2007 worden nog wel de aardappelen vanuit de vorige situatie verkocht. De liquiditeitsontwikkeling gedurende de overgang naar de nieuwe situatie kan aanmerkelijke invloed hebben op de resultaten. In dit voorbeeld is het bedrijf goed te beoordelen over de periode juli 2007 tot en met juni 2008. De besparingen en het liquiditeitsverloop worden voor alle situaties over dezelfde periode bekeken. De interpretatie van deze cijfers naar de jaren tot 2016 volgt logisch uit de resultaten.

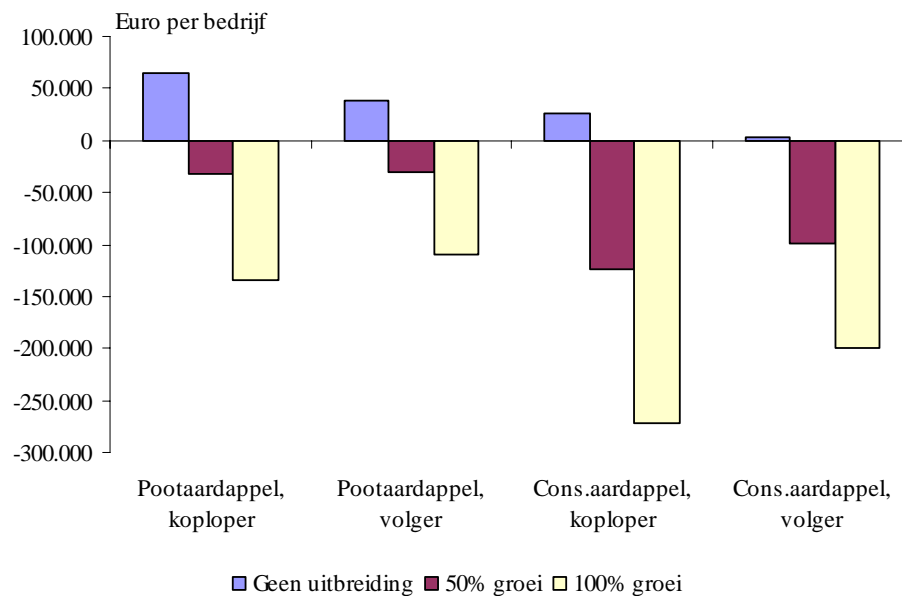
Indien een bedrijf uitkomt op een liquiditeitstoename van nul en daarbij aflost, dan zal het bedrijf als gevolg van de afnemende financieringslast steeds positiever gaan draaien. Anderzijds zal een bedrijf dat een grote liquiditeitsafname heeft in 2007/2008 geld bij moeten lenen en daardoor steeds negatievere resultaten laten zien. Kortom het beoordelen van inkomen, besparingen en liquiditeitsverloop in 2007/2008 is voldoende maatgevend voor het verloop van deze kengetallen in de jaren tot 2016.

De kengetallen in de basisvariant zijn berekend bij de volgende veronderstellingen:

- de rentevoet is constant op 4,5% vanaf 2006;
- het saldo per ha gewas blijft constant;
- hypotheek worden in 30 jaar afgelost;
- in de uitgangssituatie is de solvabiliteit 65%, dat wil zeggen dat het bedrijf gefinancierd is met 35% vreemd vermogen;
- de aankooprijks van grond is €30.000 per hectare.

Gegeven de uitgangspunten en veronderstellingen blijkt dat voor alle vier gedefiniëerde aardappelbedrijven de liquiditeitspositie bij de 50 en 100% groei-scenario's verminderd. Met name de consumptieaardappelbedrijven komen jaarlijks zwaar in de min.

Bij onveranderde voorzetting van het bedrijf is voor drie van de vier bedrijven sprake van een toenemende liquiditeit; alleen voor het consumptieaardappelbedrijf (volger) is dat niet het geval (figuur 4.5).



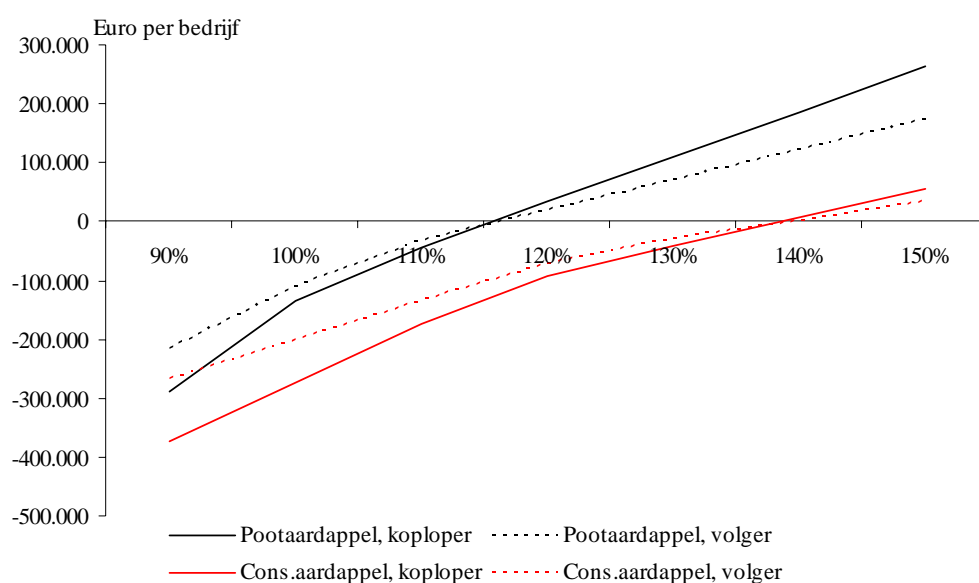
Figuur 4.5 Liquiditeitsontwikkeling in euro's per bedrijf voor de vier verschillende bedrijven en de drie ontwikkelingsrichtingen

4.3.2 Invloed van verschillende uitgangspunten op de resultaten

In deze paragraaf wordt de invloed van een variatie in voor de financiering relevante variabelen aangegeven op de liquiditeitsontwikkeling. Als basisvariant is gekozen voor een verdubbeling van de oppervlakte ('100% groei' variant) In deze paragraaf wordt het effect geschetst per variabele, en wel voor de rentabiliteit, de grondprijs, het rentepercentage, de aflossingsduur en de solvabiliteit in de uitgangssituatie.

Rentabiliteit

In de basisvariant is gerekend met de gewassaldi die in KWIN (Kwantitatieve Informatie, 2006) worden aangegeven. In de praktijk bestaan echter grote verschillen in saldi. Omdat bedrijven, die hogere saldi behalen meer baat hebben bij bedrijfsuitbreiding dan bedrijven met lage saldi is berekend in hoeverre de rentabiliteit van het bedrijf van invloed is op de resultaten. Voor de financiële resultaten is het niet van belang of die verbetering te danken is aan hogere kilogramopbrengsten per hectare, aan hogere opbrengstprijzen per kilogram product of aan kostenbesparingen. In het model varieert de kilogramopbrengst van 90 tot 150% ten opzichte van de KWIN-cijfers. Door de kilogramopbrengst te variëren in plaats van de prijs is tevens rekening gehouden met eventuele meerkosten, zoals opslagruimte, als gevolg van de extra kilogramopbrengst. De overige uitgangspunten zijn gelijk gehouden aan die in de basisvariant. Figuur 4.6 laat zien hoe de liquiditeit zich ontwikkelt bij verdubbeling van de bedrijfsoppervlakte. De rentabiliteit blijkt van zeer groot belang. De beide pootaardappelbedrijven blijken in staat in omvang te verdubbelen als ze minimaal



Figuur 4.6 Ontwikkeling van de liquiditeit naar opbrengstfactor (t.o.v. KWIN) bij verdubbeling van de bedrijfsoppervlakte (in euro's)

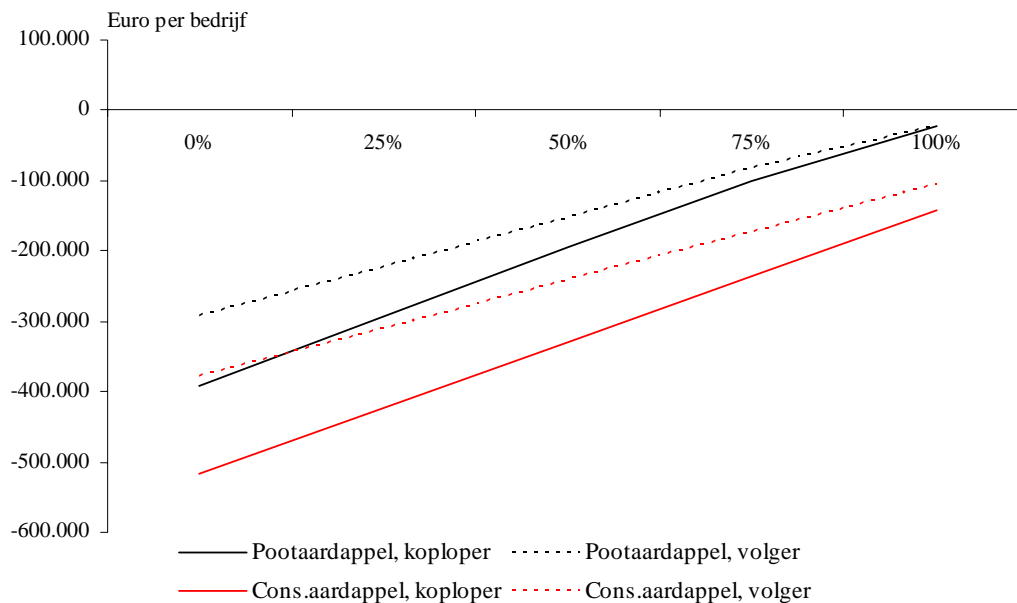
een 15% hogere rentabiliteit behalen dan volgens KWIN (bij overigens de basisuitgangspunten). Voor consumptieaardappelbedrijven is dat pas het geval bij een veel hogere rentabiliteit.

Bij een 50% verdubbeling van de oppervlakte zal, gezien de minder grote afname van de liquiditeit in de basisvariant, zal de rentabiliteit minder hoeven toe te nemen om een positieve liquiditeitsontwikkeling te realiseren.

Solvabiliteit in de uitgangspositie

In de basisvariant is gerekend met een solvabiliteit van 65%. Dit komt overeen met het gemiddelde van de akkerbouwbedrijven in het Informatienet. Bedrijven die over een groter eigen vermogen beschikken, hebben een gunstiger uitgangspositie dan bedrijven die dat niet hebben. In het model varieert de solvabiliteit van 0 tot 100%, ofwel volledig gefinancierd met respectievelijk vreemd vermogen en met eigen vermogen.

De overige uitgangspunten zijn gelijk gehouden aan die in de basisvariant. Figuur 4.7 laat zien hoe de liquiditeit zich ontwikkelt bij verdubbeling van de bedrijfsoppervlakte, bij een verschillende solvabiliteit vóór de uitbreiding. Het blijkt dat een hoge solvabiliteit uiteraard gunstig is voor de liquiditeitsontwikkeling. Per saldo wordt dan minder geleend, tot uitdrukking komend in lagere financieringslasten. Alle vier voorbeeldbedrijven zullen bij een verdubbeling van hun oppervlakte ook bij een zeer hoge solvabiliteit nog steeds extra geld moeten lenen om de extra investeringen te kunnen bekostigen.

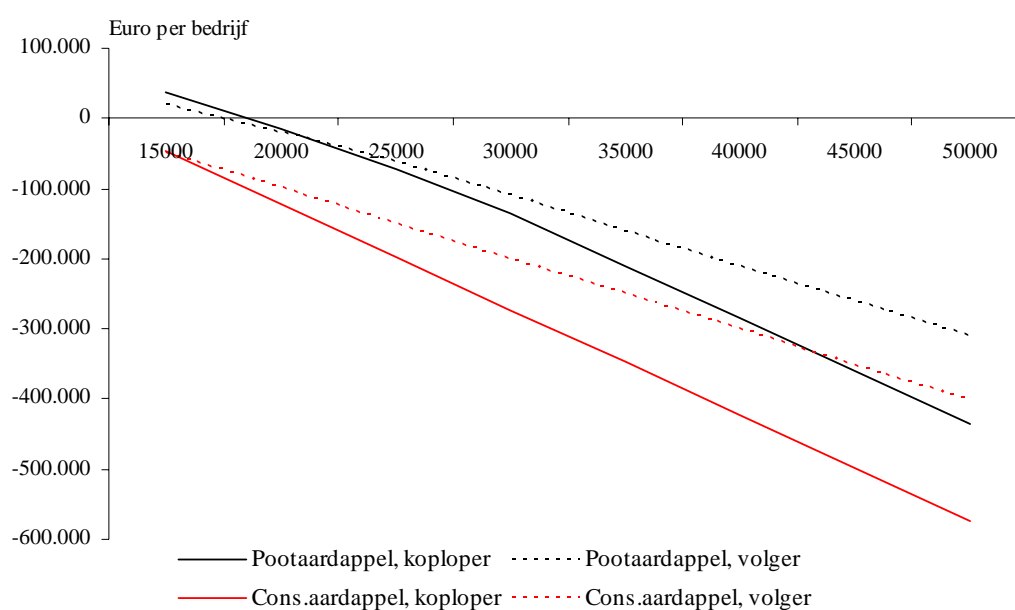


Figuur 4.7 Ontwikkeling van de liquiditeit bij een solvabiliteit, variërend tussen 0 en 100% voor de investering, bij verdubbeling van de bedrijfsoppervlakte (in euro's)

Grondprijs

In de basisvariant is gerekend met een grondprijs van 30.000 euro per hectare. Dat komt overeen met het huidige prijspeil. Het is echter onzeker hoe de grondprijs zich verder zal ontwikkelen. Bovendien bestaan er grote regionale verschillen. In de studie is gekeken naar de invloed van een variatie in de grondprijs van 15.000 tot 50.000 euro per hectare. De overige uitgangspunten zijn gelijk gehouden aan die in de basisvariant. Figuur 4.8 laat zien hoe de liquiditeit zich ontwikkelt bij verdubbeling van de bedrijfsoppervlakte. Pas bij een lage grondprijs van circa 15.000 euro per hectare blijkt het mogelijk de financiering van het bedrijf rond te krijgen. Dat komt omdat bij een aflossingsperiode van 30 jaar jaarlijks alleen voor de grond al 500 euro per hectare moet worden afgelost. Bij een grondprijs van 30.000 euro betekent aflossen in 30 jaar al 1.000 euro aflossing per hectare per jaar. Het saldo is alleen daarvoor zelfs voor de pootaardappelbedrijven maar juist voldoende om de aflossing te kunnen voldoen.

Een nadeel van de grondprijsdaling is dat de solvabiliteit bedrijfseconomisch gezien sterk terugloopt. De beide koplopers (150 ha in de uitgangssituatie waarvan de helft in eigendom) zullen bij een grondprijs van 15.000 euro (in plaats van 30.000 euro) ongeveer 1,125 miljoen euro minder eigen vermogen hebben zitten in de reeds aanwezige grond in eigendom. Er mag evenwel vanuit gegaan worden dat een deel van deze grond in eigendom in de jaren voor 2004 ook tegen een lagere prijs is aangekocht, waardoor er minder is geleend dan de uitgangssituatie nu laat zien. Per saldo zal de solvabiliteit echter aanzienlijk lager liggen. De te bieden zekerheden aan de financier kunnen een knelpunt gaan vormen bij de financieringsbeoordeling van de groei tot 2016. Of dit ook leidt tot minder eigen

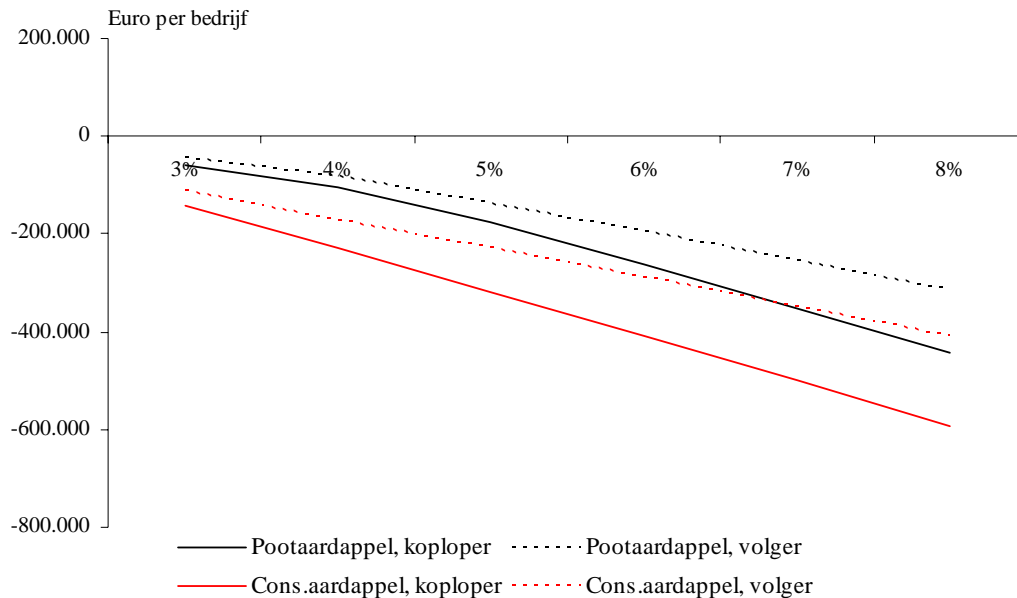


Figuur 4.8 Ontwikkeling van de liquiditeit bij een verschillende grondprijs bij verdubbeling van de bedrijfsoppervlakte (in euro's)

vermogen bij een belangrijk moment als terugtrekking (bij overname) of bedrijfsbeëindiging, en dus minder reserves, is vooral afhankelijk van de grondprijs op dat moment.

Hypotheekrente

In de basisvariant is gerekend met een hypotheekrente van 4,5%. Dat komt overeen met het huidige prijspeil. Het is echter onzeker hoe de rentevoet zich verder zal ontwikkelen. In het model neemt de hypotheekrente toe van 3 tot 8%. De overige uitgangspunten zijn gelijk gehouden aan die in de basisvariant. Figuur 4.9 laat zien hoe de liquiditeit zich ontwikkelt bij verdubbeling van de bedrijfsoppervlakte. Zoals verwacht wordt het bij een toenemende rentevoet vrij snel onaantrekkelijk om uit te breiden. Een stijging van de rentevoet met enkele procenten heeft ernstige gevolgen voor de liquiditeitsontwikkeling. Voor consumptieaardappelbedrijven is zelfs een zeer lage rentevoet onvoldoende om uit te breiden, bij pootaardappelbedrijven zou dat iets gemakkelijker zijn. In alle gevallen moet men rekening houden met een teruglopende liquiditeitspositie.



Figuur 4.9 Ontwikkeling van de liquiditeit bij verschillende rentepercentages bij verdubbeling van de bedrijfsoppervlakte (in euro's)

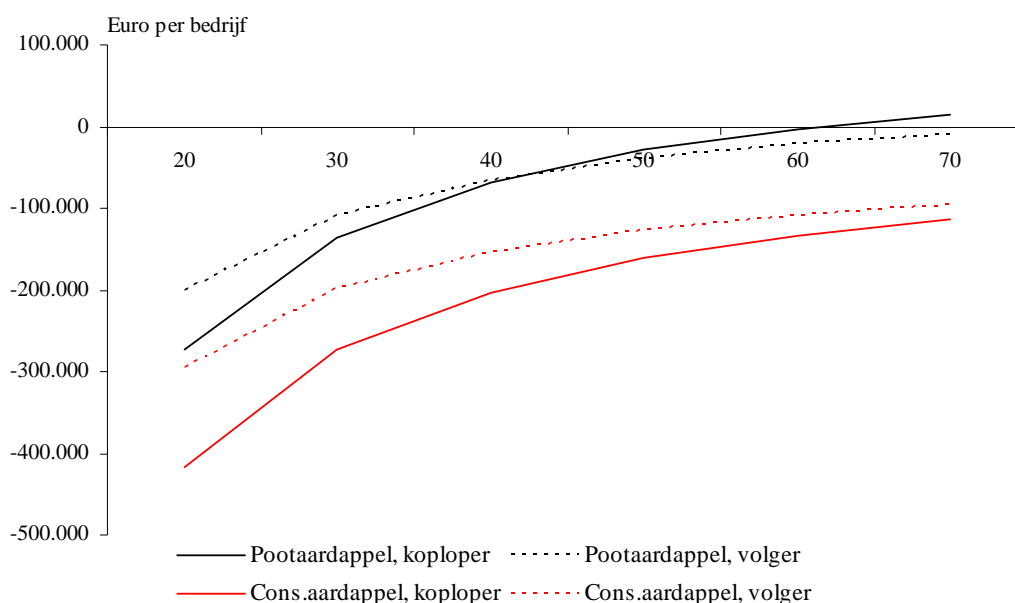
Aflossingstermijn

In de basisvariant is gerekend met een aflossingstermijn van 30 jaar. Het bleek dat er in die termijn bij uitbreiding wel mogelijkheden zijn om door middel van uitbreiding het eigen vermogen te verhogen, maar dat het moeilijk is aan de aflossingsverplichtingen te voldoen. In het model varieert de aflossingstermijn van 20 tot 70 jaar. Heel weinig of geheel niet aflossen komt in de praktijk al steeds vaker voor.

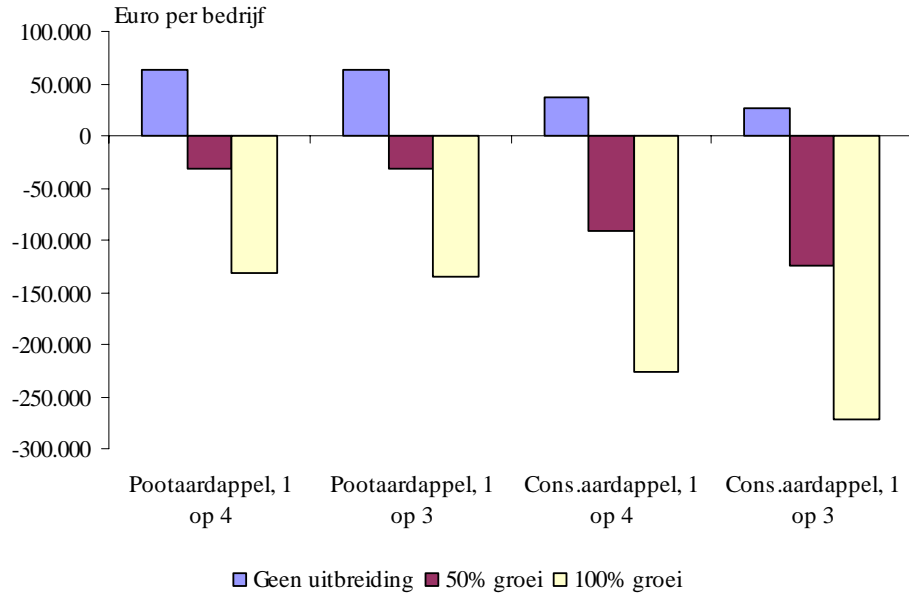
De overige uitgangspunten zijn gelijk gehouden aan die in de basisvariant. Figuur 4.10 laat zien hoe de liquiditeit zich ontwikkelt bij verdubbeling van de bedrijfsoppervlakte. Het blijkt dat het bij verlenging van de aflossingstermijn iets gemakkelijker wordt om uit te breiden.

Bouwplanrotatie

In de basisvariant is gerekend met een 1 op 3 bouwplan. Dat wil zeggen dat de gekozen gewassen eens per drie jaar over het bedrijf roteren. Dat is een veel toegepast bouwplan, maar in het bijzonder voor de aardappelen kan dat problemen opleveren. In de praktijk komen ook minder intensieve bouwplannen voor. Daarom is ook een bedrijf doorgerekend met een 1 op 4 bouwplan. Het belangrijkste verschil is dat een deel van de aardappelen vervangen is door winterpeen. Het saldo van winterpeen is iets hoger dan dat van consumptieaardappelen, maar blijft achter bij dat van pootaardappelen. Echter zijn voor aardappelen meer gebouwen en materiaal nodig. In figuur 4.11 is de liquiditeitsontwikkeling van de koploperbedrijven weergegeven bij een 1 op 4 bouwplan. Het blijkt dat de resultaten van het pootaardappelbedrijf nagenoeg gelijk zijn aan die van 1 op 3 teelt en dat die van consumptieaardappelen iets minder slecht zijn.



Figuur 4.10 Ontwikkeling van de liquiditeit bij aflossing in 20 tot 70 jaar, bij verdubbeling van de bedrijfsoppervlakte (in euro's)



Figuur 4.11 Liquiditeitsontwikkeling in euro per bedrijf voor de beide koploperbedrijven en de drie ontwikkelingsrichtingen bij een 1 op 4 bouwplan, vergeleken met een 1 op 3 bouwplan

4.3.3 Samenvatting resultaten groei akkerbouw

Zowel voor de gemiddelde koploper als de gemiddelde volger in beide aardappelteelten blijkt groei financieel ongunstig uit te vallen. De ontwikkeling van de liquiditeit ligt bij het scenario 'Niets doen' het hoogst, zowel voor de koplopers als voor de volgers.

Het belangrijkste probleem, naast de verhouding tussen de actuele grondprijs en de opbrengsten, is het geleende geld voor de noodzakelijke investeringen weer af te lossen. Extra ruimte voor aflossing kan geschapen worden door de aflossingstermijnen te verlengen of een hoger saldo te behalen dan op het gemiddelde bedrijf. Op andere relevante variabelen waarvoor een gevoeligheidsanalyse is uitgevoerd (grondprijs, rentevoet, solvabiliteit in de uitgangssituatie) kan de ondernemer weinig invloed uitoefenen. De aflossingstermijn vergroten of zelfs geheel niet aflossen op een hypotheek op grond zijn oplossingen die steeds vaker in de praktijk voorkomen.

Bij de huidige prijzen van productiemiddelen blijken alleen goed presterende bedrijven - bedrijven met een goed saldo en/of zeer lage vaste kosten per hectare - in staat te groeien met financieel voordeel. Zeer waarschijnlijk zijn het juist deze bedrijven die hun potentiële vraag naar productiemiddelen ook omzetten in aankoop. Voor de meerderheid van de bedrijven zijn de huidige grondprijzen te hoog om een zodanig rendement te halen dat binnen een reële termijn aan de rente- en aflossingsverplichtingen kan worden voldaan.

De gevoeligheidsanalyse wordt alleen weergegeven bij het scenario 'verdubbeling van de oppervlakte'. Niet weergegeven, maar wel berekend, is een uitbreiding met stappen van 10%. Uitbreiden met 50% of minder van de huidige bedrijfsoppervlakte (tot 2016) is financieel eenvoudiger te realiseren dan een verdubbeling. Door een kleinere uitbreiding te

doen en de lening af te lossen is dan na verloop van tijd opnieuw ruimte voor verdere uitbreiding. Ook dan moeten de bedrijfsopbrengsten echter beter zijn dan gemiddeld, en mogen factoren als rentepercentage en grondprijs niet tegenzitten.

Het aankopen van grond is dus voor de gemiddelde akkerbouwer zeer moeilijk realiseerbaar. De belangrijkste belemmeringen zijn het inkomen en de grondprijs. Akkerbouwers die de gewassen verbouwen zoals in deze studie opgenomen, moeten minstens 20% hogere opbrengsten realiseren om uitbreiding mogelijk te maken. Een andere optie voor sommigen kan het telen van lucratievere gewassen zijn of via neveninkomsten een grotere draagkracht realiseren.

Een lagere grondprijs maakt investeren in grond eerder mogelijk. De grondprijs wordt echter op de markt gemaakt. Op de markt opereren vooral die kopers die zich de huidige prijzen kunnen veroorloven. Een andere wijze van financieren is wellicht een mogelijkheid om de hoge lasten die aangekochte grond veroorzaakt te dempen. Door fiscale maatregelen aan te passen kan pacht bijvoorbeeld een alternatief worden om uitbreiding te realiseren.

Bij de berekeningen zijn tevens arbeidsbegrotingen opgesteld. De grotere bedrijven overschrijden de grens van de capaciteit van de vaste arbeidskrachten. De extra activiteiten moeten dan met dure betaalde arbeid verricht worden.

5. Workshop met deskundigen

5.1 Inleiding

Er is voor zowel de melkveehouderij als voor de akkerbouw een workshop gehouden. De onderzoekers presenteerden daarin aan opdrachtgevers en enkele beleidsmakers en sector-deskundigen de voorlopige resultaten van de scenarioberekeningen. De deelnemers konden hun meningen geven over de toegepaste uitgangspunten en de voorlopige resultaten. Vervolgens is in kleinere groepjes een aantal stellingen de revue gepasseerd om meer inzicht te verkrijgen in de beleving van de deskundigen over de problematiek van financiering van grootschalige bedrijven. De verslagen van de betreffende workshops zijn opgenomen in bijlage 4 (melkveehouderij) en 5 (akkerbouw). In dit hoofdstuk worden de belangrijkste bevindingen gepresenteerd en wordt een vertaalslag gemaakt naar beleidsdoelstellingen.

5.2 Melkveehouderij

De gepresenteerde uitgangspunten en de bijhorende resultaten worden door de deskundigen niet als vreemd ervaren. Dat betekent dat ook de deskundigen uitgaan van een blijvende druk op resultaten en een voortgaande drang tot schaalvergroting om de lagere rentabiliteit op te vangen. Er is een redelijke overtuiging dat de gepresenteerde uitkomsten (teruglopend eigen vermogen en moeilijker financiële positie) gelden voor gemiddelden, maar dat het voor de bovengemiddelden wel mee zal vallen. Er wordt verwacht dat de goede ondernemers een schaalvergroting wel kunnen financieren en managen. Dat betekent dus ook dat het niet direct alleen de groteren zijn die zullen blijven bestaan of doorgroeien, maar vooral dat de 'besten' zullen overblijven. Uit de varianten die bij de scenario's zijn uitgewerkt, blijkt dat ook: indien het saldo 2 euro per 100 kg hoger is dan gemiddeld, dan is er financiële ruimte voor groei.

Een scheiding van exploitatie en eigendom van grond wordt niet door een ieder als een aantrekkelijke optie gezien, onder andere gelet op de bijdrage van het bezit van grond aan de pensioensvoorziening. De praktijk is echter dat overdracht van grond bij bedrijfs-overname tegen lagere prijzen gebeurt dan de marktwaarde, waarmee die stelling zeer zwak komt te staan. Een grondprijs die ver boven de agrarische waarde ligt, moet toch als een bedreiging voor grondbezit in de sector worden gezien.

Een grotere marktwerking wordt als normaal ervaren. Een sterke afname van het aantal ondernemers hoort daarbij, net als diversificatie. Bedrijven kunnen, behalve door schaalvergroting, ook blijven bestaan als andere inkomensbronnen worden aangeboord, zoals productverwerking, verbrede landbouw, aanbieden van zorg of werk buitenshuis.

Bij marktwerking hoort zo min mogelijk regulering door de overheid. Door de deskundigen worden ook geen punten genoemd waarop de overheid zou moeten reguleren. Wel worden punten genoemd als helderheid verschaffen in beleidsveranderingen). Op dit

moment (zomer 2006) heeft de sector bijvoorbeeld grote behoefte aan informatie over de continuïteit van de melkquotumregeling, zodat investeringsbeslissingen weloverwogen kunnen worden genomen.

5.3 Akkerbouw

Bij de presentatie van de resultaten is er enige discussie over uitgangspunten wat betreft bouwplan en rendementen per gewas en bedrijf. Naast schaalvergroting in oppervlakte wordt intensivering van grondgebruik (omschakeling naar hoger salderende gewassen) als optie voor de akkerbouw gezien. De markt is in veel gevallen beperkt en een toename van areaal en aanbod van een bepaald gewas kan een sterke prijsdaling tot gevolg hebben.

Net als in de melkveehouderij, wordt ook hier verondersteld dat de betere ondernemers zullen overleven. Er kwam naar voren dat ook binnen veel bestaande bedrijven nog wel mogelijkheden zijn om het inkomen te verbeteren, door het bedrijf te optimaliseren. Samenwerking met anderen wordt nadrukkelijk als optie gezien. Wat grond betreft wordt ook hier waarde gehecht aan het in bezit hebben. Desondanks wordt voor intensieve teelten ook grondhuur als aantrekkelijke optie gezien. Daarbij rijst wel de vraag in hoeverre de verhuurders genoeg nemen met een beperkt rendement. Ook geldt dat er grote regionale verschillen zijn voor alternatieve mogelijkheden.

Voor schaalvergroting wordt arbeid als belangrijke beperkende factor gezien. Als moet worden overgeschakeld naar betaalde arbeid, is het snel niet meer aantrekkelijk.

Bedrijfsovername wordt als een moeilijk moment ervaren en er worden problemen voorzien voor overname van grootschalige bedrijven: 'Overname leeft met de schenkingsgratie van de familie'. En de trend is dat de familie zich steeds zakelijker opstelt. De mogelijkheden van het idee van NAJK over de VermogensBeheer Stichting zou nader onderzocht kunnen worden.

5.4 Conclusies

De melkvee- en akkerbouwbedrijven krijgen steeds meer te maken met sturing vanuit de markt. Daarbij hoort zo min mogelijk regulering door de overheid. Dat komt voor die overheid in feite neer op: geef de ondernemer ruimte om te ondernemen, zowel letterlijk als figuurlijk. Die figuurlijke ruimte kan bijvoorbeeld inhouden dat er ondersteuning komt voor vernieuwing van producten en processen, maar ook dat er tijdig duidelijkheid komt in beleidswijzigingen. De letterlijke ruimte kan voor de overheid betekenen dat er zorgvuldig moet worden omgegaan met keuzen voor niet-agrarische bestemmingen in het landelijk gebied.

Er lijkt (vooralsnog) in de melkveehouderij geen behoefte te zijn aan beleid dat financiering van schaalvergroting van bedrijven beter mogelijk moet maken, of beleid dat gericht is op ondersteuning van de overname van zeer grote bedrijven. De bedrijven kunnen kennelijk zonder al te veel overheidsregulering uit de voeten met schaalvergroting en meer marktwerking. Voor akkerbouwbedrijven worden wat meer knelpunten bij bedrijfs-overname ervaren, mede vanwege het grote kapitaalsbeslag van de grond.

De vraag is of de schaalvergroting niet ten koste gaat van collectieve goederen. Wat zijn bijvoorbeeld de gevolgen voor het landschap?¹

¹ Is er wellicht een actievere rol voor de overheid bij ruilverkaveling/herinrichtingsprojecten?

6. Conclusies en aanbevelingen

Conclusies

Een vergroting van de huidige grote grondgebonden landbouwbedrijven met 50% of 100% (in 10 jaar tijd) zal op relatief veel van deze bedrijven tot toenemende jaarlijks liquiditeitsafname leiden. Een geleidelijke en minder snelle groei is financieel beter op te vangen. Dit is de belangrijkste conclusie uit dit onderzoek dat een quick scan karakter draagt en waar een aantal voorbeeldbedrijven, gebaseerd op de huidige koplopers en volgers, zijn doorge-rekend voor een aantal groeiscenario's. Het zullen vooral de grote bedrijven met een beter dan gemiddelde rentabiliteit (voor deze groep bedrijven) zijn, die de sterke groeiscenario's kunnen financieren.

Om voor meer van de huidige grote bedrijven de voorgestelde groeiscenario's financieel mogelijk te maken is in dit onderzoek gekeken naar de effecten van een aantal relevante aspecten voor de financiering van bedrijven. De volgende effecten kunnen een duidelijke bijdrage leveren om tot een positieve jaarlijkse liquiditeitsontwikkeling te komen, van groot belang voor het bedrijfsprospectief:

- De grondprijs moet aanzienlijk dalen. De grondprijs komt dan dichterbij de agrarische waarde. Een waarde gebaseerd op het agrarische rendement van de grond;
- Het realiseren van een duidelijke rentabiliteitsverbetering op veel bedrijven. Gezien het toekomstige gemeenschappelijke landbouwbeleid en de internationale liberalisatietendens zal de nadruk vooral op kostenverlaging per eenheid productie liggen. Gezien de aanzienlijke huidige spreiding tussen gelijkwaardige bedrijven in kostprijs per eenheid product ligt daar voor een deel van de bedrijven nog kansen;
- Een duidelijke verlenging van de aflossingsperiode over nieuw op te nemen leningen. In de praktijk worden al nieuwe leningen verstrekt met een aflossingsduur van 60 jaar tot zelfs aflossingsvrije hypotheek op grond.

Een belangrijk voordeel voor de huidige ondernemers die gericht zijn op bedrijfsontwikkeling is de historisch gezien lage rentestand. Indien zou zijn gerekend met een rentestijging van 1 a 2% zullen veel minder bedrijven een groei tot 2016 van 50% of 100% kunnen financieren. Bij een eventuele herfinanciering van lopende leningen over 10 jaar kan dat de liquiditeitsontwikkeling daarna sterk negatief beïnvloeden. Dit brengt voor de ondernemer duidelijke risico's met zich mee

Het zal uiteindelijk een combinatie van oplossingsrichtingen zijn die ervoor zorgt dat een groeiscenario van 50% of zelfs 100% voor veel van de huidige koplopers en volgers in de melkveehouderij en akkerbouw te realiseren is.

Een mogelijke variant in de melkveehouderij is melkproductiegroei zonder extra-grond bij te kopen. Ondanks een toename van de milieukosten is financiering van de productiegroei voor de huidige koplopers en volgers goed te financieren. Deze meer intensieve productiewijze zal leiden tot minder koeien in de wei.

De huidige bedrijven die onder het gemiddelde rendement voor deze groep grote bedrijven blijven, en/of nu al zwaar gefinancierd zijn met vreemd vermogen, en/of nog beperkte schaalvoordelen kunnen realiseren zullen gebaat zijn bij een geleidelijker groei-scenario om hun positie in de markt te handhaven.

Er kan worden geconcludeerd dat een snelle ontwikkeling naar voor Nederlandse bedrijven megabedrijven (hier gezien als een verdubbeling van de huidige omvang van de koploperbedrijven) niet te verwachten valt. Een aanzienlijk deel van de huidige grote bedrijven zal te maken krijgen met een minder rooskleurige liquiditeitspositie. Een vernieuwing in het aanbod aan financieringsproducten op de markt kan de groei voor meer bedrijven bereikbaar maken. Ook kunnen ontwikkelingen op de grondmarkt en binnen het overheidsbeleid een bijdrage leveren.

Bedrijven die ervoor kiezen niet uit te breiden lopen op korte termijn niet tegen het financieringsprobleem aan maar zullen op termijn vanwege andere redenen toch in de problemen gaan komen. De kostprijsontwikkeling, de concurrentie, etc. dwingen tot schaalvergroting en intensivering, of een andere strategie. De conclusie is dan ook dat bedrijven zullen (moeten) blijven investeren om perspectief te houden. Dit kan voor een deel van de bedrijven op een versnelde manier, voor veel andere is een geleidelijke vergroting, eventueel in combinatie met andere strategieën, de oplossing om kosten en prijzen te beheersen, en daarmee de inkomens minimaal op peil te houden

Aanbevelingen

De melkvee- en akkerbouwbedrijven krijgen steeds meer te maken met sturing vanuit de markt. Daarbij wordt het steeds meer als normaal ervaren dat er zo weinig mogelijk regulering door de overheid plaatsvindt. Dat komt voor die overheid in feite neer op: geef de ondernemer ruimte om te ondernemen, zowel letterlijk als figuurlijk. Die figuurlijke ruimte kan inhouden dat er ondersteuning komt voor vernieuwing van producten en processen, maar ook dat er tijdig duidelijkheid komt in beleidswijzigingen. De letterlijke ruimte kan voor de overheid betekenen dat er zorgvuldig moet worden omgegaan met keuzen voor niet-agrarische bestemmingen in het landelijke gebied.

Er lijkt voorsnog in de melkveehouderij geen grote behoefte aan overheidsbeleid dat financiering van schaalvergroting van bedrijven beter mogelijk moet maken, of beleid dat gericht is op ondersteuning van de overname van zeer grote bedrijven.¹ In de akkerbouw worden meer knelpunten bij bedrijfsovername ervaren, vanwege het grote kapitaalsbeslag van de grond. Wel geven de resultaten van het onderzoek aan dat een snelle schaalvergroting op veel van de huidige grote bedrijven tot knelpunten leidt.

Het is de vraag op welke wijze de overheid invloed op de financiering van een duurzame en op termijn concurrerende grondgebonden landbouw kan hebben. Wel is een bepaalde (geleidelijke) groei noodzaak om de concurrentiepositie van de sector in stand te houden. Vanuit het verleden is de ervaring dat stilstand leidt tot achteruitgang en dus geen gewenste situatie is. Naast de grote bedrijven is het voor de sectorontwikkeling belangrijk welke strategie de huidige middenbedrijven kunnen realiseren.

¹ Conclusie uit workshop met deskundigen in de melkveehouderij

De overheid zou kunnen onderzoeken in hoeverre nieuwe prikkels in het grondbeleid (zoals pachtbeleid, oprichting grondbanken), milieubeleid en fiscale beleid, meer grote bedrijven kansen bieden zich versneld verder te ontwikkelen. Dit in combinatie met de vernieuwingen in het productassortiment door aanbieders op de financieringsmarkt om tot een haalbare financiering op maat te komen.

De ondernemers op grote bedrijven zullen de noodzaak van een snelle schaalvergroting onder de loep moeten nemen en afwegen tegen bijvoorbeeld strategieën als kostenverlaging door samenwerking of het aanboren van andere inkomensbronnen, zoals productverwerking, verbrede landbouw of extra inkomen via werk buitenshuis. Het bereiken van nog meer schaalvoordelen op de reeds grote bedrijven door verdere vergroting is cruciaal om de rentabiliteit en daarmee ook de financieringsruimte te vergroten. De realisatie van schaalvoordelen is van meerdere factoren afhankelijk, zoals de huidige grootte van het bedrijf, de huidige arbeidsstructuur (wordt er al gebruik gemaakt van arbeid buitenshuis). Op de grote bedrijven zou een verdere specialisatie van werkzaamheden in management en praktijkwerkzaamheden voordelen kunnen bieden, zoals in de glastuinbouw veel voor komt.

In de praktijk zal voor veel van de huidige grote bedrijven een stapsgewijze - niet te snelle - vergroting financieel beter te realiseren zijn.

Literatuur

Bont, K. de en W. van Everdingen, 'Koeien in de wei? Het worden er steeds minder', In: *Agri-Monitor* 10 (2004) 5. LEI, Den Haag.

Berkhout, P. en C. van Bruchem (red.) *Landbouw-Economisch Bericht 2005*. Periodiek Rapport 05.01. LEI, Den Haag, 2005.

Berkhout, P. en C. van Bruchem (red.) *Landbouw-Economisch Bericht 2006*. Periodiek Rapport 06.01. LEI, Den Haag, 2006 (verschijnt binnenkort).

LNV, 2005. *Verkenning naar de financiering van landbouwgrond*. Den Haag.

Luijt, J., F.R. Veeneklaas, J.W. van der Schans en G.S. Venema, *Ontvlechting van de productiewaarde en optiewaarde van landbouwgronden*. Rapport 4.03.01. LEI, Den Haag, 2003.

Meulen, H.A.B. van der en G.S. Venema, *Ontwikkelingen rond de financiering van agrarische bedrijven*. Rapport 2.05.01. LEI, Den Haag, 2005.

PPO, *KWIN AGV 2006; Kwantitatieve Informatie Akkerbouw en Vollegroenteteelt 2006*. PPO nr. 354, 2006.

Silvis, H.J. en C.J.A.M. de Bont (red.). *Perspectieven voor de agrarische sector in Nederland: Achtergrondrapport bij 'Kiezen voor landbouw'*. LEI, Den Haag, 2005.

Veen, H.B. van der, K.H.M. van Bommel en G.S. Venema, *Vestigingssteun voor bedrijfsopvolgers in de land- en tuinbouw; Een vergelijking van drie mogelijke varianten*. Rapport 6.01.05. LEI, Den Haag, 2001.

Bijlage 1 Kernpunten melkveehouderij en akkerbouw¹

Huidige Positie	Drijvende krachten	Perspectieven
Zuivelindustrie grootschalig en internationaal georiënteerd	Toenemende internationale concurrentie en prijsdruk door hervorming GLB en WTO	Schaalvergroting en dalende werkgelegenheid in verwerking en Afzet
Kaas belangrijkste exportproduct	Stijgende kosten door mestbeleid, Kaderrichtlijn Water, ammoniakbeleid	Differentiatie strategie om marktposities te behouden en/of uit te breiden.
Aantal melkkoeien gedaald door quotering productie en hogere melkproductie per koe	In sommige gebieden moet melkveehouderij wijken voor verstedelijking	Enige verplaatsing naar Akkerbouwgebieden
Melkveehouderij grootste grondgebruiker (ruim 1 mln. ha, incl. snijmaïs) in Nederland en gezichtsbepalend voor platteland en landschap	Grotere ketentransparantie met ICT	Minder koeien in de wei; meer Paarden
Partner in verbreding	Productvernieuwing in zuivelindustrie	Bedrijfsresultaten onder druk door liberalisering en hervorming GLB
Ongeveer 40.000 graasdierbedrijven	Vernieuwingen in de primaire sector rond arbeid (melkrobot), huisvesting en milieu	Hoge prijs quotum graadmeter voor vertrouwen, maar ook belemmerend voor herstructurering
Melkveebedrijven relatief groot en intensief; stevige vermogenspositie		
Grote verschillen in kostprijs en bedrijfsresultaten		Voortgaande schaalvergroting gericht op kostprijsverlaging; aantal bedrijven zal aanzienlijk dalen
Veel bedrijven actief in natuurbeheer		Groene en blauwe diensten als aanvullende inkomensbron

Figuur B1.1 Kernpunten voor melkveecomplex
Bron: Silvis en De Bont (2005).

¹ Integraal overgenomen uit Silvis, H.J. en C.J.A.M. de Bont (red.), *Perspectieven voor de agrarische sector in Nederland: Achtergrondrapport bij 'Kiezen voor landbouw*. LEI, Den Haag, 2005.

Huidige positie	Drijvende krachten	Perspectieven
Handelshuizen (veredeling) en verwerkende industrie (aardappelen, suikerbieten, granen) dragen bij aan vooraanstaande positie	Uitbreiding EU biedt kansen voor pootaardappelafzet; toenemende concurrentie voor groente	Afnemende werkgelegenheid; aanzienlijke daling aantal bedrijven
Aardappelproducten belangrijkste exportproduct	Aanpassing EU-suikerbeleid zet bietenteelt onder druk	Intensievere ketensamenwerking (oogsttrein)
Areaal ca. 800.000 ha (incl. snijmais)	Fytopsanitaire kwaliteit van groot belang	Areaal suikerbieten en zetmeelaardappelen neemt af
Sector dominant in ZW-kleigebied, Flevoland, langs de Waddenzee en in Oldambt en Veenkoloniën	Gevolgen mestwet over het algemeen niet negatief; benutting dierlijke mest kan bijdragen aan kostenverlaging	Groeikansen voor pootaardappelen
Ca. 12.000 gespecialiseerde bedrijven	Toelating van gewasbeschermingsmiddelen voor kleine gewassen verloopt moeizaam	Energiegewassen nog niet rendabel: restproducten interessanter
Intensief bouwplan, met een groot aandeel hakvruchten: consumptie-, poot- en zetmeelaardappelen en suikerbieten	Geen verstedelijkingsdruk in akkerbouwgebieden, wel in verspreid gelegen akkerbouwgebieden (Brabant, Noord- en Zuid-Holland, Limburg)	Kostprijsverlaging door schaalvergroting in akkerbouwgebieden
Fluctuerende inkomens door vrije producten	ICT draagt bij aan kwaliteitsverbetering, productieverhoging, kostenbesparing (automatisering)	Samenwerking met andere akkerbouwers of veehouders blijft optie om het inkomen op peil te houden
		Andere opties: aanvullende tak (natuur, recreatie, windenergie, huisverkoop, zorg) of baan buiten het bedrijf

Figuur B1.2 Kernpunten voor akkerbouwcomplex
Bron: Silvis en De Bont (2005).

Bijlage 2 Begrippenlijst

Onderstaand overzicht geeft een beschrijving van de in het rapport gehanteerde begrippen omtrent de bedrijfsresultaten en inkomens. Zie ook *Het Bedrijven-Informatienet van A tot Z* (Poppe et al., 2004) en www.lei.wur.nl.

Bedrijfswinst uit normale bedrijfsvoering

De bedrijfswinst uit normale bedrijfsvoering wordt berekend door op de opbrengsten van het bedrijf de betaalde kosten en afschrijvingen in mindering te brengen. Het geeft een beeld van het gezinsinkomen dat vanuit de gewone bedrijfsvoering verdiend is.

Berekende kosten arbeid en vermogen

Voor de ingezette arbeid van de ondernemer(s) en gezinsleden worden kosten op basis van CAO-uurlonen (inclusief werkgeverslasten) in rekening gebracht. Voor het vermogen wordt per bedrijf een vermogenskostenvoet (rentepercentage) berekend, gebaseerd op de werkelijk betaalde rente over het vreemd vermogen en het rendement van staatsobligaties vermeerderd met een risico-opslag over het eigen vermogen. Deze vermogenskostenvoet wordt rechtstreeks toegepast op de gemiddelde balanswaarde van biologische en monetaire activa. Voor de andere activa (behalve grond) wordt deze vermogenskostenvoet gecorrigeerd met de inflatie. Voor grond wordt bovendien 2 procentpunten extra in mindering gebracht, wat overeen komt met het langjarige verschil tussen inflatie en grondprijsonwikkeling. Als minimumrente is 0,5% aangehouden.

Besparingen

De besparingen van een bedrijf zijn het saldo van het inkomen uit bedrijf vermeerderd met inkomen van buiten het bedrijf minus persoonlijke belastingen en gezinsbestedingen. Positieve besparingen kunnen worden aangewend voor de bedrijfsfinanciering en voor het opbouwen van reserveringen voor de toekomst.

Betaalde kosten en afschrijvingen

Onder de betaalde kosten worden naast de kosten voor de in de productie aangewende goederen, bijvoorbeeld brandstof en veevoer, en diensten, bijvoorbeeld voor diergezondheid, ook de betaalde lonen, rente en pacht meegenomen. Voorts worden afschrijvingen in rekening gebracht, evenwel niet op productierechten zoals melkquota. Er wordt degressief afgeschreven van de nieuwwaarde, zodanig dat op de helft van de verwachte economische levensduur tweederde is afgeschreven.

Buitengewone baten en lasten

Dit betreft onder meer de boekverschillen die gerealiseerd worden bij verkoop van activa, incidentele schade-uitkeringen en verrekening van terugontvangen of te betalen BTW. Deze post heeft per bedrijf per jaar een vrij incidenteel karakter en wordt daarom buiten het inkomen uit normale bedrijfsvoering gehouden.

Gezinsinkomen uit bedrijf

Het gezinsinkomen uit bedrijf resulteert uit de bedrijfswinst uit normale bedrijfsvoering en de buitengewone baten en lasten. Het geeft weer welk bedrag op jaarbasis als inkomen voor het gezin resteert vanuit de bedrijfsactiviteiten.

Informatienet

Het Informatienet van het LEI is gebaseerd op een steekproef uit de land- en tuinbouwbedrijven in Nederland, die tot doel heeft een representatief beeld te geven van de bedrijfsuitkomsten en de financiële positie, evenals van de factoren die hierop van invloed zijn. Vertrekpunt voor de steekproef is de jaarlijkse CBS-Landbouwtelling. Vanaf 2001 is het waarnemingsveld van het Informatienet aangepast naar bedrijven met een omvang vanaf 16 tot 1.200 ege (Europese grootte-eenheden), zodat nu ongeveer 65.000 land- en tuinbouwbedrijven worden gerepresenteerd. De samenstelling van het Informatienet wordt behalve door het streven naar representativiteit van de Nederlandse land- en tuinbouw, bepaald door de doelstelling zo betrouwbaar mogelijke gemiddelde uitkomsten te verkrijgen van groepen bedrijven, gevormd op basis van bedrijfsomvang en bedrijfstype. Daarom wordt gewerkt met een gestratificeerde steekproef.

Kasstroom uit eigen middelen

De intern beschikbaar gekomen middelen (saldo van ontvangsten en uitgaven) die samenhangen met de operationele activiteiten van het bedrijf en het gezin gedurende het kalenderjaar, vermeerderd met het saldo van de financiële vaste activa.

Kasstroom, na financieringsactiviteiten

Kasstroom uit eigen middelen vermeerderd met nieuw opgenomen leningen minus aflossingen.

Nederlandse grootte-eenheid (nge)

De nge is een maatstaf voor de economische omvang van agrarische bedrijven. De nge is gebaseerd op de brutostandaardsaldi per diersoort en per hectare gewas. De brutostandaardsaldi (bss) worden berekend door de opbrengsten met bepaalde bijbehorende specifieke kosten te verminderen. De bss wordt in het kader van de EU-typologie elke twee jaar herzien en is uitgedrukt in euro (lopende prijzen). Om praktische redenen wordt de be-

drijfsomvang niet in bss uitgedrukt maar in nge. De nge wordt bij een herziening zodanig aangepast dat de gemiddelde reële ontwikkeling van het saldo van Nederlandse landbouwbedrijven wordt weergegeven. In de kalenderjaren 2003 en 2004 is gerekend met het bss- en nge niveau van 2000, in kalenderjaar 2005 en 2006 met niveau 2002. Een nge is bij dat laatstgenoemde prijsniveau gelijk aan een brutostandaardsaldo van 1.400 euro. Een herziening van het prijsniveau kan leiden tot verschuivingen van bedrijven tussen grootteklassen en bedrijfstypen. Enkele voorbeelden van nge-normen: 1 ha wintertarwe = 0,843 nge, 1 ha suikerbieten = 1,76 nge, 1 melkkoe = 1,21 nge, 1 fokzeug = 0,254 nge, 1 ha cherrytomaten = 225 nge, 1 ha rozen = 277,9 nge. Meer informatie over de normen en over berekeningen met de nge is beschikbaar op www.lei.wur.nl.

Opbrengsten

De opbrengsten betreffen de verkoop van gewassen, dieren en veehouderijproducten (melk, eieren en dergelijke), rekening houdend met voorraadverschillen, en de verandering van de balanswaarde van biologische activa (vee en gewassen). Bij dalende prijzen kan deze balanswaarde afnemen. Daarnaast worden ook de inkomsten uit toeslagen (EU premies), werk voor derden en andere opbrengsten van het bedrijf meegerekend. Hierbij wordt uitgegaan van de werkelijke BTW situatie van het bedrijf.

Opbrengsten-kostenverhouding (rentabiliteit)

Het totaal van de opbrengsten die per 100 euro kosten wordt gerealiseerd. De kosten zijn inclusief berekende kosten voor de inzet van gezinsarbeid en eigen vermogen. Wanneer de totale kosten niet volledig door de opbrengsten worden goed gemaakt resulteert een cijfer beneden 100.

Privé-gegevens

Niet alle steekproefbedrijven zijn bereid om hun privé-gegevens beschikbaar te stellen. Die bedrijven blijven daarom in de groepsgemiddelden van betreffende kengetallen buiten beschouwing. Het gaat daarbij om kengetallen als inkomsten buiten bedrijf, gezinsbestedingen en besparingen. De staat van herkomst en besteding van middelen wordt alleen gegeven van groepen met bedrijven waarvan ook het privé-deel bekend is.

Solvabiliteit

Het eigen vermogen uitgedrukt als een percentage van het totaal vermogen. De belastinglatentie die rust op de immateriële activa (zie de toelichting bij immateriële activa) wordt niet als eigen vermogen gezien.

Specialisatie

Een bedrijf is gespecialiseerd als twee derde van productie (nge's) uit een bedrijfstak komt.

Totale kosten

De totale kosten van het bedrijf bestaan uit de betaalde kosten (exclusief betaalde rente), afschrijvingen en de berekende kosten voor eigen arbeid en totaal vermogen. Een beloning voor bedrijfsleiding is niet in de kosten opgenomen.

Totaal gezinsinkomen

Gezinsinkomen uit bedrijf plus het inkomen van buiten het bedrijf van de ondernemer en zijn echtgenote. Tot het inkomen van buiten het bedrijf behoren vergoedingen voor arbeid buiten het bedrijf, uitkeringen sociale verzekeringen en opbrengsten van vermogen buiten het bedrijf (inclusief koersverschillen). Het inkomen van buiten het bedrijf wordt alleen meegenomen van de ondernemer(s) en hun partner(s) en dus niet van andere gezinsleden.

Reserveringscapaciteit

Som van de besparingen en afschrijvingen

Liquiditeitstoename = Ruimte voor extra aflossingen/investeringen)

Reserveringscapaciteit verminderd met verplichte aflossingen en vervangingsinvesteringen.

Bijlage 3 Onderbouwing voorbeeldbedrijven

A. Akkerbouw

Tabel B3.1 Kenmerken oppervlakte op pootaardappelbedrijven

Pootaardappelbedrijven	Koplopers (n = 58)	Volgers	Aandeel in cultuurgrond koplopers(%)	Aandeel in cultuurgrond volgers (%)
Cultuurgrond	164	87	100	100
Akkerbouw	149	81	91	93
Granen	31	16	19	18
Wintertarwe	22	10	13	12
Zomertarwe	2	1	1	2
Wintergerst	1	0	0	0
Zomergerst	6	4	4	4
Handelsgewassen	1	0	1	0
Vlas	1	0	1	0
Landbouw zaden	4	3	3	4
Graszaad	4	3	3	4
Knol wortel	99	54	61	62
PA zand	3	1	2	1
PA klei	75	42	46	48
CA zand	0	0	0	0
CA klei	4	1	2	1
Suikerbiet	17	10	10	12
Groenvoeder	0	1	0	1
Snijmaïs	0	0	0	1
Groenbem.	4	2	3	2
Tuinakker	7	4	4	5
Plantui	0	1	0	1
Zaaiui	6	4	4	4
Overig akkerbouw	2	0	1	1
Eigendom	68	41	42	48
Pacht	36	21	22	24
Erfpacht	5	3	3	3
Overige exploitatievormen	55	22	34	25

Pootaardappelbedrijven

Minimaal 40% van cultuurgrond is pootaardappel

Minimaal 80% van pootaardappelen staan op klei

Koplopers: 10% grootste bedrijven op basis van cultuurgrond

Volgers: 10-30% grootste bedrijven op basis van cultuurgrond

Bron: Landbouwtelling 2005.

Tabel B3.2 Kenmerken oppervlakte op consumptie-aardappelbedrijven

Consumptieaardappelbedrijven	Koplopers (n = 154)	Volgers	Aandeel in cultuurgrond koplopers(%)	Aandeel in cultuurgrond volgers (%)
Cultuurgrond	133	76	100	100
Akkerbouw	125	71	94	93
Granen	39	21	29	27
Wintertarwe	33	18	25	23
Zomertarwe	3	1	2	2
Zomergerst	2	2	2	2
Handelsgewassen	2	1	1	1
Vlas	2	0	1	1
Landbouwzaden	6	4	5	6
graszaad	6	4	5	6
knol wortel	59	34	45	44
PA zand	0	0	0	0
PA klei	0	0	0	0
CA zand	0	0	0	0
CA klei	35	20	27	26
Suikerbiet	21	12	16	16
Chichorei	2	1	2	1
Groenvoeder	1	1	1	1
Luzerne	1	0	1	0
Groenbem.	5	2	4	3
Tuinakker	12	8	9	10
Erwten groen	1	1	1	1
Plantui	3	1	2	2
Zaaiui	8	5	6	7
Overig akkerbouw	1	1	0	1
Eigendom	67	38	51	50
Pacht	40	27	30	35
Erfpacht	10	4	8	5
Overige exploitat.vorm	16	7	12	9

Consumptieaardappelbedrijven

Minimaal 20% van cultuurgrond consumptieaardappelen

Minimaal 80% van consumptieaardappelen staan op klei

Maximaal 5% van cultuurgrond is pootaardappelen

Minimaal 10% van cultuurgrond is suikerbieten

Koplopers: 10% grootste bedrijven op basis van cultuurgrond

Volgers: 10-30% grootste bedrijven op basis van cultuurgrond

Bron: Landbouwtelling 2005.

Bijlage 4 Verslag workshop 'Verkenning melkveehouderij 2016'

Datum: 5 juli 2006

Plaats: De Schakel te Nijkerk

Aanwezig: Henk Riphagen (LNV, voorzitter), Bart Geertsema (Rabobank Nederland), Walter van Dijk (Rabobank Nederland), Harry Smit (Rabobank Nederland), Jan Cees Vogelaar (bestuur Royal Friesland Foods), Erik Smelt (NAJK), Dirk Siert Schoonman (LTO vakgroep melkveehouderij), Frits Mandersloot (teammanager dierlijk LTO Noord, se-cr.land.vakgr. melkvee), Gijs van Leeuwen (LNV), Christien Onderstein (Alfa), Pierre van Berkel (ABAB), Piet Veltman (LTO Advies /GIBO), Gabe Venema (LEI), Co Daatselaar (LEI), Walter van Everdingen (LEI)

1. *Opening*

De voorzitter heet een ieder welkom in het warme Nijkerk en opent de vergadering. De aanleiding en opzet van het onderzoek worden toegelicht. Voor komende jaren wordt een terugloop van de opbrengstprijzen verwacht, met hogere kosten voor grond en andere productiemiddelen. De vraag is dan 'of er genoeg wordt verdiend om schaalvergroting te financieren'. De workshop is bedoeld als presentatie van conceptresultaten, waarbij de aanwezigen gevraagd wordt of het realistisch is wat wordt gepresenteerd en of er nog openliggende punten zijn. Het rapport zal op basis van de uitkomsten van de workshop worden afgerond.

2. *Ontwikkelingen in de melkveehouderij*

Gabe Venema presenteert het onderzoeksvoorstel en de ontwikkelingen 'tot nu toe' die zich in de melkveehouderij hebben voorgedaan. Bijzonder punt van aandacht is de bedrijfs-overname van zeer grote bedrijven.

Bij de ontwikkeling van het aantal bedrijven naar 2015, zoals in de Landbouwvisie werd gepresenteerd, werd door enkelen uit de zaal een forsere trendbreuk verwacht richting schaalvergroting. Accountants merken op dit moment een grote onzekerheid bij ondernemers over de invloed van beleid, zoals mest en quota. Ondernemers van rond de 50 vragen zich af of ze nu moeten stoppen (met quotumverkoop) of nog vijf jaar doorgaan met het gevaar dat het quotum geen waarde meer heeft.

Als drijvende kracht wordt product vernieuwing in de zuivelindustrie genoemd. Jan Cees Vogelaar merkt op dat de zuivelindustrie het niet alleen moet hebben van die innovatie. Het gaat vooral ook om het ontwikkelen van nieuwe afzetmarkten voor bestaande 'basic-producten'.

3. *Toelichting op groeiscenario's*

Co Daatselaar licht de uitgangssituatie van koplopers en volgers en de verschillende scenario's toe. Bijzonder punt van aandacht is dat de scenario's zijn gebaseerd op gemiddelde uitkomsten van groepen praktijkbedrijven. Het zijn weliswaar de grootste bedrijven, maar toch zal ook daar een zekere spreiding zijn, waardoor uitkomsten uit de scenario's te negatief zullen zijn: de besten hebben ruimte om te investeren.

In de zaal is wat twijfel over de prijs en benodigde investering in quota. Sommigen verwachten vanaf 2008 of 2009 het systeem langzaam wordt afgebouwd, zodat de prijs snel naar 0 zal gaan en de melkprijs verder onderuit zal gaan. Het is aan te bevelen de effecten van deze variant in een eventueel vervolgonderzoek in kaart te brengen.

Sommigen vinden het jammer dat bij extra grond alleen aankoop is doorgerekend. Pacht heeft onder het nieuwe pachtbesluit meer mogelijkheden en vraagt minder kapitaal.

Men kan zich wel vinden in het uitgangspunt dat de extra grond door de loonwerker wordt bewerkt, maar men ziet wel kansen voor duidelijker integrale keuzes: of alles wordt in eigen beheer (met bijhorend machinepark) gedaan, of er wordt volledig overgestapt op loonwerk, ook op de grond die nu al in beheer is.

De uitkomsten worden door de zaal niet als 'te negatief' ervaren. Ze zijn niet fundamenteel weerlegd. Kennelijk bestaat de verwachting dat 'de besten' wel zullen overleven. Enkele opmerkingen/vragen bij de presentatie vanuit de zaal:

- waarom trendbreuk bij de 100%-groeiers zonder grond: in 2009?
- is de ontwikkeling van melkgift per koe voldoende meegenomen (minder stalruimte, minder arbeid)? Bijvoorbeeld de effecten bij stijging van 8.000 naar 11.000 kg, en wat is daarbij de beperkende factor?
- wat gebeurt er als je in een keer een flinke stap maakt in plaats van de investering over tien jaar uitsmeren? Co Daatselaar: beeld is dat snelle groei (direct een forse last) minder goed uitpakt dan geleidelijke groei?
- volgers moeten dus volgend jaar stoppen?
- minder snel aflossen zien als reële optie;
- koplopers: veelal vaste kosten per eenheid lager.

4. *Stellingen*

Er is een zevental stellingen geformuleerd. De groep wordt in tweeën gesplitst, waar per groep over de stellingen wordt gediscussieerd. Als algemene opmerking bij de stellingen werden genoemd: ze zijn wel erg negatief geformuleerd en je moet niet in problemen denken, maar in kansen/uitdagingen.

De stellingen waren:

- 1: Groei is door hoge prijzen van grond, quotum en arbeid niet aantrekkelijk.
- 2: Grote bedrijven zijn goed in staat tegenvallende melkprijzen op te vangen.
- 3: Bij groei is resultaatverbetering vaak zeer noodzakelijk. Probleem is om én groei én resultaatverbetering te realiseren.
- 4: Grondprijs is te hoog ten opzichte van mestafzetkosten en ruwvoerprijs.
- 5: De grenzen van de financierbaarheid van (zeer) grote bedrijven komen in zicht. Nieuwe financieringsvormen die extra lasten duidelijk beperken zijn er nauwelijks!
- 6: Financiering van grote melkveebedrijven in familieverband is over tien jaar een groot probleem!
- 7: Melkveehouderij is klaar voor meer marktwerking en terugtrekkende overheid.

Opmerkingen bij de stellingen uit groep 1 (Henk Riphagen (vz), Dirk-Siert Schoonman, Bart Geertsema, Piet Veltman, Pierre van Berkel, Erik Smelt en Co Daatselaar):

- groter worden betekent niet een beter rendement, wel grotere kwetsbaarheid bij marktonzekerheid, vooral door (veel) meer vreemd vermogen;
- bedrijfsovername in familieverband zo niet mogelijk voor grote bedrijven tenzij voorgangers veel in het bedrijf laten zitten;
- dus andere financieringsvormen/rechtsvormen nodig;
- participatiemaatschappij eist minder zekerheid maar meer rendement (6-8%, zie MKB) dan bank en landbouw haalt juist zeer lage rendementen;
- wie wil dus in landbouw beleggen?
- grond meer dan inflatievast: grond aankopen blijkt ongunstig uit te pakken. Toch kopen landbouwers vanwege waardevastheid. Is echter in de opvolging eigenlijk een drogreden: de voor bijvoorbeeld € 30.000/ha gekochte grond gaat voor € 10.000-15.000/ha naar de opvolger, hoezo waardevast?
- is het houdbaar dat grond en ook quotum tegen agrarische waarde blijven overgaan in opvolging? Er is zo niet sprake van vermogensgroei;
- vragen over investeren en dan een paar jaar rust en kijken naar 25% beste binnen koplopers en volgers. Dit is overigens enigszins te vergelijken met de variant met hoger saldo;
- capaciteit op peil brengen, dus gebouwen op orde (omvang en moderniteit) en eventueel beperkt quotum kopen om klaar te zijn voor afschaffen quoterings. Grond kan wel via losse pacht, soms landgoederen en voer-/mestcontracten met akkerbouwers (betreffende akkerbouwgrond kun je haast bij het melkveebedrijf tellen, dan is grondgebondenheid meer realiteit).

Opmerkingen bij de stellingen van groep 2 (Gabe Venema (vz), Jan Cees Vogelaar, Frits Mandersloot, Walter van Dijk, Harry Smit, Gijs van Leeuwen, Christien Onderstein, Walter van Everdingen):

Stelling 1:

- het gemiddelde beeld dat is geschetst, geldt niet voor alle bedrijven die zich in de koplopergroep en de volgergroep bevinden. Sommige zullen de voorgestelde groei-scenario's goed kunnen financieren, anderen zitten nu al tegen hun financieringsgrenzen;

- hoge prijzen zijn geen probleem, het gaat om het te behalen rendement;
- rendement van grondaankoop hoeft niet alleen uit melk te komen. Ook verhuur voor specifieke teelten kan (wel regio-afhankelijk) aantrekkelijk zijn (bijvoorbeeld 75% verhuur, 25% eigen voer);
- er is twijfel of melkveehouders voldoende gericht zijn op andere (verbredings-)activiteiten. Hoe groot is die markt? De regionale verschillen zijn aanzienlijk;
- problemen zijn vooral te verwachten bij overname;
- ondernemers op bedrijven tot 400.000 kg worden als 'de laatste generatie' gezien;
- grondprijs ligt uitzonderlijk boven de agrarische waarde. Wat is er nodig om die prijs te laten dalen?
- verandering van pachtwet leidt tot meer particuliere grondbezitters die verpachten;
- pacht is voor melkveehouders aantrekkelijk alternatief.

Stelling 2:

- in goede jaren zal 'gespaard' moeten worden voor slechte jaren;
- opvangen van slechte prijzen is voor groten niet lastiger of makkelijker dan voor kleinen. Het gaat om het behaalde rendement (marge), dus meer om het verschil tussen de goeden/slechten dan tussen groot/klein;
- er moet creatief met het bedrijf moeten worden omgegaan. Het gaat om winst maken, niet specifiek om het houden van melkvee. Daarbij niet altijd alleen op het saldo sturen, maar ook via verkoop quota (cashen) en vervolgens terugleasen;
- ondernemerschap staat centraal.

Stelling 3:

- en én moet worden gezien als een uitdaging!
- gedurende de eerste jaren zijn er regelmatig aanloopproblemen, bijvoorbeeld voor verplaatsende melkveehouders. Dan is het lastig om beide te realiseren. Focus in eerste instantie op één van de twee;
- groei van 3 naar 6 ton quotum wordt als moeilijker ervaren dan van 1 naar 2 miljoen. Op dat moment ben je al gewend te managen (delegeren, afspraken maken).

Stelling 4:

- bedrijven kunnen niet allemaal doorgroeien. Kleinere bedrijven zullen voorzichtiger en vaak gelijkmatiger groeien;
- bancaire is de aankoop van grond tegen de huidige prijzen niet rond te rekenen. Het is dan ook aan de ondernemer zelf om dit risico te nemen. Het risico voor de bank is niet groot, omdat de grondwaarde redelijk vast is;
- de indruk is dat de kopers van grond in het verleden er nu perspectiefrijker voor staan dan de toenmalige niet-kopers; op termijn loont vaak de aankoop van grond.

Stelling 5 en 6:

- of de grenzen van financierbaarheid al bereikt zijn, wordt in de praktijk niet als zodanig ervaren. De 25%-beste bedrijven kunnen het (redelijk) goed financieren. De vraag is vooral op welke wijze de melkveehouderij de grond gefinancierd krijgt!
- het gaat om het rendement! Zowel grote als kleine bedrijven kunnen een goed rendement behalen. De succesfactor is goed ondernemerschap!;
- de markt komt met oplossingen voor financieringsvraagstukken, zoals nieuwe hypotheekvormen (bijvoorbeeld aflossingsvrij) en leasemogelijkheden. Er is een

- groeïende betrokkenheid (met meer overleg) onder ondernemers bij het opstellen van ondernemingsplannen. De banken vervullen daarbij een goede rol;
- ondernemers moeten iedere vijf tot tien jaar een plan maken. Waar sta je met je bedrijf en waar wil je naar toe?;
 - grote bedrijven zonder opvolger moeten bewuster worden begeleid door banken;
 - bedrijfsovername is een kritisch moment, maar veel is al wettelijk geregeld (onder andere in fiscale stelsel en in het erfrecht);
 - nieuwe ondernemingsvormen worden bij schaalvergroting interessant. Een voorbeeld is de scheiding van exploitatie en eigendom, dit heeft overigens nog geen breed draagvlak binnen de sector;
 - de melkveehouderij loopt achter op de glastuinbouw. In deze sector hebben ondernemers ook de verandering meegemaakt van ondernemer op een gezinsbedrijf naar eigenaar van een BV met diverse medewerkers. Opschaling in de melkveehouderij komt vaak voor in situaties met twee broers (één doet het meeste denkwerk, de ander legt de nadruk op de praktijkuitoefening) of in ouders/kind maatschappen;
 - grondprijzen liggen ver boven agrarische waarde die bij overdracht wordt betaald. Een groot deel van het kapitaal (meestal in grond en quotum) gaat vaak niet mee met terugtrekkende ouders (of erfgenamen), maar blijft in bedrijf van de opvolger;
 - familieverbanden zijn belangrijk op gezinsbedrijven. Advies is om op tijd te beginnen met informeren van andere kinderen over het overnameplan (proces) en duidelijke afspraken te maken;
 - landbouw: laag rendement, maar ook een laag risico (voldoende interessant voor particuliere belegger?). MKB: hoger rendement, maar ook hoger risico;
 - na een afschaffing van het quotumsysteem zal grond weer als meest schaarse productiemiddel optreden. Hoe speel je daar als sector op in? Wat is je speelveld ten opzichte van de andere grondgebonden landbouwsectoren? En ten opzichte van dezelfde sector in het buitenland?

Stelling 7:

- terugtrekkende overheid wordt niet zo ervaren. Er komen juist steeds meer regeltjes en administratieve lasten;
- je kunt niet zeggen dat de sector ergens klaar voor is. De sector zal er nooit klaar voor zijn. Dat brengt dynamiek en ruimte voor degenen die wel rendement halen;
- het zou goed zijn als mensen zich realiseren wat er allemaal te wachten staat;
- er is wat twijfel over de definitie van melkveehouderij: is dat de keten of zijn dat de bedrijven. De productie zal in stand blijven, maar veel bedrijven zullen het niet kunnen bolwerken.

5. *Terugkoppeling en afsluiting*

De voorzitter trekt de conclusie dat bij de melkveehouderij de grondgebondenheid cruciaal is, maar dat er voor bedrijven mogelijkheden liggen, ook over de grenzen van melkveehouderij heen en zelfs ook over de landsgrenzen heen. Het speelveld is duidelijk aan het veranderen. De toekomst met mogelijk stijgende rente, meer marktwerking en waarschijnlijk meer fluctuaties van prijzen wijzen niet eenduidig op 'betere tijden'. Hoge vaste lasten worden als belemmerend ervaren.

De aanwezigen hechten belang aan een sterke sector, maar onduidelijk is hoe die er dan het beste uit kan zien. Een melkveehouderijsector van 6.000 bedrijven met gemiddeld 2 miljoen kg melk wordt overigens niet echt als onmogelijk of vreemd ervaren.

De voorzitter dankt de aanwezigen voor hun inbreng en vraagt zich af of er al dan niet een beleidsprobleem ligt. Hij wenst de onderzoekers succes om dat uit de informatie te destilleren en daarbij mogelijke oplossingsrichtingen aan te geven.

De deelnemers van de workshop krijgen een exemplaar van het rapport toegestuurd.

Bijlage 5 Verslag workshop 'Verkenning akkerbouw 2016'

Datum: 6 juli 2006

Plaats: Golden Tulip Berghotel te Amersfoort

Aanwezig: Dick Oosthoek (Rabobank Nederland, voorzitter), Peter Pals (Rabobank Nederland), Keimpe van der Heide (NAV), Erik Smelt (NAJK), Joris Baecke (NAJK), Cees de Kroon (LTO), Jakob Bartelds (LTO vakgr. akkerbouw), Bart Vrolijk (LNV), Huibert Knook (ABAB), Marleen Lamain (project SCHAAK), Marien Lambregtse (GIBO), Gabe Venema (LEI), Harold van der Meulen (LEI), Albert Netjes (LEI)

1. *Opening*

De voorzitter heet een ieder welkom en opent de vergadering. De aanleiding en opzet van het onderzoek worden toegelicht. De workshop is bedoeld als presentatie van de tussenresultaten, waarbij de aanwezigen gevraagd wordt of deze als realistisch worden ervaren. Daarnaast kunnen door hen in de praktijk ervaren knelpunten en oplossingen worden vermeld. De resultaten van de workshop worden in het onderzoek meegenomen.

2. *Ontwikkelingen in de akkerbouw*

Gabe Venema presenteert het onderzoeksvoorstel en de ontwikkelingen 'tot nu toe' die zich in de akkerbouw hebben voorgedaan. Aandachtspunt is de definitie van de groep gespecialiseerde bedrijven. Groot nadeel is dat het beeld van de sector wordt vertroebeld door veel kleinere (zogenaamde) akkerbouwbedrijven.

3. *Toelichting op groeiscenario's*

Albert Netjes verzorgt een presentatie over de Ausgangssituatie van de koplopers en volgers, de gehanteerde uitgangspunten en toegepaste groeiscenario's. Bijzonder punt van aandacht is dat de scenario's zijn gebaseerd op gemiddelde uitkomsten van groepen praktijkbedrijven, zoals gepresenteerd in het Informatienet van het LEI. Het zijn weliswaar de grootste bedrijven, maar toch zal ook daar een zekere spreiding zijn, waardoor uitkomsten uit de scenario's te negatief zijn: de besten hebben ruimte om te investeren.

Aandachtspunten:

- er moet in de gevoeligheidsanalyse rekening gehouden worden met prijsdalingen van de producten. Nu worden de opbrengsten verhoogd door meer fysieke opbrengsten, maar wat voor invloed heeft dat op de prijs van de producten? Waar ligt de grens van de rendementsverbetering om de financiering rond te krijgen?

- koplopers: veelal zijn de vaste kosten per eenheid lager. Hoe wordt dat in het model ingebouwd? Toch blijven in verband met de fiscale voordelen de grote jongens veel investeren in machines;
- worden de voordelen van samenwerking voldoende meegenomen? Albert Netjes: ja, onder andere via ervaringen in het project SCHAAK, dat zich richt op de effecten van samenwerkingsmogelijkheden bij schaalvergroting in de akkerbouw;
- bouwplan 1 op 4 in plaats van 1 op 3? Dit in verband met de ziektedruk. Je zou winterpeen of uiten (met hoog saldo) als vierde gewas erbij kunnen nemen;
- in de scenario's gaat het vooral om de invloed op het rendement of het spelen met eigendom/pachtverhouding (is voldoende pacht beschikbaar?)
- waarom worden de Veenkoloniën, samen met Oldambt de regio's met de grootste groeiers, niet in dit project meegenomen? Reden: er ligt veel onderzoek voor de Veenkoloniën, in verband met de omvang van het project zijn er keuzes gemaakt. Doorrekening van nieuwe varianten kan als vervolgonderzoek.

4. Stellingen

Er is een zestal stellingen geformuleerd. De groep wordt in tweeën gesplitst, waar per groep over de stellingen wordt gediscussieerd. Vooraf wordt aangegeven dat voor de opdrachtgevers het overall-beeld van de sector interessant is. Er zijn altijd bedrijven die relatief gemakkelijk schaalvergroting realiseren.

De stellingen waren:

- 1) Er is gemiddeld een hoog saldo nodig om de financiering rond te zetten. Intensivering van het bouwplan is de enige mogelijkheid daartoe.
- 2) Eigendom en exploitatie van grond wordt losgelaten.
- 3) Pootgoedbedrijven kunnen beter pootgoedland bijhuren dan land kopen.
- 4) De grote bedrijven hebben veel minder moeite omvangrijke schaalvergroting te financieren dan de middelgrote bedrijven.
- 5) Versnelde schaalvergroting maakt de Nederlandse akkerbouwsector sterker.
- 6) Financiering van omvangrijke akkerbouwbedrijven in familieverband is over tien jaar geen probleem.

A) Uitwerking groep 1 (Dick Oosthoek, Erik Smelt, Cees de Kroon, Marleen Lamain, Marien Lambregtse, Gabe Venema en Albert Netjes)

- 1) Nee, er zijn meer inkomensmogelijkheden:
 - je moet op zoek naar de rek binnen je eigen bedrijf en optimaliseren. Wat is voor je eigen bedrijf een voldoende saldo bij een bepaalde grondprijs? Kleinere bedrijven worden gedwongen intensiever te telen;
 - andere mogelijkheden, uitwerken in een strategisch plan, zijn:
 - verbreding (zoals windmolens);
 - samenwerken (SCHAAK project). Geld erin steken om voordelen te behalen. Punt van aandacht is de continuïteit van de samenwerkingsafspraken bij de bedrijfsovername;

- benutting van zogenaamd 'dood vermogen' in grond (maar hoe?). Vermogen in bedrijven wordt slecht gebruikt, omloopsnelheid zou moeten worden verhoogd. Hoewel de rol van zekerheden af neemt ten voordele van de cashflowontwikkeling, dient het vermogen wel als onderpand voor andere investeringen;
 - toeslagrechten kopen, maar hoe zal de werking in de praktijk zijn?
 - koopprijs grond: globaal 10% terugverdienen via het saldo;
 - meer grondruil tussen ondernemers.
- 2) Ja, maar voor een duurzame exploitatie wel enigszins de huidige ratio vasthouden:
- de zekerheden en/of solvabiliteit moet voldoende zijn om de financiering rond te krijgen. Relatief teveel vreemd vermogen kan leiden tot financieringslasten die te hoog zijn in relatie tot de cashflow;
 - grond verkopen aan beleggers en terugpachten, zie ook erfpachtvorm van FORTIS:
 - afhankelijkheid van derden moet niet zodanig zijn dat het de bedrijfshandhaving/continuïteit in de weg staat;
 - voordeel voor de agrarische ondernemer is afhankelijk van het rendement dat de verpachter nastreeft. Zal de verpachter niet steeds meer een marktconforme beloning nastreven?
 - grond in eigendom is van belang voor je pensioenvoorziening;
 - erfpacht biedt wel meer zekerheden dan gewone pacht.
- 3) Ja, bijhuren is altijd goedkoper. Maar ook blijven kopen in verband met het rendement op langere termijn:
- bijhuren interessant voor hoog salderende gewassen. Je kunt het rendement daarmee omhoog brengen;
 - gezien de 1 op 3 teelt hoeft je slechts eens in de drie jaar bij te huren voor het teelten van pootaardappelen. In de praktijk moet dan wel alles goed op elkaar afgestemd zijn;
 - nemen verhuurders, vaak ex-boeren, genoeg met een beperkt rendement?
 - er zijn aanzienlijke verschillen in mogelijkheden tussen regio's;
 - in hoeverre speelt mestbeleid een rol bij verhuren van grond? Het kan interessant zijn (een deel van) de gewassen gras, maïs of graan te verwisselen voor intensieve gewassen.
- 4) Nee, het draait veel meer om ondernemerschap dan grootte:
- in doorsnee kan niet geconcludeerd worden dat de middelgrote bedrijven slechter af zouden zijn. Het gaat vooral om de aanwezigheid van een strategisch plan die als richtlijn fungeert. Waar wil ik met mijn bedrijf over tien jaar staan?
 - kleinere bedrijven zullen in plaats van uitbreiding via intensivering van het bouwplan (zoals in de Flevopolder groente erbij nemen), verbreding of bijverdiensten hun inkomen op peil willen houden. Een vergroting van 35 naar 45 ha is een grote stap om te financieren;
 - schaalvergroting moet leiden tot een rendementsverbetering op lange termijn. Hogere financieringslasten dwingen ondernemers tot een intensievere teeltwijze;
 - rendement in de landbouw vaak te laag om vreemde investeerders aan te trekken;

- dalende marges dwingen veel bedrijven tot schaalvergroting. Ondanks een toenemende flexibiliteit in mogelijkheden draait het om de factor betaalde arbeid: 'waar ligt voor een bedrijf de grens om tot betaalde arbeid over te gaan'?
 - aanwezigheid van vermogen en vakmanschap verlichten schaalvergrotingsproces.
- 5) Nee, schaalvergroting is niet per definitie beter:
- er is vaak teveel vermogen nodig voor een laag renderende teelt;
 - of de akkerbouw toekomst heeft is erg afhankelijk van de locatie;
 - grotere bedrijven staan meestal iets sterker naar de schakels in de keten die zich richten op de verwerking en aanwending van de producten. Ook zijn er verschillen tussen producten: pootaardappelen bieden in de praktijk meer leveringszekerheid dan consumptieaardappelen.
- 6) Nee, overname wordt in veel gevallen zwaarder door meer kapitaalbehoefte:
- na verruiming een aantal jaren geleden, lijken fiscale grenzen nog niet bereikt;
 - er zijn bedrijven die zich gedurende de maatschapsperiode ouders en potentiële opvolger aanzienlijk vergroot hebben en daardoor zwaar gefinancierd zijn. Dit kan de vermogensvorming van de jonge potentiële opvolger onder druk zetten. Op het moment van daadwerkelijk terugtreden ouders kan het voor de opvolger zeer lastig zijn het uit het bedrijf gehaalde vermogen van de ouders te herfinancieren;
 - in hoeverre moeten jonge ondernemers veel grond in eigendom hebben? Financieel is het aantrekkelijker meer te blijven pachten van de familie, nadeel is dat de afhankelijkheid van de familie daardoor toeneemt. Het instrument VermogensBeheer Stichting, een idee van het NAJK, zou nader onderzocht kunnen worden op de effecten voor de financiering van de bedrijfsovername;
 - het proces van een toenemende zakelijkheid binnen de familie zal ook bij grote bedrijven meer invloed krijgen op de keuze van een potentiële opvolger wel of niet met het familiebedrijf door te gaan;
 - misschien dat in de toekomst meer burgers grond gaan financieren, bijvoorbeeld via zogenaamde groundbanken of landschapsfondsen. Hoewel aan deze concepten een aantal jaren in de praktijk worden gewerkt, loopt het nog geen storm!
- B) Uitwerking stellingen groep 2 (Peter Pals, Keimpe van der Heide, Joris Baecke, Jakob Bartelds, Bart Vrolijk, Huibert Knook, Harold van der Meulen, stagiaire LEI):
- 1: Ja/Nee
- om überhaupt aan schaalvergroting te kunnen doen is het noodzaak om het huidige saldo op het bedrijf te optimaliseren. Doe wat je nu doet, eerst maar eens goed. Hier zit nog veel rek in de sector wat onder andere te maken heeft met ondernemerschap;
 - later volgt intensivering van het bouwplan. Onthoudt goed dat schaalvergroting een middel is en geen doel op zich;
 - intensivering is niet de enige optie. Brengt ook gevaren met zich mee aangaande ziektedruk/infecties met gevolgen voor onze exportpositie.
- 2: Ja
- koppelen van eigendom en exploitatie blijft bij schaalvergroting niet financieerbaar;

- als het wel wordt nagestreefd zet het ook een zware druk op de bedrijfsopvolging (te grote overnamesom);
 - erfpacht wordt in de sector als oplossing gezien wanneer een financiering op gangbare wijze via de bank niet mogelijk is (opmerking vanuit de bank);
 - ideaalplaatje is een mix aan eigendomsvormen (eigendom, pacht (lang/kort/los/vast), erfpacht) waarop ook de financiering is afgestemd.
- 3: Ja
- in verband met rotatie van de teelt kun je niet alle grond in eigendom hebben;
 - in schaalvergrotingsproces is het wenselijk om de huidige verhouding eigendom/pacht in het vooruitzicht te houden. Dit kan door grond eerst een aantal jaren te huren, hiermee op te schalen en vervolgens overgaan tot aankoop, enzovoort.
- 4: Ja
- bij gelijke saldo's en gelijke verhoudingen eigen en vreemde middelen gaat deze stelling op;
 - belangrijk omslagpunt in schaalvergroting is de uitbreiding in externe arbeid. Dit is een kostenpost waar weer veel grond tegenover moet staan;
 - mechanisatie is niet het probleem. Nog veel bedrijven met 150 ha zijn overgemechaniseerd, ze zouden ook 250 ha aan moeten kunnen!
- 5: Ja
- schaalvergroting leidt tot minder ondernemers. Ondernemers die in staat zijn om te blijven moeten beschikken over goed ondernemerschap;
 - keerzijde is wel of dit sociaal of maatschappelijk wenselijk is (denk aan landinrichting);
 - door als grote ondernemer in staat te zijn grote partijen van goede kwaliteit af te zetten richting afnemers leidt niet tot een hogere prijsvorming. Wat er voor terugkomt is een stuk zekerheid dat je mag leveren (license tot produce).
- 6: Nee
- is wel degelijk een probleem;
 - te kleine bedrijven hebben geen opvolging door gebrek aan toekomstig inkomen;
 - nevenactiviteiten gaan vaak maar een generatie mee;
 - dus je moet wel groeien wil je perspectief houden;
 - overname leeft met de schenkingsgratie van de familie inclusief overige kinderen;
 - opstelling familie wordt steeds zakelijker (mondiger maatschappij);
 - ouders hebben ook hun wensen met betrekking tot noodzakelijke vermogen voor de oude dag.

5. *Terugkoppeling en afsluiting*

Peter Pals geeft aan dat vanuit het (praktijk)verleden als stelregel geldt dat het schaalvergrotingspercentage overeenkomt met een verdubbeling van het inflatiepercentage.

De voorzitter trekt de conclusie dat financiering van schaalvergroting in de akkerbouw geen gemakkelijk proces is. Het zal neerkomen op financiering op maat. De fluctuaties in opbrengsten, wel of geen grond in eigendom en het bouwplan (1 op 3 of 1 op 4) zijn elementen die nog eens in de scenario's moeten worden bekeken. De voorzitter

dankt de aanwezigen voor hun inbreng. Hij wenst de onderzoekers succes om het onderzoek af te ronden. De deelnemers aan de workshop krijgen het rapport toegestuurd.

Bijlage 6 Scenario's, uitgangspunten en rekenwijze melkveehouderij

Scenario's

In beginsel wordt een scenario van geleidelijke groei doorgerekend. Uitgangspunt is een daling van het aantal bedrijven met een derde, dus de blijvers groeien 50% in tien jaar ofwel elk jaar tot 2016 5% groei ten opzichte van het melkquotum in 2004. Omdat een aantal bedrijven sneller zal groeien wordt het hoofdaccent gelegd bij een groei van 100% (= 10% groei per jaar).

In het groeiscenario wordt ervan uitgegaan dat de intensiteit toeneemt tot een vastgesteld maximum, namelijk 15.000 kg melk/ha. Bij 9.000 kg melk per koe, ureumgetal 23 en 6 stuks jongvee per 10 melkkoeien (alle drie redelijk scherp) past 15.000 kg melk/ha nog net binnen de 250 kg N/ha van de gebruiksnorm dierlijke mest. Bij het scenario 100% groei wordt nog gevarieerd op gelijke oppervlakte. Er zijn dan vier scenario's namelijk 0% groei, 50% groei met 15.000 kg melk/ha, 100% groei met gelijke oppervlakte en 100% groei met 15.000 kg melk/ha.

Voor de koploper betekent dit het volgende: 1.105.100 kg melkquotum bij 78,33 ha cultuurgrond is 14.110 kg melk/ha (geldt dus ook voor scenario 0% groei).

- *50% groei en 15.000 kg melk/ha:*
 $1.105.100 * 1,5 = 1.657.650$ kg melk in plan; 10 jaar lang 55.255 kg melk/jaar erbij.
 $1.657.650/15.000 = 110,5$ ha in plan
Groei van 32,2 ha in 10 jaar: 1e jaar niets (nog onder 15.000 kg melk/ha), 2e jaar 2,7 ha en 8 resterende jaren 3,7 ha/jaar.
- *100% groei en 78,33 ha (gelijke oppervlakte):*
 $1.105.100 * 2 = 2.210.200$ kg melk in plan; 10 jaar lang 110.510 kg melk/jaar erbij.
Grond in plan blijft 78,33 ha, dus kg melk/ha wordt uiteindelijk 28.220.
- *100% groei en 15.000 kg melk/ha:*
 $1.105.100 * 2 = 2.210.200$ kg melk in plan; 10 jaar 110.510 kg melk/jaar erbij.
 $2.210.200/15.000 = 147,3$ ha in plan
Groei van 69 ha in 10 jaar: 1e jaar 2,7 ha en 9 resterende jaren 7,4 ha/jaar.

Voor de volger houdt dit in: 687.700 kg melkquotum bij 56,66 ha cultuurgrond betekent 12.130 kg melk/ha (geldt dus ook voor scenario 0% groei).

- *50% groei en 15.000 kg melk/ha:*
 $687.700 * 1,5 = 1.031.550$ kg melk in plan; 10 jaar 34.385 kg melk/jaar erbij.
 $1.031.550/15.000 = 68,8$ hectare in plan

Groei van 12,1 ha in 10 jaar: eerste 4 jaar niets (nog onder 15.000 kg melk/ha), 5e jaar 0,6 ha, 5 resterende jaren 2,3 ha/jaar.

- *100% groei en 56,66 ha (gelijke oppervlakte):*
 $687.700 * 2 = 1.375.400$ kg melk in plan; 10 jaar lang 68.770 kg melk/jaar erbij.
 Grond in plan blijft 56,66 ha, dus kg melk/ha wordt uiteindelijk 24.260.
- *100% groei en 15.000 kg melk/ha:*
 $687.700 * 2 = 1.375.400$ kg melk in plan; 10 jaar 68.770 kg melk/jaar erbij.
 $1.375.400/15.000 = 91,7$ ha in plan
 Groei van 35,0 ha in 10 jaar: eerste 2 jaar niets (nog onder 15.000 kg melk/ha), 3e jaar 2,9 ha, 7 resterende jaren 4,6 ha/jaar.

Game Simulation Dairy farms (GSD)

De cases Koploper en Volger worden op saldoniveau doorgerekend met behulp van GSD. Sluitpost voor mestbeleid na uitbreiding in grond is in alle gevallen mestafzet. De kosten voor mestafzet in 2009 en latere jaren bedragen 11,5 euro per ton mest uitgaande van een overgangsgebied. Deze prijs is ook gebruikt in De Hoop et al. (2004). In de jaren 2006 t/m 2008 zal de mestafzetprijs lager zijn omdat het volledige beleid dan nog niet is geïmplementeerd. In de periode 2006 t/m 2008 wordt de fosfaatgebruiksnorm steeds verder aangescherpt en wordt het mest uitrijden op akkerbouwgrond in het najaar steeds meer aan banden gelegd. Om deze redenen wordt er vanuit gegaan dat de mestafzetprijs 1 euro lager is in elk jaar extra voorafgaand aan 2009 (zie tabel B6.1).

Andere opbrengsten en kosten worden berekend in het Cashflow-model waar ook inkomensvorming en -besteding en de staat van herkomst en besteding van middelen worden bepaald.

Tabel B6.1 Mestafzetprijzen

Jaar	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Mestafzetprijs (€/ton)	8,5	9,5	10,5	11,5	11,5	11,5

Grond en melkquotum

In de basis wordt er vanuit gegaan dat de grondkosten bij koop het huidige landelijke gemiddelde bedragen dat in de buurt van 30.000 euro/ha ligt. Als de pachtprijs 2,5% van de koopprijs bedraagt, betekent dit dat pachtgrond dan rond 750 euro per hectare zal kosten; de pachtnorm is 2% wat dan 600 euro/ha zou inhouden. Deze prijzen zijn aan te passen. Voor de quotumprijzen worden de in tabel B6.2 weergegeven prijzen voorgesteld.

Tabel B6.2 Quotumprijs

Jaar	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Quotumprijs (€/kg)	1,90	1,45	1,30	1,15	1,00	0,80	0,60	0,40	0,20

Quotum aangekocht voor 2007 levert melkpremie op in de daarna volgende jaren. Quotum gekocht in 2007 of later levert geen melkpremie meer op. Verondersteld wordt dat na 31 maart 2015 melkquotum geen waarde meer heeft.

Stal

Uitgangspunt is dat de huidige stal in de uitgangssituatie precies vol zit (zonder over- of onderbezetting). Het aantal stuks koeien en jongvee in de uitgangssituatie geven dus de stalcapaciteit in de huidige situatie aan.

Het aantal stuks koeien en jongvee in een scenario bepalen de stalcapaciteit die in die nieuwe situatie nodig is. Aangenomen wordt dat wordt uitgebreid in bestaande stalcapaciteit waarbij de investeringskosten per stalplaats instelbaar zijn in het Cashflow-model. In de basissituatie wordt uitgegaan van een investering van 2.500 euro bij uitbreiding.

- koploper: 132 koeien + 95 stuks jongvee. Uitbreiding met 50% = 114 plaatsen erbij, met 100% = 227 plaatsen erbij;
- volgers: 90 koeien + 62 stuks jongvee. Uitbreiding met 50% = 76 plaatsen erbij, met 100% = 152 plaatsen erbij.

In geval van geen groei wordt zoveel in gebouwen/installaties geïnvesteerd dat de moderniteit ongeveer gelijk is aan die bij 50% groei.

Melkwinning

Met betrekking tot het melken zijn er twee opties:

- bij 0% groei wordt in 2010 de melkstal vervangen: de volger neemt een nieuwe 8Z8-melkstal (60.000 euro investering, geschat op basis melkstalwijzer van ASG) en de koploper een nieuwe 12Z12-melkstal (72.000 euro investering, geschat op basis melkstalwijzer van ASG). Verondersteld wordt dat de uren voor melken hierdoor niet veranderen;
- in alle groeiscenario's is de nieuwe melkstal een 12Z12-melkstal met een capaciteit van 90 koeien per uur. Het aantal te melken koeien is 85% van het totaal aantal melkkoeien (in verband met droogstand). Per scenario is dan de melktijd te berekenen. In de basissituatie en ook bij 0% groei wordt aangenomen dat de koploper 1,5 uur per keer melkt en de volger 1,25 uur per keer. Per scenario is dan de meer- of mindertijd qua melken vast te stellen. De investering in de 12Z12-melkstal is 72.000 euro zoals al vermeld bij 0% groei.
Extra benodigde en/of bespaarde arbeidsuren ten opzichte van de uitgangssituatie worden verrekend tegen een uurloon van 22 euro.

Bewerkingskosten

Het effect van de melkwinningsapparatuur op de arbeidsbehoefte is hierboven al aan de orde gekomen. Daarnaast is er binnen de groeiscenario's nog sprake van extra arbeid als gevolg van het voeren en verzorging van het extra vee en het bewerken van de extra grond.

Uit onderzoek binnen het project Koeien & Kansen blijkt dat er voor voeren, veeverzorging, veegezondheid en jongvee gemiddeld 5 uur per 100.000 kg melk per week nodig is. Dit zijn gemiddelde uren over alle melk: marginaal wordt voor voeren en verzorging 70% hiervan, 3,5 uur per 100.000 kg melk extra per week, ingeschat. Deze extra uren worden verrekend tegen 22 euro per uur.

Verondersteld wordt dat de bewerkingskosten op de extra hectares gelijk zijn aan die bij de teelt van snijmaïs in loonwerk. De kosten bedragen (bron: KWIN-Veehouderij 2002) in totaal 854 euro per hectare en zijn als volgt verdeeld:

- Wentelploeg 4 schaar: 130 euro/hectare
- Aangedreven eg: 131 euro/hectare
- Zaaien: 86 euro/hectare
- Veldspuit 2.500 liter: 26 euro/hectare (78 euro per uur bij uitgangspunt van 3 ha per uur)
- Hakselen en inkuilen: 481 euro/hectare

Omdat uit ervaring is gebleken dat de KWIN-tarieven vaak aan de hoge kant zijn in vergelijking met werkelijke kosten op praktijkbedrijven, wordt in de cases uitgegaan van 75% van de totale kosten. Dit komt neer op ongeveer 650 euro/ha.

Vervangingsinvesteringen

De bedrijfseconomische vervangingswaarde van de duurzame productiemiddelen is bekend voor de cases. Machines worden bedrijfseconomisch gemiddeld genomen in 11 jaar afgeschreven. Vanwege de vaak toch iets langere gebruiksduur en enige restwaarde wordt uitgegaan van afschrijven in 12,5 jaar. De vervangingsinvesteringen voor machines bedragen dus jaarlijks 8% van de vervangingswaarde. Vervanging van de melkinstallatie is al bij de melkwinning beschreven. Vervangingsinvesteringen in gebouwen worden niet apart opgenomen. Bij uitbreiding wordt verondersteld dat in de kosten van de uitbreiding ook eventuele aanpassingen aan reeds aanwezige gebouwen en installaties zijn opgenomen.

Bij een scenario zonder groei wordt dusdanig vervangen dat de moderniteit van de gebouwen in het eindjaar nagenoeg gelijk is aan die in geval van 50% groei.

Andere inkomsten en uitgaven

- Toegerekende kosten zoals voor veevoer, diergezondheid en bemesting zijn opgenomen in het saldo waarin ook melkgeld, omzet & aanwas, premies en bedrijfstoelagen zijn opgenomen.
- Andere betaalde kosten zoals voor onderhoud, huur/pacht, eigenaarslasten grond, verzekering, energie, water en dienstverlening blijven op het niveau van 2004 ongeacht of er uitbreiding plaatsvindt of niet. Aangenomen wordt dat algehele productiviteitsverbetering de inflatie op deze kosten compenseert.

- Extra arbeid en loonwerk in het geval van groei zijn al aangegeven bij 'melkwinning' en 'bewerkingskosten'.
- Inkomsten buiten bedrijf en gezinsuitgaven groeien jaarlijks met 2% door inflatie. Dat geldt ook voor de vervangingswaarde van machines, installaties, gebouwen.

Bijlage 7 Scenario's, uitgangspunten en rekenwijze akkerbouw

Meest actuele versie?		Basisvariant	Basisvariant	Nevenvarianten
Type bedrijf		Pootaardappel	Consumptie- aardappel	Poot- en consump- tieaardappel
Oppervlakte bij aanvang		150	150	100
Bouwplan:				
Pootaardappelen	%	33%		
Consumptieaardappelen	%	0%		
Suikerbieten	%	16%		
Wintertarwe	%	23%		
Zomergerst	%	10%		
Zaaiuien	%	17%		
Huur pootaard.land	%	20		
Oppervlakte eigendom	ha	75		
Oppervlakte pacht	ha	75		
Vreemd vermogen bij aanvang	€	35%		0, 50, 75
Oppervlakte uitbreiding	ha	150		0, 75
Grondprijs		30.000		20.000 tot 35.000
Financiering uitbreiding		eigendom		Fortis
Hypotheekrente	%	4,5		6 en 8%
Aflossing	jaar	30		10 tot 50 jaar
Balanstotaal	€	3.700.000		
Aantal VAK (vast)		1		afhankelijk van variant
Saldi gewassen		KWIN 2006		fysieke opbrengsten -10% tot +30%
EU-beleid		MTR		
Suikerbeleid				
Fytosanitair beleid		huidig		
Gewasbeschermingsbeleid		Huidig		
Mestbeleid		2009		
Varkensdrijfmestprijs (uitgereden)	€ton	-7		

Oppervlakte

Het pootaardappelbedrijf telt 150 ha, exclusief 20 ha los gehuurd pootaardappelland. Dit is in overeenstemming met gegevens uit het Bedrijven-Informatienet van het LEI (BIN).

Eigendom

Aangenomen is dat het bedrijf voor 50% gepacht wordt en 50% in eigendom is. Uitbreiding van grond geschied in de basisvariant door aankoop; een variant daarop bestaat er uit om de helft van de nieuw verworven grond door een Fortis-constructie te financieren. Aangenomen is dat de hoeveelheid gehuurde grond niet toeneemt.

Bouwplan

Voor het bouwplan is uitgegaan van een 1:3 bouwplan, dat ook op de grote pootaardappel-bedrijven in BIN gebruikelijk is. Het bouwplan is enigszins vereenvoudigd om te voorkomen dat er een scala aan gewassen zou worden geteeld. Het bestaat dus uit 1/3 pootaardappelen, 1/3 graan, 1/6 suikerbieten en 1/6 zaaiuien. Daarenboven wordt 20 ha gehuurd.

Vermogensbehoefte

In overeenstemming met BIN komt het balanstotaal uit op 3,4 mln. euro. Het vreemd vermogen is gesteld op 1,2 mln. euro voor het basisbedrijf. In de verschillende varianten hangt dit af van de benodigde investeringen.

Hypotheek

Voor nieuwe hypotheek wordt uitgegaan van een hypotheekrente van 4,5% met een aflossingstermijn van 30 jaar. Voor de rekening courant is dit percentage 5,5. Het beleggen van geld levert 4,0% rente op.

Grondprijs

De grondprijs is 25.000 per hectare; de pachtprijs is 600 per hectare en de overige grondlasten 150 euro per hectare. In deze prijs is ook de waarde van de toeslagrechten inbegrepen.

Werktuigen

De waarde van het werktuigenpark is afgestemd op BIN en afhankelijk van de uitbreiding (3000 euro per extra hectare).

Gebouwen en inventaris

De gebouwsituatie is afgestemd op BIN en afhankelijk van de uitbreiding. Uitgegaan wordt van kistenbewaring voor pootaardappelen en losgestorte uienbewaring.

Arbeid

Voor het bedrijf wordt een uitgebreide arbeidsbegroting gemaakt, waarbij onderscheid wordt gemaakt in eigen arbeid, arbeid van vast gekwalificeerd personeel (35.000 euro/jaar), los gekwalificeerd personeel (22 euro per uur) en los ongekwalificeerd personeel (9 euro per uur).

Algemene kosten

De algemene kosten zijn gebaseerd op het Informatienet.

EU-beleid

De varianten voldoen aan het nieuwe EU-beleid; dat wil zeggen dat het bedrijf de EU-bedrijfstoelagen worden geïncasseerd. Voor aangekochte grond wordt er van uitgegaan dat de toeslagrechten mee worden aangekocht. Het nieuwe suikerbeleid is ingevoerd.

Mestbeleid

De verschillende varianten voldoen aan het mestbeleid. De prijs voor mest is vastgesteld op 7 euro toe, uitgereden op het land.

Gewasbeschermingsbeleid

De varianten voldoen aan het huidige gewasbeschermingsbeleid. Aangenomen is dat hierin in de toekomst geen spectaculaire veranderingen zullen plaatsvinden.

Fytosanitair

In de saldi van de gewassen zijn de verplichte onderzoekskosten voor bruinrot en aardappelmoetheid opgenomen. Ook is rekening gehouden met de premie voor de potatopolverzekering.

Marktprijzen

Voor wat betreft de marktprijzen is uitgegaan van KWIN 2006 (PPO, 2006). Er zijn geen aanwijzingen dat in de toekomst hierin veranderingen zullen plaatsvinden. Voor suiker is uitgegaan van 35 euro per ton bij de standaardkwaliteit.