

Mogelijkheden voor ontwikkeling en verbreding op bedrijven met varkens in Nederweert

A. van den Ham
C.H.G. Daatselaar
M.E. Ypma
J.H. Wisman
G.B.C. Backus

November 1999

Rapport 1.99.10

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:

- Bedrijfsontwikkeling en omgevingsfactoren
- Emissie- en milieuproblematiek
- Concurrentiepositie en de Nederlandse agribusiness; Industrie en handel
- Economie van het landelijk gebied
- Nationale en internationale beleidsvraagstukken
- Bedrijven-Informatienet; Statistische documentatie; Periodieke rapportages

Mogelijkheden voor ontwikkeling en verbreding op bedrijven met varkens in Nederweert Ham, A. van den, C.H.G. Daatselaar, M.E. Ypma, J.H. Wisman en G.B.C. Backus
Den Haag, LEI, 1999
Rapport 1.99.10; ISBN 90-5242- ; Prijs f 27,- (inclusief 6% BTW)
50 p., fig., tab., bijl.

In Nederweert behoort twee vijfde van de bedrijven met varkens tot de middelgrote bedrijven. Dat is meer dan voor heel Nederland. Naast varkens zijn er op de bedrijven veel andere takken. In een voorontwerp Reconstructieplan is sprake van onder meer een ontwikkelingszone 'Vitaal Platteland'. Daar wordt gedacht aan een ontwikkeling naar inkomsten uit nevenactiviteiten naast beperkte mogelijkheden voor uitbreiding in de (intensieve) veehouderij. Bijna 60% van de middelgrote bedrijven heeft een lage leencapaciteit. Een extra inkomen uit nevenactiviteiten van 10.000 gulden per jaar is voldoende om achteruitgang in moderniteit te voorkomen. Anderzijds zal, ook bij een extra inkomen van 25.000 gulden, op 30% van de bedrijven de leencapaciteit laag blijven. Vooral die groep heeft, naast mogelijkheden voor neveninkomsten, behoefte aan verdere ontwikkelingsmogelijkheden in de (intensieve) veehouderij. Maar niet alle bedrijven uit die groep zullen dat kunnen financieren. De door de veehouders gewenste ontwikkelingsrichting varieert van een verdere uitbouw van het gespecialiseerd varkensbedrijf tot een ontwikkeling met nevenactiviteiten die heel divers is. Gezien de werkbelasting bij veel takken is een ontwikkeling denkbaar waarbij, naast bedrijven met een vooral landbouwkundig karakter, bedrijven ontstaan waar de nevenactiviteit zich ontwikkelt tot hoofdactiviteit. Dat maakt het faciliteren van ondernemende agrariërs in de ontwikkelingszone 'Vitaal Platteland' door overheden tot een uitdaging.

Bestellingen:

Telefoon: 070-3358330

Telefax: 070-3615624

E-mail: publicatie@lei.wag-ur.nl

Informatie:

Telefoon: 070-3358330

Telefax: 070-3615624

E-mail: informatie@lei.wag-ur.nl

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
1. Inleiding	13
1.1 Aanleiding	13
1.2 Probleemstelling	13
1.3 Doel van het onderzoek	14
1.4 Aanpak	14
1.5 Opbouw van de publicatie	15
2. Financiële positie van bedrijven met varkens	16
2.1 Inleiding	16
2.2 Bedrijfsomvang in Nederweert ten opzichte van die in Nederland	16
2.3 Inkomenssituatie, de besparingen en de nettokasstroom	17
2.4 Berekende leencapaciteit en de moderniteit	18
2.5 Financiële positie	20
3. Kansen voor nevenactiviteiten in 'Vitaal Platteland'	22
3.1 Inleiding	22
3.2 Denklijnen van de deelnemers	22
3.3 Nevenactiviteiten	25
4. Nevenactiviteiten: extra inkomen en extra werkbelasting	31
4.1 Inleiding	31
4.2 Omvang van nevenactiviteiten en het inkomen daaruit	31
4.3 Fysieke en psychologische werkbelasting	32
4.4 Toekomstperspectief van nevenactiviteiten	33
5. Conclusies	37
6. Aanbevelingen	38
Literatuur	39

Blz.

Bijlagen

1.	Leencapaciteit op varkensbedrijven	41
2.	Algemene randvoorwaarden voor nevenactiviteiten	43
3.	Nevenactiviteiten	44
4.	Voordelen, randvoorwaarden, knelpunten en mogelijke oplossingen voor de doorgesproken activiteiten	46
5.	Werkbelasting op bedrijven met varkens	50

Woord vooraf

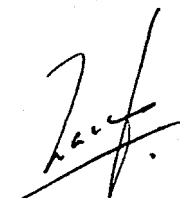
In het kader van de concept-Reconstructiewet heeft het Ministerie van LNV, op verzoek van de provincie Limburg, Nederweert aangewezen als één van de gebieden waar een pilot wordt uitgewerkt. Het doel van de pilot is om, vooruitlopend op de Reconstructiewet, voor een geselecteerd gebied een reconstructieplan op te stellen en na goedkeuring uit te voeren. Het pilotgebied ligt in het oostelijk deel van de gemeente Nederweert. De provincie Limburg heeft het LEI opdracht gegeven na te gaan wat de mogelijkheden zijn voor met name de middelgrote bedrijven om in de ontwikkelingszone 'Vitaal Platteland' een inkomen te genereren en vooral hoe de ondernemers dat zelf zien.

Het onderzoek werd begeleid door een klankbordgroep. De volgende personen hadden daarin zitting:

- Ing. P.F. Willemse, Provincie Limburg;
- Ir. H.T.J. Vreken, LLTB, Roermond;
- Ing. A.F.J. Voncken, Boerenbond Nederpeel.

Twee workshops met tweemaal een achttal veehouders uit dat gebied vormen een belangrijke basis voor het onderzoek. We willen de veehouders dan ook bedanken voor hun bijdrage aan dit onderzoek. Tevens een woord van dank aan de heer Voncken van de Boerenbond Nederpeel voor het meehelpen voorbereiden van de workshops. Ook de dames Iris de Putter en Aster Leuftink willen we bedanken voor de technische begeleiding van de workshops.

De directeur,



Prof.dr.ir. L.C. Zachariasse

Samenvatting

In het kader van de concept-Reconstructiewet ligt het in het voornemen om in Nederweert drie ontwikkelingszones te onderscheiden. Een van de ontwikkelingszones is 'Vitaal Platteland'. In deze zone wordt gestreefd naar een ontwikkeling richting algemene basiskwaliteiten voor natuur, milieu en landschap. Daarbij wordt gedacht aan nevenactiviteiten en nieuwe teelten naast het huidige bedrijf. Beperkte agrarische ontwikkelingen blijven mogelijk.

De provincie Limburg heeft aan het LEI de opdracht gegeven na te gaan welke mogelijkheden varkenshouders zien om in 'Vitaal Platteland' een inkomen te genereren en welke plaats nevenactiviteiten daarin hebben, rekening houdend met de financieel-economische positie naar omvang en structuur van de bedrijven en de mogelijkheden die beperkte uitbreiding van de varkenshouderij biedt voor de inkomensvorming.

Bij het onderzoek is de financieel-economische positie van (middelgrote) bedrijven met varkens onderzocht. In de tweede plaats is in twee workshops met veehouders nagegaan welke mogelijkheden ze zelf zien om een deel van het inkomen uit nevenactiviteiten te genereren. Ten derde is berekend wat de invloed van inkomen uit nevenactiviteiten kan betekenen voor de financieel-economische positie. Ten slotte is nagegaan of verwacht kan worden dat een extra activiteit binnen de bestaande arbeidsbezetting op de bedrijven mogelijk is zonder dat de werkbelasting teveel toeneemt.

Uit het onderzoek kwam naar voren dat tweevijfde deel van de bedrijven met varkens in Nederweert behoort tot de middelgrote bedrijven. Vergeleken met Nederland (ruim een kwart) is dat een grote groep. Bijna 60% van de middelgrote bedrijven heeft een leencapaciteit van minder dan 100.000 gulden. Bij de huidige bedrijfsopzet en -omvang is voor veel bedrijven met varkens het niet mogelijk de moderniteit van het bedrijf op termijn op peil te houden.

Uit landelijke cijfers van het boekjaar 1996/97 blijkt dat ruim de helft van de bedrijven met varkens in Nederland reeds een inkomen uit activiteiten buiten het bedrijf heeft. Bedrijven met een inkomen uit nevenactiviteiten van meer dan 25.000 gulden per jaar zijn vooral kleinere bedrijven. Is dat inkomen lager dan 10.000 gulden, dan zijn het vooral bedrijven met melkkoeien of zeugen. Bedrijven in de tussenliggende categorie hebben relatief veel vleesvarkens.

Meer takken op het bedrijf, veel uren maken en veel werk alleen moeten doen leiden tot meer kans op een hoge fysieke en/of psychosociale belasting. Vooral veel dingen tegelijk moeten doen is moeilijk. Dat kan in een gebied als Nederweert, waar per bedrijf veel takken aanwezig zijn, negatief werken op de mogelijkheden om nevenactiviteiten tot een succes te maken. Het vermogen van ondernemers om op tijd de juiste prioriteiten te stellen, goed te organiseren en de hoofdactiviteit op orde te hebben, is van doorslaggevend belang.

Uit twee workshops met veehouders blijkt dat sprake is van een grote verscheidenheid in denken en bedrijfsstrategie. Veehouders voorzien voor hun bedrijf een ontwikkeling die varieert van groei van hun huidige, gespecialiseerde varkensbedrijf tot het ontwik-

kelen van een veelheid aan nevenactiviteiten. Deze nevenactiviteiten zijn veelal sterk gerelateerd aan de landbouw, maar niet allemaal. Twee derde van de deelnemers ziet mogelijkheden voor nevenactiviteiten naast landbouw, de rest kiest voor ontwikkeling in de gangbare landbouw.

Redenen waarom veehouders niet voor nevenactiviteiten kiezen, zijn de te grote arbeidsbehoefte, het past niet bij het bedrijf en/of de ondernemer en twijfel aan de economische resultaten. Redenen om er wel voor te kiezen zijn een gunstige locatie van het bedrijf, geschikte bedrijfsomstandigheden, het beschikken over een bepaalde opleiding en de motivatie om aan een nevenactiviteit te beginnen. Algemene randvoorwaarden om een nevenactiviteit tot een succes te maken, zijn volgens de deelnemers de:

1. mate waarin de nevenactiviteit past bij het bedrijf;
2. motivatie en de instelling van de ondernemer;
3. locatie van het bedrijf (bevolkingscentra, publiekstrekkingen);
4. medewerking van de gemeente;
5. mate waarin de hoofdactiviteit op orde is;
6. economische aantrekkelijkheid van de nevenactiviteit;
7. kennis van de activiteit bij de ondernemer;
8. noodzakelijke vakinhoudelijke papieren bij de ondernemer.

(Neven)activiteiten waar veel belangstelling voor is, zijn verkoop van boerderijproducten, alternatieve teelten, verder specialiseren in de gangbare landbouw en werk voor derden. Iets minder hoog scoren dagrecreatie, ander gebruik van beschikbare grond, zorglandbouw en constructiewerk. Vaak genoemde voordelen van nevenactiviteiten zijn:

- een hogere prijs voor het product (uitschakeling van de tussenhandel);
- spreiding van risico's;
- verbreding van sociale contacten;
- promoten van de zelf geproduceerde producten;
- afwisseling in het werk;
- flexibiliteit, activiteiten kunnen klein starten, daarna naar vermogen uitbouwen;
- uitdragen van de landbouw naar de burger;
- mogelijkheid van combinatie van activiteiten;
- het werk kan thuis gebeuren.

Knelpunten die veehouders zien, zijn:

- extra arbeidsbehoefte;
- twijfel aan de economische haalbaarheid;
- mogelijkheden in het bestemmingsplan en verdere regelgeving;
- sloopregeling;
- aantrekkelijkheid van de omgeving;
- reacties uit de omgeving.

Een bedrag van 10.000 gulden per jaar aan extra inkomen uit nevenactiviteiten vanaf 1999 leidt er toe dat voor 2005 het percentage middelgrote bedrijven met een leencapaciteit van minder dan 300.000 gulden zou dalen van 75 tot ruim 60. Dat komt vooral ten goede aan de klasse met een leencapaciteit van meer dan 500.000 gulden. Een achteruitgang in

moderniteit treedt dan niet meer op. Een extra inkomen van 25.000 gulden per jaar uit nevenactiviteiten leidt tot een verdere verbetering. Maar ook dan houdt bijna de helft van de middelgrote bedrijven een leencapaciteit van minder dan 300.000 gulden waarvan 30% minder dan 100.000 gulden. Vooral deze laatste groep heeft behoefte om, naast nevenactiviteiten, mogelijkheden te houden voor verdere ontwikkeling. Gezien de blijvend lage moderniteit zal een deel (circa 7%) dat niet kunnen financieren. Wat de meeste mogelijkheden biedt, hangt af van de bedrijfssituatie.

Veehouders met relatief veel landbouwtakken zullen naar verwachting één of meer van deze takken afstoten. Vanwege de hoge werkbelasting is het niet reëel te veronderstellen dat het aantal takken (inclusief nevenactiviteiten) zal toenemen. Daarnaast zullen veehouders, ook in 'Vitaal Platteland', een ontwikkeling blijven prefereren die voornamelijk landbouwgericht is.

1. Inleiding

1.1 Aanleiding

In het kader van de concept-Reconstructiewet heeft het Ministerie van LNV, op verzoek van de provincie Limburg, Nederweert aangewezen als één van de gebieden waar een pilot wordt uitgewerkt. Het doel van de pilot is om, vooruitlopend op de Reconstructiewet, voor een geselecteerd gebied een reconstructieplan op te stellen en na goedkeuring uit te voeren. Het pilotgebied ligt in het oostelijk deel van de gemeente Nederweert. Het ligt in het voor-nemen van de bij die reconstructie betrokken organisaties om drie ontwikkelingszones te onderscheiden:

- de ontwikkelingszone 'Natuurkwaliteit'. In deze zone krijgt de ontwikkeling van natuur voorrang. Extensieve melkveehouderij en zoogkoeienhouderij kunnen zich hier ontwikkelen. Voor andere vormen van landbouw is nauwelijks plaats;
- de ontwikkelingszone 'Intensieve veehouderij'. Daarbij gaat het om enkele bedrij-venterreinen waar grootschalige intensieve veehouderij zich kan ontwikkelen;
- de ontwikkelingszone 'Vitaal Platteland'. De ontwikkelingsrichting wordt aan de be-woners en gebruikers van het gebied overgelaten, maar wel onder voorwaarden en binnen wettelijke kaders. Daarbij gaat het om het realiseren van algemene basiskwa-liteiten voor natuur, milieu en landschap. In deze ontwikkelingszone neemt de overheid geen initiatieven om grootschalige natuur aan te leggen, maar grootschalige ontwikkeling van intensieve veehouderij is ook niet mogelijk. Het Bestuurlijk Plat-form Reconstructie Limburg en de Reconstructiegroep Nederweert denken onder meer aan een ontwikkeling naar inkomen uit nevenactiviteiten en nieuwe teelten naast het huidige bedrijf. Beperkte agrarische ontwikkelingen blijven mogelijk. De gemeente wil faciliteren om goede initiatieven mogelijk te maken. Daarvoor moet eerder worden gedacht aan het wegnemen van belemmeringen dan aan het subsidiëren van initiatieven (Voorontwerp Reconstructieplan, 1999). Om de zone 'Vitaal Platteland' gaat het in dit project.

1.2 Probleemstelling

Voorzien wordt dat niet alle varkenshouders die hun bedrijf in het gebied 'Vitaal Platteland' hebben naar een grootschalige productie willen en/of kunnen. Welke mogelijkheden hebben deze varkenshouders in het nieuw in te richten gebied? Dat is mede afhankelijk van hun financieel-economische positie. Om deze veehouders de mogelijkheid te geven voldoende inkomen te genereren op een wijze die in de nieuwe visie voor het gebied past, wordt gedacht aan het ontwikkelen van nieuwe economische dragers. De vraag is welke dat kunnen zijn, welke knelpunten daarbij optreden en of deze het nieuw in te richten gebied 'Vitaal Platteland' een nieuwe impuls kunnen geven. Daarbij is ook de vraag aan de

orde in hoeverre de economische noodzaak bestaat dat deze groep in het gebied mogelijkheden tot uitbreiding in de varkenshouderij behoudt. Een probleem is ook dat de mogelijkheden voor nieuwe economische dragers gecombineerd met varkenshouderij niet voor het oprapen lijken te liggen.

1.3 Doel van het onderzoek

Doel van het onderzoek is na te gaan wat de perspectieven voor (middelgrote) bedrijven met varkens zijn in de ontwikkelingszone 'Vitaal Platteland': Wat is/zijn de:

- financieel-economische positie naar omvang en structuur van de bedrijven;
- mogelijkheden die varkenshouders zien om in 'Vitaal Platteland' een inkomen te genereren en welke plaats hebben nevenactiviteiten daarin;
- inkomensperspectieven van beperkte uitbreiding in de varkenshouderij.

1.4 Aanpak

Bij het project onderscheiden we drie fasen:

1. analyseren en beoordelen van de financieel-economische positie van de varkensbedrijven naar omvang en structuur. Daarvoor is gebruikgemaakt van structuurgegevens van de varkenshouderij in Nederland en die in Nederweert. Vervolgens is gebruikgemaakt van bedrijfs- en financieel-economische gegevens in het Informatie-Net van het LEI om zicht te krijgen op de financiële positie van varkensbedrijven. Middels modelberekeningen met het Financieel Economisch Simulatiemodel (FES) is nagegaan hoe de verwachte leencapaciteit zich ontwikkelt op varkensbedrijven van verschillende omvang en moderniteit. De leencapaciteit is een maat voor de mogelijkheid om vreemd vermogen te kunnen aantrekken met het doel vervangingsinvesteringen te plegen en het bedrijf 'bij de tijd' te houden, ook op het gebied van maatschappelijke eisen als dierwelzijn en milieu. De leencapaciteit is gelijk gesteld aan de kasstroom gedeeld door 0,13325;
2. in workshops met twee groepen van acht veehouders spreken over de mogelijkheden die zij zien om voor de toekomst voldoende inkomen te genereren. Bij deze workshops is gebruikgemaakt van een elektronisch vergadersysteem. Een dergelijk systeem stelt onderzoekers en deelnemers in staat op gestructureerde wijze in directe interactie met elkaar vragen te beantwoorden, op- en aanmerkingen te verzamelen en resultaten direct te presenteren. De opzet van een dergelijke workshop is zodanig dat de deelnemers tegelijkertijd en onafhankelijk van elkaar, anoniem, aan de interactie kunnen deelnemen. Voor deze werkwijze is gekozen vanwege de complexe vraagstelling. Op voorhand is niet duidelijk welke omstandigheden relevant zijn om aan nevenactiviteiten te beginnen;
3. bepalen of er perspectief is op voldoende inkomen als een deel daarvan uit nevenactiviteiten wordt verkregen en als modernisering van het bedrijf plaatsvindt, gecombineerd met een beperkte uitbreiding. Bovendien wordt nagegaan of verwacht kan wor-

den dat uitbreiding van het aantal activiteiten op de bedrijven mogelijk is zonder dat de werkbelasting teveel toeneemt.

1.5 Opbouw van de publicatie

In hoofdstuk 2 wordt ingegaan op de financiële positie van bedrijven met varkens. Hoofdstuk 3 geeft aan welke mogelijkheden veehouders zien voor nevenactiviteiten in de zone 'Vitaal Platteland'. Hoofdstuk 4 geeft inzicht in het inkomen uit nevenactiviteiten, de werkbelasting op bedrijven met varkens en de invloed die extra inkomen uit nevenactiviteiten en/of een beperkte uitbreiding hebben op de financieel-economische positie. De hoofdstukken 5 en 6 bevatten de conclusies respectievelijk de aanbevelingen.

2. Financiële positie van bedrijven met varkens

2.1 Inleiding

Het doel van dit hoofdstuk is om inzicht te geven in de financiële positie van de varkensbedrijven in Nederweert. Daarvoor wordt gebruikgemaakt van landelijke gegevens uit het Bedrijven-Informatienet van het LEI (het Informatienet) en van gegevens uit de Meitelling die vervolgens worden vertaald naar de situatie in Nederweert. We maken zoveel mogelijk gebruik van de indeling naar kleine bedrijven, middelgrote bedrijven en grote bedrijven. Voor dit project gaat het vooral om de positie van de middelgrote bedrijven.

2.2 Bedrijfsomvang in Nederweert ten opzichte van die in Nederland

In tabel 2.1 staat de verdeling voor Nederland, in 2.2 die voor Nederweert.

Tabel 2.1 *Percentage kleine en (middel)grote bedrijven met varkens in Nederland*

	Zeugen	Vleesvarkens	Zeugen en vleesvarkens	Totaal
Klein	38	77	40	61
Middelgroot	36	22	38	28
Groot	26	1	21	10
Totaal	100	100	100	100

Klein: < 100 zeugen, < 500 vleesvarkens; Groot: > 200 zeugen, > 2.500 vleesvarkens
Bron: Stroucken-Steeghs et al. (1999).

Tabel 2.2 *Percentage kleine en (middel)grote bedrijven met varkens in Nederweert*

	Zeugen	Vleesvarkens	Zeugen en vleesvarkens	Totaal
Klein	8	48	22	33
Middelgroot	44	48	35	43
Groot	48	4	43	24
Totaal	100	100	100	100

Klein: < 100 zeugen, < 500 vleesvarkens; Groot: > 200 zeugen, > 2.500 vleesvarkens.
Bron: Stroucken-Steeghs et al. (1999).

Uit deze tabellen blijkt dat het aandeel kleine bedrijven in Nederweert ongeveer de helft is van dat in Nederland. Voor de zeugen bedraagt dat zelfs maar 20%. Het aandeel grote bedrijven daarentegen is in Nederweert globaal het dubbele van dat in Nederland. Het totaal aandeel bedrijven uit de middengroep is voor Nederweert 1,5 keer zo groot als voor Nederland. Bedrijven met vleesvarkens behoren in Nederweert relatief vaker tot de middengroep dan bedrijven met zeugen. Voor de bedrijven met zeugen en vleesvarkens is er qua middengroep nauwelijks verschil tussen de Nederlandse en de Nederweertse situatie.

Op basis van deze cijfers kunnen we concluderen dat de groep middelgrote bedrijven voor Nederweert een belangrijke groep is en terecht veel aandacht krijgt. Maar ook dat er in Nederweert nog wel kleine bedrijven zijn al is hun aandeel, vergeleken met Nederland, klein.

2.3 Inkomenssituatie, de besparingen en de nettokasstroom

In tabel 2.3 is het gezinsinkomen, de besparingen en de nettokasstroom weergegeven voor bedrijven met varkens ingedeeld naar bedrijfsgrootteklasse. Dat is gedaan voor het boekjaar 1996/97. Het jaar 1997/98 is niet gekozen vanwege de grote invloed van de varkenpest in dat boekjaar. Het gemiddelde per bedrijfsgrootteklasse is weergegeven. Omdat het vooral gaat om het beeld van bedrijven waar problemen zijn of verwacht kunnen worden, is ook het gemiddelde van de 25% bedrijven met de laagste nettokasstroom weergegeven.

Tabel 2.3 *Besparingen en de nettokasstroom per bedrijf op kleine, middelgrote en grote bedrijven met varkens (1996/97)*

	Besparingen	Nettokasstroom
<i>Gemiddeld over alle bedrijven</i>		
Klein	5.210	32.500
Middelgroot	83.070	101.980
Groot	168.200	198.220
<i>Gemiddeld over de 25% bedrijven met de laagste nettokasstroom</i>		
Klein	-31.180	-18.050
Middelgroot	32.360	-2.180
Groot	46.010	60.520

Klein: < 100 zeugen, < 500 vleesvarkens; Groot: > 200 zeugen, > 2.500 vleesvarkens.

Bron: Bedrijven-Informatienet van het LEI.

Uit het feit dat de besparingen positief zijn, blijkt dat het inkomen in 1996/97 gemiddeld voldoende was voor de privé-uitgaven. Daarbij wordt opgemerkt dat in dat boekjaar de opbrengstprijzen relatief hoog waren. Bij de groep bedrijven met de laagste nettokasstroom teerden de kleine bedrijven in op het eigen vermogen. De middelgrote bedrijven teerden niet in, maar de resultaten van dat jaar leverden geen bijdrage aan de mogelijkheid

nieuwe financieringsverplichtingen aan te gaan (negatieve nettokasstroom), ondanks de gunstige opbrengstprijzen. Die mogelijkheid was er wel voor de grote bedrijven.

Omdat 1996/97 een jaar was met goede opbrengstprijzen zijn in tabel 2.4 de berekende cijfers bij een gemiddeld prijsniveau weergegeven. Dat geeft een betrouwbaarder beeld van de financiële positie voor de langere termijn.

Tabel 2.4 *Berekende besparingen en de berekende nettokasstroom per bedrijf op kleine, middelgrote en grote bedrijven met varkens bij een gemiddeld prijsniveau*

	Besparingen	Nettokasstroom
<i>Gemiddeld over alle bedrijven</i>		
Klein	-25.180	-28.320
Middelgroot	-23.770	-18.240
Groot	34.450	51.800
<i>Gemiddeld over de 25% bedrijven met de laagste nettokasstroom</i>		
Klein	-61.570	-78.870
Middelgroot	-74.480	-122.400
Groot	-87.740	-85.900

Klein: < 100 zeugen, < 500 vleesvarkens; Groot: > 200 zeugen, > 2.500 vleesvarkens.

Bron: C.P.A. van Wagenberg en G.B.C. Backus (1998), PV-rapport in opdracht van Rabobank Nederland.

Bij een gemiddeld prijsniveau hebben alleen de grote bedrijven met varkens gemiddeld positieve besparingen en een positieve nettokasstroom. Maar voor de groep bedrijven met de laagste besparingen en nettokasstroom zijn deze ook voor de grote bedrijven negatief. Daarbij past wel de kanttekening dat bij de berekening van de besparingen en nettokasstroom is uitgegaan van vaste bedragen voor gezinsuitgaven, afschrijvingen, vervangingsinvesteringen en aflossingen. In de praktijk is er verschil in gezinsuitgaven en worden bepaalde gezinsuitgaven en vervangingsinvesteringen uitgesteld als het inkomen niet toereikend is voor de financiële verplichtingen. Daardoor is de diversiteit tussen bedrijven nog groter dan uit tabel 2.4 blijkt.

2.4 Berekende leencapaciteit en de moderniteit

De leencapaciteit is berekend met het Financieel Economisch Simulatiemodel (FES) van het LEI (Mulder, 1994). Indelingen zijn gemaakt naar leencapaciteit, moderniteit van het bedrijf en de bedrijfsomvang. Hierbij is uitgegaan van gemiddelde opbrengstprijzen en dus niet van de gunstige prijzen in 1996/97. Tabel 2.6 alsmede de tabellen in bijlage 1 geven inzicht in de berekende leencapaciteit van bedrijven met varkens voor het jaar 1999, ingedeeld naar moderniteit. Op bijna de helft van deze bedrijven is de leencapaciteit minder dan 100.000 gulden. Slechts 14% heeft een leencapaciteit van meer dan 500.000 gulden. Bij de vleesvarkensbedrijven en de gecombineerde bedrijven is dat minder ongunstig dan bij de zeugenbedrijven en de gesloten varkensbedrijven (bijlage 1). Op de gecombineerde

bedrijven maakt de varkenstak een deel uit van een groter geheel: 20% van het totaal aantal nge (Nederlandse grootte-eenheid) bestaat uit varkens terwijl dat voor de andere bedrijven tegen de 90% is. De gecombineerde bedrijven hebben dus ook inkomen uit één of meer andere takken. Een deel van de bedrijven met een lage leencapaciteit heeft ook een minder modern bedrijf. Hier is dus sprake van een achterstand in de vervangingsinvesteringen terwijl er ook weinig ruimte is om die vervangingsinvesteringen alsnog te doen. Vooral bij de gesloten bedrijven zien we dat een aanzienlijk deel van de bedrijven met een lage leencapaciteit tevens een achterstand heeft bij de vervangingsinvesteringen.

In tabel 2.6 staat de leencapaciteit van bedrijven met varkens, ingedeeld naar moderniteit. In de bijlagen is daarnaast de situatie per bedrijfstype gegeven. In tabel 2.7 is de leencapaciteit van de varkensbedrijven weergegeven naar bedrijfsomvang en moderniteit.

Tabel 2.6 *Percentage bedrijven met varkens (incl. gecombineerde bedrijven), ingedeeld naar leencapaciteit (1999) en moderniteit (boekwaarde in % van de vervangingswaarde)*

Leencapaciteit	Totaal	Moderniteit (%)		
		< 20	20-35	>35
< 100.000	49	0	13	36
100.000 – 500.000	37	0	1	36
> 500.000	14	0	2	12
Totaal	100	0	16	84

Bron: Modelberekeningen FES.

Tabel 2.7 *Percentage varkens bedrijven (excl. gecombineerde bedrijven), ingedeeld naar leencapaciteit (1999), moderniteit (boekwaarde in % van de vervangingswaarde) en bedrijfsomvang*

Leencapaciteit	Moderniteit(%)	Bedrijfsomvang			
		klein	middelgroot	groot	totaal
< 100.000	< 20	-	-	-	-
	20 – 35	57	10	12	16
	> 35	43	49	51	49
100.000 – 500.000	< 20	-	-	-	-
	20 – 35	-	-	-	-
	> 35	-	30	32	27
> 500.000	< 20	-	-	-	-
	20 – 35	-	-	2	0
	> 35	-	10	4	8
Totaal		100	100	100	100

Klein: < 100 zeugen, < 500 vleesvarkens; Groot: > 200 zeugen, > 2.500 vleesvarkens.

Bron: Modelberekeningen FES.

De leencapaciteit is voor alle kleine bedrijven minder dan 100.000 gulden. Voor de middelgrote bedrijven is dat bij 59% van de varkensbedrijven het geval. Slechts 10% heeft een leencapaciteit van meer dan 500.000 gulden. En dat zijn allemaal bedrijven met een moderniteit van meer dan 35%. Voor de grote bedrijven is de financiële positie vergelijkbaar.

In tabel 2.8 staat de leencapaciteit voor bedrijven met varkens, doorgerekend voor het jaar 2005.

Tabel 2.8 Percentage bedrijven met varkens (incl. gecombineerde bedrijven), ingedeeld naar leencapaciteit (2005) en moderniteit (boekwaarde in % van de vervangingswaarde)

Leencapaciteit	Totaal	Moderniteit (%)		
		< 20	20-35	>35
< 100.000	48	6	21	21
100.000 – 500.000	37	0	12	25
> 500.000	15	0	1	14
Totaal	100	6	34	60

Bron: Modelberekeningen FES.

Vergelijken we tabel 2.6 met tabel 2.8, dan blijkt dat de moderniteit op de bedrijven met een leencapaciteit van meer dan 500.000 gulden bij de gehanteerde uitgangspunten ongeveer op hetzelfde niveau blijft als 6 jaar eerder. Maar op de bedrijven met een lagere leencapaciteit is dat niet het geval. Daaruit blijkt dat bedrijven met een leencapaciteit lager dan 500.000 gulden onvoldoende ruimte hebben voor vervangingsinvesteringen. Van alle bedrijven komt 6% zelfs in de moderniteitsklasse van < 20%. Dat betreft bedrijven met een leencapaciteit van minder dan 100.000 gulden. Dat treedt bij alle bedrijfstypen op, ook bij de gecombineerde bedrijven.

2.5 Financiële positie

De kleine bedrijven met varkens realiseerden in 1996/97 gemiddeld een totaal gezinsinkomen waarbij het mogelijk was om, na aftrek van de privé-uitgaven, het eigen vermogen ongeveer op peil te houden (kleine bedrijven) of te vergroten. De nettokasstroom was gemiddeld positief zodat aan de financiële verplichtingen kon worden voldaan. Van de 25% bedrijven met de laagste nettokasstroom teerden de kleine bedrijven in op het eigen vermogen. Voor de middelgrote bedrijven uit die groep was dat niet het geval, maar die hadden gemiddeld wel moeite om aan de financiële verplichtingen te voldoen. De grote bedrijven uit die groep konden gemiddeld wel aan de financiële verplichtingen voldoen. Omdat het boekjaar 1996/97 een jaar was met goede opbrengstprijzen, zijn berekende besparingen en nettokasstroom toegevoegd voor een meer gemiddeld prijsniveau. Daaruit blijkt dat de fi-

nancieel-economische positie voor de wat langere termijn gemiddeld alleen voor de grote bedrijven met varkens positief is. Voor de groep bedrijven (25%) met de laagste besparingen en nettokasstroom hebben ook de grote bedrijven gemiddeld een negatieve financiële positie.

Modelberekeningen geven voor de kleine bedrijven voor 1999 een lage leencapaciteit. Dat geldt ook voor meer dan de helft van de middelgrote en de grote bedrijven. De berekeningen voor 2005 geven aan dat op bedrijven met een leencapaciteit van minder dan 500.000 gulden de moderniteit terugloopt. Dat geldt zowel voor de middelgrote als voor de grote bedrijven. De middelgrote bedrijven echter hebben gemiddeld wel een grotere stap te doen als ze naar de bedrijfsomvang van de toekomst zouden willen doorgroeien.

Geconcludeerd kan worden dat bij een gelijkblijvende bedrijfsomvang en -opzet een aanzienlijk deel van de bedrijven met varkens de komende jaren achteruitgaat in financieel-economische positie.

3. Kansen voor nevenactiviteiten in 'Vitaal Platteland'

3.1 Inleiding

In het Reconstructieplan Nederweert wordt gesproken van drie ontwikkelingszones. In dit project gaat het om de ontwikkelingszone 'Vitaal Platteland'. Niet iedere veehouder zal naar een grootschalige ontwikkeling van het bedrijf streven. De vraag is of veehouders mogelijkheden zien voor nevenactiviteiten en zo ja, welke. En welke randvoorwaarden zijn nodig, zijn er knelpunten en zo ja, hoe kunnen die worden opgelost?

Om hierin meer inzicht te krijgen, hebben we twee bijeenkomsten gehouden met elk acht veehouders. Daarbij gaat het om veehouders die een bedrijf hebben dat, qua omvang, ongeveer tot de middengroep kan worden gerekend. Gestreefd is naar gemengd samengestelde groepen waarbij ook veehouders aanwezig waren die reeds nevenactiviteiten naast hun bedrijf hebben. We hebben niet gestreefd naar representativiteit voor het gebied, maar naar het vertegenwoordigen van verschillende denklijnen. De centrale vraag waar het in deze bijeenkomsten om draaide was:

Hoe denkt u, wonend in de ontwikkelingszone 'Vitaal Platteland', voor de toekomst voldoende inkomen te genereren en welke plaats hebben (welke) nevenactiviteiten daarin?

3.2 Denklijnen van de deelnemers

De vragen die we in dit kader hebben gesteld, hebben als doel te bepalen of de deelnemers de breedte van denken vertegenwoordigen.

Omgeving: wie is belangrijk?

De deelnemers is gevraagd wie of wat ze belangrijk vinden voor hun bedrijf. In volgorde van belang is dat:

- landbouw of daaraan direct gerelateerde actoren (de veehouder zelf, de partner, de dierenarts, studieclub, voorlichtingsinstanties en de accountant);
- de omgeving (gemeente, EU, provincie, consument, grootwinkelbedrijf).

De redenen waarom de deelnemers bovenstaande actoren belangrijk vinden, zijn:

- het zicht hebben op het eigen bedrijf en de gewenste ontwikkeling daarvan;
- de ondersteuning binnen of buiten het bedrijf;
- het zicht houden op de economische en financiële resultaten;
- externe factoren die bepalend zijn voor de ontwikkeling van het bedrijf (vergunningen, regels, afname producten, mede- of tegenwerking).

De denklijnen variëren op dit punt sterk: sommige ondernemers richten zich vooral op het bedrijf zelf en op landbouw gerelateerde actoren, anderen vinden de wat verder van het bedrijf staande omgeving zeker zo belangrijk voor het bedrijf.

Doelstelling en strategie: wat is belangrijk voor een goed resultaat?

De bedrijfsstrategie zegt iets van de wijze waarop de veehouder zijn doelstellingen wil bereiken. Wat zijn voor hem belangrijke onderdelen van de bedrijfsvoering, wat bepaalt in zijn visie het bedrijfsresultaat, met andere woorden: wat ziet hij als de kritische succesfactoren (Van den Ham et al., 1998). Daarbij is medebepalend wat hij als zijn sterke of juist als zijn zwakke punten ervaart. Dat bepaalt voor een groot deel zijn denken en handelen. Die denklijn heeft daarmee grote invloed op de vraag of hij nieuwe ontwikkelingen in maatschappij, beleid en markt vooral als een kans ziet of als een bedreiging. We hebben voor dit onderzoek gevraagd naar het belang van de volgende doelstellingen en strategie-onderdelen:

- een zo hoog mogelijk inkomen behalen;
- een duidelijke visie op het bedrijf hebben;
- de schulden laag houden;
- een sterke groei van de bedrijfsomvang nastreven;
- graag omgaan met andere mensen;
- hoge producties realiseren per dier en per hectare;
- inkomen van buiten het bedrijf halen;
- verschillende activiteiten op een goede manier combineren.

De meeste deelnemers vinden het halen van een hoog inkomen en het hebben van een duidelijke visie op het bedrijf van groot belang. Het realiseren van hoge producties wordt door 85% van de deelnemers als (heel) belangrijk ervaren. Een enkeling vindt het belang daarvan voor een goed bedrijfsresultaat niet groot. Ruim de helft vindt een sterke groei van de bedrijfsomvang van (heel) groot belang. Veehouders die een sterke groei van de bedrijfsomvang als belangrijk ervaren (groeiers), voelen meestal weinig voor nevenactiviteiten, zeker als ze dat combineren met het belang van een hoge productie (Van den Ham en Van der Schans, 1999). Gezien de hoge score op het belang van hoge producties zullen er ook veehouders zijn die deze strategie niet combineren met de wenselijkheid van veel groei. Ook die veehouders waren in voornoemd onderzoek vertegenwoordigd (hoogproducenten). Zij staan meestal meer open voor nevenactiviteiten, maar ze zien niet graag dat die ten koste gaan van de productiviteit van de hoofdtak.

Over het belang om de schulden laag te houden, zijn de deelnemers verdeeld. Dat geldt ook voor het halen van inkomen buiten het bedrijf. Dat past in het bovenstaande beeld. Groeiers achten het laag houden van de schulden en het halen van inkomen buiten het bedrijf meestal van weinig belang. Hoogproducenten achten het laag houden van de schulden meestal juist wel belangrijk en staan daarom meer open voor het realiseren van inkomen buiten het bedrijf. Veehouders die dat laatste als een (heel) belangrijk onderdeel van de strategie zien, zijn in bovenstaand onderzoek inkomensverbreders genoemd. Ook zij vinden het laag houden van de schulden meestal belangrijk. Op het graag omgaan met andere mensen en het belang van het goed combineren van verschillende activiteiten reage-

ren de deelnemers ook divers. Weinigen vinden dit onbelangrijk. Uit de resultaten is op te maken dat er een verband is met de bovengenoemde drie strategieën. Het heeft dus te maken met de kritische succesfactoren en met de punten waarin ze zich sterk achten.

Het aantal gewenste inkomensbronnen

Van alle deelnemers is er een die opteert voor een inkomensbron en dan gaat het om een gespecialiseerd bedrijf in de landbouw. De andere deelnemers kiezen allen voor meer inkomensbronnen. Dat is vanuit hun huidige situatie begrijpelijk. De deelnemers hebben veelal een bedrijf met meer landbouwtakken. Vervolgens zien we dan ook dat ruim de helft van de deelnemers die voor meer inkomensbronnen kiezen als tweede inkomensbron een tweede landbouwtak willen. De andere helft kiest voor niet aan de landbouw gerelateerde activiteiten. Voor bijna 40% mag dat ook een baan buitenshuis zijn. Een vierde deel van de deelnemers voelt voor activiteiten die met de kwaliteit van het platteland hebben te maken, maar die moeten vervolgens wel aan de landbouw gerelateerd zijn.

De termijn van 'vooruitkijken' bij het nemen van beslissingen

Tachtig procent vult een periode in van meer dan 3 jaar. Dat heeft vooral te maken met de tijdsduur waarin duurzame productiemiddelen worden afgeschreven en waardoor je daarom weer over nieuwe systemen moet gaan nadenken. Maar uit de gemaakte opmerkingen blijkt dat men de onzekerheid en de veranderingen die steeds weer optreden bij beleidsvoornemens als lastig ervaart. Men wordt er onzeker en afwachtend van:

- *'De snelle veranderingen en de onduidelijke regelgeving maken het zeer moeilijk om een dergelijk tijdspad uit te zetten. Men moet in feite de ruimte hebben om een gedane investering op een normale tijd te kunnen afschrijven.'*
- *'Even afwachten wat de nieuwe plannen zijn van minister Brinkhorst en andere maatregelen.'*
- *'De snelheid waarmee ontwikkelingen elkaar opvolgen, maakt het moeilijk om langer dan vijf jaar vooruit te kijken.'*
- *'Lange termijn is nog te onzeker.'*

Waar haalt men de kennis vandaan?

De meeste deelnemers geven aan hun kennis te halen uit de gevolgde opleiding, bijscholingscursussen en het meedoen aan studieclubs. Ook de media scoren goed. Enkelen noemen collega-boeren of voorloperbedrijven. Dit antwoord sluit goed aan bij het relatief hoge opleidingsniveau in dit gebied zoals dat uit andere publicaties naar voren komt.

Uit de resultaten kunnen we concluderen dat we, qua denklijn, met een gevarieerd gezelschap te maken hebben. We willen nog opmerken dat boeren hun kritische succesfactoren niet zomaar overboord zetten, maar dat verandering van de bedrijfsstrategie wel mogelijk is als men tot de overtuiging komt dat de totnogtoe gevolgde strategie op termijn tot minder goede resultaten leidt dan aanpassing van de strategie. Ze moeten het alternatief dan echter wel zelf zien.

3.3 Nevenactiviteiten

Tijdens de workshops zijn we vooral ingegaan op de mogelijkheden die nevenactiviteiten kunnen bieden. Eerst is gecommuniceerd over de randvoorwaarden die in zijn algemeenheid nodig zijn om het oppakken van nevenactiviteiten tot een succes te maken. Daarna hebben we de deelnemers gevraagd nevenactiviteiten te noemen die naar hun mening kans van slagen kunnen hebben. Daarbij is aangegeven dat daar best wel gedurfde ideeën bij mogen zitten en dat niet ieder knelpunt behoeft te zijn opgelost. Van de hoogst scorende nevenactiviteiten vroegen we de deelnemers die in groepjes van twee personen uit te werken. De deelnemers konden kiezen welke activiteiten ze verder wilden uitwerken.

Na de bespreking in groepjes werd plenair teruggerapporteerd, gevraagd en verder toegelicht.

Algemene randvoorwaarden om een activiteit tot een succes te maken

De deelnemers noemden in totaal 15 randvoorwaarden die nodig zijn om een nevenactiviteit tot een succes te maken. Zeven daarvan werden over beide groepen totaal meer dan tienmaal genoemd. De overige vijfmaal of minder. De randvoorwaarden die meer dan tienmaal werden genoemd, vermelden we hier in het kort. In bijlage 2 staan alle randvoorwaarden uitgebreider vermeld.

1. De nevenactiviteit moet passen bij het bedrijf (onder meer in de dagelijkse en seizoengebonden arbeidsplanning).
2. De motivatie en de instelling van de ondernemer.
3. De locatie van het bedrijf (bevolkingscentra of camping in de buurt, publiekstrekkers).
4. De gemeente moet medewerking verlenen (faciliteren).
5. De hoofdactiviteit moet goed op orde zijn; de ondernemer moet zijn werk goed kunnen organiseren.
6. De nevenactiviteit moet economisch en financieel haalbaar en aantrekkelijk zijn.
7. De ondernemer moet kennis van de activiteit hebben, over de noodzakelijke vakinhoudelijke papieren beschikken en vergunningen aanvragen.

Er worden eisen aan het ondernemerschap gesteld, wil een nevenactiviteit een succes worden zonder dat de hoofdactiviteit er onder lijdt. Hieruit blijkt het belang van de doelstellingen, de bedrijfsstrategie en kennis van de sterke en de zwakke punten van de ondernemer. Hij moet de juiste prioriteiten kunnen stellen bij de planning van werkzaamheden. Maar het moet wel te combineren zijn. Daarnaast wordt veel waarde gehecht aan facilitering door overheden om daadwerkelijk handen en voeten te geven aan nieuwe activiteiten. De gemeente wordt met name genoemd, die staat het dichtst bij de bewoners in verband met het bestemmingsplan. Uit eerder onderzoek blijkt, dat vernieuwende ondernemers zeer creatief en vasthoudend moeten zijn en sterk in de juistheid van hun keuze moeten geloven om met voldoende energie en succes door bestaande belemmeringen van de huidige structuren (organisatorisch, juridisch en fiscaal) te komen (Jahae en Van den Ham, 1998). Ook

de locatie van het bedrijf speelt een rol: welke natuurlijke voordelen of juist belemmeringen zijn er voor de te kiezen nevenactiviteit? Verkoop van boerderijproducten bijvoorbeeld slaagt beter als het bedrijf in de buurt van een camping staat of in de buurt van een woonkern.

Ten slotte scoort de economische en financiële haalbaarheid hoog. Dat punt komt steeds weer terug. Hieruit blijkt dat veel deelnemers daaraan uiteindelijk twijfelen. Met economische haalbaarheid doelen de deelnemers onder meer op de vaak kleine markt, maar ook op het belang om een goed ondernemingsplan te maken. Tijdens de discussie komt het belang van voldoende uitbreidingsmogelijkheden voor de veehouderij aan de orde. Zijn die er niet of in onvoldoende mate dan kunnen bedrijven er niet lang genoeg mee vooruit en dan bloedt het gebied dood.

'Die bedrijventerreinen zijn een doekje voor het bloeden, enkele bedrijven mogen daar uitbreiden, de rest mag niet meer groeien en is binnen 10 jaar kapot.'

Daarmee aangevend dat groei toch belangrijk is voor de continuïteit van het bedrijf. Kan die groei niet meer bij de huidige hoofdactiviteit worden gerealiseerd, dan moet dat uit de groei van nevenactiviteiten kunnen komen. Daarom zoeken veehouders naar mogelijkheden die niet op slot zitten door allerlei regels.

Voor de ondernemer gaat het om persoonlijke vaardigheden en inzicht in de mogelijkheden een nevenactiviteit van de grond te krijgen en in te passen in de hoofdactiviteit. Omdat er verschil is in persoonlijke vaardigheden, kennis en interesse, omstandigheden van het bedrijf, de locatie en het feit dat het om kleine markten gaat, is het noodzakelijk dat er sprake is van een breed scala aan mogelijkheden. Dat heeft gevolgen voor de wijze van faciliteren en maakt deze tot een uitdaging. Dynamiek komt niet zo maar tot stand. Bovendien: om op elkaar te kunnen aansluiten en gebruik te kunnen maken van elkaars sterke punten, zal creatieve samenwerking tussen ondernemers tot meer mogelijkheden leiden.

In welke nevenactiviteiten zien de deelnemers in beginsel iets?

De deelnemers noemden een veelheid aan activiteiten die we vervolgens, samen met de deelnemers, in categorieën hebben ondergebracht. Daarna konden de deelnemers via een schaal van 1 tot 10 aangeven in welke mate de nevenactiviteiten aanspraken. In tabel 3.1 zijn de nevenactiviteiten, onderverdeeld in 12 categorieën, weergegeven. In bijlage 3 staan tevens de onderliggende activiteiten per categorie vermeld. Daarmee wordt duidelijk wat de deelnemers precies bedoelen.

Tabel 3.1 (Neven)activiteiten en het % deelnemers dat er veel of weinig mogelijkheden in ziet of er neutraal tegenover staat

Nevenactiviteit	Veel	Neutraal	Weinig
1. Verkoop van boerderijproducten	87	13	0
2. Alternatieve teelten/houderijsystemen	75	25	0
3. Gangbare landbouw	75	13	12
4. Werk voor derden	45	25	30
5. Agro-toerisme-dagrecreatie	38	25	37
6. Ander gebruik van beschikbare grond	38	25	37
7. Zorglandbouw	38	12	50
8. Constructiewerk	38	0	62
9. Duurzame energie	12	38	50
10. Agro-toerisme-verblijfsrecreatie	13	25	62
11. Natuur- en landschapsbeheer	13	25	62
12. Kinderopvang	13	12	75

Veelal blijkt dat veehouders vooral voelen voor activiteiten die goed aansluiten op wat ze doen en waar ze gemakkelijk op in kunnen spelen. Dat betekent dat de invulling van die activiteiten meestal aan de landbouw gerelateerd zijn. Een voorbeeld is de verkoop van boerderijproducten ofwel integratie van de keten. Die kan bij veel deelnemers op een goed onthaal rekenen. Dat geldt ook voor alternatieve teelten. Daaronder valt ook het maatschappelijk meer aanvaardbaar maken van landbouwmethoden. Uit de score op de activiteit 'gangbare landbouw' blijkt dat een aantal deelnemers in de gangbare landbouw mogelijkheden wil houden en niet denkt aan het oppakken van nevenactiviteiten, ook al blijven ze in de ontwikkelingszone 'Vitaal Platteland'. Bij de andere nevenactiviteiten is de spreiding groter, met andere woorden: niet iedereen voelt voor die activiteiten. Maar bij iedere activiteit zijn wel één of meer deelnemers die een waardering van minimaal 8 geven op de schaal van 1-10. Er is dus een breed scala aan activiteiten die men wil oppakken. Bij de vier laatstgenoemde activiteiten reageert een enkeling positief.

Het bovenstaande beeld dat nevenactiviteiten veelal landbouw gerelateerd zijn en veehouders vooral aansluiten op wat ze al hebben, komt overeen met de resultaten van ander onderzoek. Uit dat onderzoek blijkt tevens dat veehouders er de voorkeur aan geven voorzichtig met nieuwe activiteiten te starten en investeringen op dat punt aanvankelijk laag te houden (Van den Ham en Van der Schans, 1999). Het zijn voor hen minder bekende activiteiten en als het onverhoopt niet lukt, wil niemand er zich een buil aan vallen.

Randvoorwaarden, voordelen, knelpunten en oplossingen per activiteit

We hebben de deelnemers gevraagd in groepjes van twee naar keuze een activiteit uit te werken. Daarmee konden we de kennis of ideeën die ze daarover hebben naar voren halen. Hen is gevraagd aan te geven welke:

- randvoorwaarden zijn speciaal voor deze activiteit van belang;
- voordelen biedt deze activiteit naast een hoofdactiviteit veehouderij;

- knelpunten moeten worden opgelost alvorens de activiteit kan worden opgestart;
- oplossingen zijn voor die knelpunten te bedenken.

De volgende activiteiten zijn besproken:

1. verkoop van boerderijproducten (integratie van de keten);
2. alternatieve teelten;
3. gangbare landbouw;
4. werk voor derden;
5. agrotourisme-dagrecreatie;
6. constructiewerk.

In bijlage 4 zijn de voordelen, randvoorwaarden, knelpunten en oplossingen per activiteit vermeld. Onderstaand geven we de voordelen, knelpunten en oplossingen weer. De randvoorwaarden die zijn genoemd, komen in grote lijnen overeen met de randvoorwaarden zoals we die boven hebben beschreven. Als voordelen worden vaak genoemd:

- een hogere prijs voor het product door uitschakeling van de tussenhandel;
- spreiding van risico's;
- verbreding van sociale contacten;
- promoten van het eigen product;
- afwisseling in het werk;
- flexibiliteit, activiteiten kunnen klein starten en naar vermogen worden uitgebouwd;
- uitdragen van de landbouw naar de burger;
- mogelijkheid van combinatie van activiteiten;
- het werk kan thuis gebeuren.

Deze voordelen geven tevens een nadere invulling van de randvoorwaarden. Als men als voordeel noemt het klein beginnen en flexibel kunnen inspelen op ontwikkelingen, betekent dat ook dat men gebruik wil kunnen maken van bestaande gebouwen. Niet alleen op het eigen bedrijf maar bijvoorbeeld ook van een bedrijf waarvan de eigenaar is gestopt. Maak dus functiewijziging van gebouwen mogelijk. De deelnemers vrezen echter wel last van elkaar te krijgen. Hoe moet worden omgegaan met stankcirkels als er plotseling een andersoortig bedrijf in het gebied komt? En als ondernemers van hun nevenactiviteit een hoofdactiviteit maken en de voormalige hoofdactiviteit (deels) afbouwen? Voor een boerderijwinkel per bedrijf wordt een alternatief geopperd: een gezamenlijke winkel voor alle boerderijproducten. Maar dat moet dan planologisch mogelijk worden gemaakt.

Dat ook de gangbare landbouw wordt genoemd, geeft te meer aan dat er sprake is van een grote verscheidenheid in denken en bedrijfsstrategie bij deze deelnemers. De voordelen die bij gangbare landbouw worden genoemd, geven aan dat enkele deelnemers die punten als hun sterke kant zien en als noodzakelijk voor een goed bedrijfsresultaat voor de lange termijn. Hier komt het verschil in bedrijfsstrategie naar voren: wat zien boeren als hun kritische succesfactoren, waarin voelen ze zich sterk? Ter illustratie: een veehouder met wie we in het kader van de voorbereiding van de workshops een gesprek hadden, noemde enkele personeigenschappen die voor (in dat geval) zorglandbouw van belang zijn:

- niet vooral op productie en prestatie zijn gericht;
- meer betrokken zijn op andere activiteiten;
- buiten de landbouw hebben gekeken, oog hebben voor de bredere maatschappij;
- sociaal ingesteld en flexibel zijn, geduld hebben.

Deze persoonseigenschappen zien we wel eens in wat mindere mate bij veehouders die sterk op de groei van de bedrijfsomvang of een hoge productiviteit per dier of per hectare gericht zijn. Opgemerkt moet worden dat er bij de bedrijfstrategieën sprake is van een geleidelijke overgang. Boeren kunnen veel zien in gangbare landbouw en weinig in nevenactiviteiten, maar toch niet naar het grootschalige bedrijf willen waarvoor het bedrijven-terrein is bedoeld.

Er zijn ook knelpunten genoemd. In zijn algemeenheid zijn dat:

- extra arbeidsbehoefte van een nieuwe activiteit;
- continuïteit c.q. twijfel aan de economische haalbaarheid;
- mogelijkheden in het bestemmingsplan en verdere regelgeving;
- sloopregeling;
- aantrekkelijkheid van de omgeving;
- reacties uit de omgeving.

Toekomstperspectief

Er is geen peiling van de toekomstbeelden voor en na de workshops uitgevoerd. Wel hebben we aan het eind van de workshops de vraag voorgelegd 'Welk perspectief ziet u voor uw bedrijf voor de komende 10 jaar?' Daar is aan toegevoegd 'uitgaande van verblijf in de ontwikkelingszone 'Vitaal Platteland' en het beeld van deze dag meewegend'. We gaven vijf mogelijkheden aan waaruit de deelnemers konden kiezen en nog een zesde ter vrije invulling. Gemiddeld vulden de deelnemers twee mogelijkheden in:

Gewoon doorgaan	10
Nevenactiviteiten	10
Sterk doorgroeien in dezelfde tak	3
Stoppen	3
Andere teelt	2
Anders	4

waarvan:

- 1 deelnemer: verplaatsing van het bedrijf binnen de zone 'Vitaal Platteland';
- 1 deelnemer: vertrek naar elders;
- 1 deelnemer: de varkenstak afstoten en in melkvee verder gaan;
- 1 deelnemer: dat is afhankelijk van wat op de huidige locatie mogelijk blijft.

Het is niet precies na te gaan welke combinaties er zijn ingevuld, maar wel kan de conclusie worden getrokken dat ongeveer twee derde van de deelnemers aan nevenactiviteiten denkt en de rest aan gangbare landbouw. De nevenactiviteiten moeten meestal aansluiten bij de landbouwactiviteit of er in ieder geval niet mee in strijd zijn.

Ook is nog de vraag gesteld of de deelnemers wel of niet iets zien in nevenactiviteiten en waarom. Ruim 30% ziet niets in nevenactiviteiten. De volgende redenen worden genoemd:

- de arbeidsbehoefte: veehouders zien geen mogelijkheden om tijd vrij te maken voor een nevenactiviteit;
- nevenactiviteiten geven niet een zodanig rendement dat de slechte economische resultaten van de hoofdtak kunnen worden gecompenseerd;
- men acht zich persoonlijk niet geschikt om aan nevenactiviteiten een invulling te geven die leidt tot een goed resultaat;
- het past niet in het bedrijf. Daarbij blijft onduidelijk of daarmee de extra arbeidsbehoefte wordt bedoeld of dat de gebouwensituatie of de hoofdtak niet geschikt worden geacht.

Ongeveer twee derde noemt nevenactiviteiten wel als een mogelijkheid. Deze veehouders noemen de volgende redenen:

- de locatie van het bedrijf of de gebouwensituatie maakt het mogelijk een nevenactiviteit te beginnen;
- ongeveer een kwart van bovengenoemde tweederde deel voelt zich min of meer gedwongen: 'in de hoofdtak geeft men ons weinig mogelijkheden meer, dus we moeten wel.' Men kan zich afvragen hoe groot de motivatie is om daadwerkelijk aan nevenactiviteiten te beginnen. Maar sommigen zien het ook als een kans:
 - 'sommige nevenactiviteiten vragen minder gecompliceerde regels dan uitbreiden in de varkenshouderij.'
 - 'als het niet mogelijk is om in de gangbare landbouwtak te groeien, moet dat via nevenactiviteiten.'
- de opleiding maakt het mogelijk om op zelfstandige basis commerciële activiteiten te starten;
- men heeft de wil en de motivatie of men ziet dat men tijd beschikbaar heeft die men aan een nevenactiviteit kan besteden;
- men heeft al een nevenactiviteit en die bevalt goed.

Nog enkele opmerkingen zijn van belang:

- de deelnemers geven aan dat, naast nevenactiviteiten, het mogelijk moet blijven een bepaalde uitbreiding van de hoofdtak te realiseren;
- de deelnemers kunnen niet worden gezien als een doorsnee van het gebied. We hebben geselecteerd op deelnemers waarvan verwacht werd dat ze een mening over deze activiteiten konden en wilden weergeven. De resultaten moeten we meer zien als de breedte van denken in ontwikkelingsrichting;
- bij doorvragen blijken verschillende deelnemers vooral te twijfelen aan de economische haalbaarheid van nevenactiviteiten. Een van de deelnemers verwoordt dit aan het eind van de workshop als volgt:

'Nevenactiviteiten zijn een sprong in het nauw. De investeringen kunnen wel gering worden gehouden, maar het levert geen gouden eieren op.'

4. Nevenactiviteiten: extra inkomen en extra werkbelasting

4.1 Inleiding

In hoofdstuk 3 staat hoeveel veehouders in principe voelen voor een nevenactiviteit. Ook zagen we dat een belangrijke reden om niet voor nevenactiviteiten te kiezen, gelegen is in de grotere arbeidsbehoefte die dat vraagt. In dit hoofdstuk proberen we meer inzicht te geven in het inkomen uit nevenactiviteiten en de werkbelasting die het werk op bedrijven met varkens met zich meebrengt. Daarmee proberen we in te schatten hoe reëel het is te veronderstellen dat veel varkenshouders naast hun bestaande bedrijf een nevenactiviteit tot een succesvolle activiteit ontwikkelen.

4.2 Omvang van nevenactiviteiten en het inkomen daaruit

In tabel 4.1 staan landelijke cijfers uit het boekjaar 1996/97. Daaruit blijkt dat op ongeveer 45% van de bedrijven met varkens geen sprake is van neveninkomen. Op ruim drieduizend bedrijven met varkens werd in dat jaar meer dan 25.000 gulden verdiend uit activiteiten van buiten het bedrijf, gemiddeld bijna vijftigduizend gulden. Dit waren relatief kleine bedrijven: 1,1 volwaardige arbeidskracht tegen 1,5 volwaardige arbeidskrachten gemiddeld over alle bedrijven met varkens. Hoe groter de post inkomen van buiten het bedrijf, hoe kleiner het aantal zeugen. Bedrijven waar 10.000-25.000 gulden uit activiteiten buiten het bedrijf werd gehaald, hebben in vergelijking met de andere groepen meer vleesvarkens. Bedrijven waar minder dan 10.000 uit activiteiten buiten het bedrijf werd verdiend, hebben, in vergelijking met de andere groepen, meer zeugen of melkkoeien.

Tabel 4.1 *Bedrijven naar inkomen uit activiteiten buiten het bedrijf (boekjaar 1996/97)*

Bedrijven naar inkomen uit activiteiten buiten bedrijf a)	Bedrijven met varkens	Activiteiten van buiten het bedrijf (totaal in gld.)	Waarvan inkomen in loondienst ondernemer	Waarvan inkomen in loondienst van partner
0	7.940	0	0	0
< 10.000	4.640	3.370	930	580
10.000 – 25.000	1.890	17.960	5.380	7.650
> 25.000	3.380	49.340	31.220	10.790

a) Berekende arbeid zelfbouw + bruto-inkomen ondernemer in loondienst + bruto-inkomen van de partner in loondienst + presentiegelden + opbrengsten van de camping – kosten van de camping.

Bron: Bedrijven-Informatienet van het LEI.

Naarmate het inkomen van buiten het bedrijf hoger is, is ook het aandeel dat de ondernemer in loondienst binnenhaalt groter en speelt het inkomen van de partner een grotere rol. We concluderen dat op bedrijven met vleesvarkens gemakkelijker inkomen uit nevenactiviteiten wordt gehaald dan op bedrijven met zeugen of melkkoeien.

4.3 Fysieke en psychosociale werkbelasting

Voor ondernemers die hoog scoren op fysieke en/of psychosociale belasting, zal het moeilijker zijn om bij de bestaande bedrijfsomvang een extra activiteit op te starten. In 1998 hebben het Praktijkonderzoek Varkenshouderij (PV) en het DLO-Instituut voor Milieu- en Agritechneek (IMAG-DLO) een enquête uitgevoerd naar de fysieke en psychosociale belasting onder ruim 400 varkenshouders (Hartman et al., 1999). We hebben de gegevens door het PV opnieuw laten bewerken zodat de resultaten beter aansluiten op onze vraag (Hartman, 1999).

De enquête is uitgevoerd op bedrijven met meer dan 500 vleesvarkens of meer dan 75 fokzeugen. Daarnaast is er een groep bedrijven met vleesvarkens met een belangrijke rundveetak. Het aantal vleesvarkens is daar lager dan 500.

In tabel 4.2 en bijlage 5 staan gegevens van die typen bedrijven en hun omvang waarbij van een redelijk aantal bedrijven gegevens werden verkregen.

Tabel 4.2 *Percentage van de ondernemers dat op diverse typen bedrijven en onder diverse arbeidsomstandigheden hoog scoort op de werkbelasting*

Bedrijfstype	Ondernemersuren varkens per week	Score op werkbelasting	
		fysiek	psychosociaal
Rundveebedrijven minder dan 2.500 vleesvarkens a)	22	43	29
Gespecialiseerde fokzeugenbedrijven			
Minder dan 200 fokzeugen a)	41	66	27
Meer dan 200 fokzeugen a)	55	75	56
Meer dan 200 fokzeugen b)	54	35	53
Bedrijven met fokzeugen en vleesvarkens			
Minder dan 200 fokzeugen a)	48	69	39
Minder dan 200 fokzeugen b)	64	25	67
Meer dan 200 fokzeugen a)	61	54	33
Meer dan 200 fokzeugen b)	62	60	60

a) Waarvan minder dan 15 uren varkenshouderij per dag; b) Waarvan meer dan 15 uren varkenshouderij per dag.

Uit tabel 4.2 en bijlage 5 halen we de volgende tendensen:

1. bij grotere aantallen vleesvarkens speelt de voermethode een rol bij de score op de fysieke werkbelasting. Bij bedrijven met zeugen zien we nauwelijks of geen invloed

- van het voersysteem. Daar zijn andere werkzaamheden dan het voeren bepalend voor de fysieke belasting (spenen, castreren en ijzer spuiten bij de biggen);
2. op grotere zeugenbedrijven neemt de fysieke belasting toe, maar dat is niet het geval op bedrijven waar meer dan 15 uur per dag in de varkenshouderij wordt gemaakt. Daar is het arbeidsaanbod verdeeld over meer personen. De ondernemer kan daardoor zelf met een kleiner aandeel volstaan. De psychosociale belasting neemt wel toe;
 3. moet de ondernemer op meermansbedrijven zelf meer dan 50 uur per week aan de varkenshouderij besteden terwijl er ook nog andere takken zijn, dan is de fysieke belasting wel lager, maar de psychosociale belasting niet;
 4. als er enkele takken minder zijn terwijl toch veel uren worden gemaakt, komt dat de psychosociale belasting ten goede;
 5. op bedrijven waar de ondernemer veel uren maakt en waar veel takken zijn, is sprake van zowel een hoge fysieke als een hoge psychosociale belasting, ook al wordt een aanzienlijk deel van het werk door gezinsleden en derden gedaan.

Bij fysieke belasting gaat het vooral om het veel moeten lopen, dragen, staan, tillen, duwen, trekken, bukken, reiken en draaien. Die onderdelen scoren hoog op bedrijven waar de fysieke belasting hoog is. Bij psychosociale belasting scoort vooral het veel dingen tegelijk moeten doen hoog. Dat geldt voor alle bedrijfstypen. Op bedrijfstypen met een hoge psychosociale belasting scoren bovendien hoog: het tempo, de tijdsdruk, het jagen, het lang moeten werken, de geestelijke inspanning en soms ook het onzeker inkomen. Ervan uitgaande dat òf de fysieke òf de psychosociale belasting beperkend is, betekenen de gegevens van tabel 4.2 dat ruim 60% van de ondernemers hoog scoort op de werkbelasting. Of dat te hoog is, hangt onder meer af van de leeftijd van de ondernemer, van de vraag of er sprake is van klachten van lichamelijke of psychosociale aard, van het vermogen van de ondernemer het werk goed te organiseren en de juiste prioriteiten op de juiste tijd te stellen en van de vraag of de hoofdactiviteit goed op orde ofwel goed werkbaar is. De tendensen geven echter aan dat als er meer takken op het bedrijf aanwezig zijn en de ondernemer het werk grotendeels alleen moet doen de kans groter is dat een extra nevenactiviteit leidt tot een te hoge werkbelasting. Dat geldt vooral voor bedrijven met fokzeugen. De kans op een succesvolle afloop (de hoofdactiviteit mag er niet onder lijden, het moet economisch aantrekkelijk zijn) wordt dan kleiner. Bij de fysieke belasting zijn er op meermansbedrijven mogelijkheden de werkzaamheden te verdelen. De psychosociale belasting zal echter veelal toch op de ondernemer zelf neerkomen tenzij er ook op het gebied van de organisatie van het bedrijf een taakverdeling wordt gemaakt. Mogelijk zal de psychosociale belasting dus vaker beperkend zijn. Rekenen we alleen met de psychosociale belasting dan is op ongeveer 40% van de bedrijven sprake van een hoge werkbelasting.

4.4 Toekomstperspectief van nevenactiviteiten

In hoofdstuk 4.2 staat dat bedrijven met een inkomen van 10.000 tot 25.000 gulden per jaar buiten het bedrijf naar verhouding meer vleesvarkens hebben. Op bedrijven met minder dan 10.000 gulden per jaar uit inkomen van buiten het bedrijf zijn meer fokzeugen of

melkkoeien. Het inkomen dat uit nevenactiviteiten wordt gehaald, varieert sterk. Zo varieerde dat in het boekjaar 1995/96 voor recreatie van vrijwel nul tot meer dan de helft van het totale gezinsinkomen. Gemiddeld bedroeg dat bijna 11.000 gulden (Teeuwen en Voskuilen, 1998). Omdat de grotere bedragen in tabel 4.1 vooral op de kleinere bedrijven worden gerealiseerd, zullen we voor de middenbedrijven voorlopig veelal moeten denken aan inkomens uit nevenactiviteiten van 10.000 tot 25.000 gulden per bedrijf per jaar. Voor bedrijven met fokzeugen zal dat lager zijn dan voor bedrijven met vleesvarkens. Om het financieel-economisch perspectief van neveninkomen voor middelgrote bedrijven in te schatten, kiezen we daarom voor het doorrekenen van een bedrag uit extra neveninkomen per jaar van 10.000 gulden en van 25.000 gulden en gaan dan na welke invloed dat heeft op de berekende leencapaciteit voor 2005 (tabellen 4.3 en 4.4).

Tabel 4.3 Percentage middelgrote varkensbedrijven (excl. gecombineerde bedrijven), ingedeeld naar leencapaciteit (2005) en extra neveninkomen per jaar

Leencapaciteit (gld.)	Extra neveninkomen (gld. per jaar)		
	geen	10.000	25.000
< 100.000	49	47	30
100.000 – 300.000	26	14	18
300.000 – 500.000	12	16	13
> 500.000	13	23	39

Middelgroot: 100 -200 zeugen of 500 -2.500 vleesvarkens.

Bron: Modelberekeningen FES.

Tabel 4.4 Percentage middelgrote varkensbedrijven (excl. gecombineerde bedrijven), ingedeeld naar moderniteit in 2005 en extra neveninkomen per jaar

Moderniteit (%)	Extra neveninkomen (gld. per jaar)		
	geen	10.000	25.000
< 20	6	7	7
20 – 35	42	33	28
> 35	52	60	64

Middelgroot: 100 -200 zeugen of 500 -2.500 vleesvarkens.

Bron: Modelberekeningen FES.

Een bedrag van 10.000 gulden per jaar aan extra inkomen uit nevenactiviteiten vanaf 1999 leidt er toe dat voor 2005 het percentage middelgrote bedrijven met een lage leencapaciteit daalt. Dat komt vooral ten goede aan de klasse met een leencapaciteit van meer dan 500.000 gulden. De achteruitgang in moderniteit die we constateerden in hoofdstuk 2.4 treedt nu niet meer op. Dat relatief grote effect wordt veroorzaakt door de lage rentevoet.

Als we rekening houden met een bedrag aan extra inkomen uit nevenactiviteiten van 25.000 gulden per jaar, dan leidt dit tot een verdere verbetering van de leencapaciteit tot 2005. Maar ook dan houdt bijna de helft van de middelgrote bedrijven een leencapaciteit van minder dan 300.000 gulden waarvan 30% minder dan 100.000 gulden. De helft van de bedrijven met varkens heeft echter reeds inkomen uit activiteiten buiten het bedrijf. Bovendien genoemde bedragen moeten dus als extra neveninkomen worden gezien. Daarom is een bedrag van 10.000 gulden per jaar reëler dan een bedrag van 25.000 gulden. Tenzij er een combinatie kan optreden van neveninkomen en een beperkte uitbreiding. Vooral de groep waar sprake blijft van een lage leencapaciteit (circa 30%) heeft daaraan behoefte. Gezien de blijvend lage moderniteit zal een deel van de bedrijven (circa 7%) echter moeite hebben met de financiering van een verdere ontwikkeling.

Uit de resultaten van de workshops blijkt dat ongeveer twee derde van de deelnemers voor de toekomst denkt aan nevenactiviteiten. De deelnemers (een derde) die absoluut niets zien in nevenactiviteiten geven daarvoor aan dat de arbeidsbehoefte van het bedrijf nu al te hoog is, nevenactiviteiten niet bij het bedrijf passen, men zich persoonlijk niet geschikt acht of men sterk twijfelt aan het rendement. De deelnemers aan de workshops zijn vermoedelijk geen doorsnee van de veehouders in Nederweert. Het is dus mogelijk dat over het gehele gebied het percentage ondernemers met een bedrijf dat qua omvang bij de middenbedrijven is ingedeeld en niet voor nevenactiviteiten voelt, (aanvankelijk) hoger is dan een derde. Daar komt bij dat 35-60% van de varkenshouders hoog scoort op werkbelasting. Een deel daarvan ziet geen mogelijkheden voor nevenactiviteiten. Vooral omdat het 'veel dingen tegelijk moeten doen' een belangrijk onderdeel is van de psychosociale belasting (70 tot 93% van de ondernemers noemt deze reden), kan dit wel eens een belangrijke reden zijn waarom nevenactiviteiten niet eenvoudig als extra activiteit in te passen zijn. Te meer daar in Nederweert op veel bedrijven reeds meer landbouwtakken aanwezig zijn. Veehouders zullen de nevenactiviteiten met het eigen personeel willen rondzetten. Dat blijkt uit uitspraken van enkele veehouders die we vóór de workshops hebben bezocht. Extra personeel betekent extra regels en men zoekt juist naar activiteiten die qua regelgeving nog niet zijn vastgelopen.

Zijn er voor de toekomst meer mogelijkheden? Wij denken van wel. Maar daarvoor is wel ondersteuning nodig:

1. de motivatie van de veehouder is erg belangrijk. Hij moet dus zijn sterke kanten weten te benutten. Die moet hij eerst kennen. Vaardigheidstraining op dit punt is belangrijk;
2. de hoofdactiviteit moet goed op orde zijn, het is belangrijk het werk goed te kunnen organiseren. Ook hier kan vaardigheidstraining een bijdrage leveren;
3. de facilitering door overheden. In het Reconstructieplan staat dat de gemeente dat wil. Zorg daarvoor gereed te zijn. Het is frustrerend als een veehouder een plan heeft gemaakt en het strandt omdat overheden nog onvoldoende op de nieuwe situatie zijn ingespeeld. Van de veehouders wordt creativiteit gevraagd, maar van bestuurders en beleidsmedewerkers eveneens. Als voorbeeld kan worden genoemd een gezamenlijke winkel voor boerderijproducten uit de streek waarvoor (planologisch?) geen toestemming mogelijk zou zijn. Het zijn alleen de zéér gemotiveerde ondernemers die na tegenslagen zoveel energie en creativiteit aan de dag leggen dat de plannen uiteindelijk kunnen worden gerealiseerd;

4. de genoemde nevenactiviteiten zijn veelal sterk aan de landbouw gerelateerd. Dat kan er toe leiden dat er gemakkelijk overproductie van een bepaalde activiteit ontstaat. De kunst zal zijn elkaar te versterken en aan te sluiten op de sterke (of te versterken) punten van het bedrijf en het gebied. Dat kan leiden tot combinaties die meer inkomen met zich meebrengen dan wanneer iedereen apart werkt. Het opzetten van een samenwerkingsverband is aan te bevelen. Dan ontstaan er ook mogelijkheden om bepaalde werkzaamheden op het niveau van het samenwerkingsverband uit te voeren. Oriënteren bij bestaande samenwerkingsverbanden kan daarvoor een aanzet geven;
5. veehouders met relatief veel landbouwtakken kunnen tot de conclusie komen dat het beter is een of meer takken af te stoten en daarvoor in de plaats een nevenactiviteit te starten. Zo'n uitspraak is op de workshops al gedaan. Als de nevenactiviteiten goed op dreef komen, is dat een te verwachten ontwikkeling. Vanwege de hoge werkbelasting is het niet erg reëel om te veronderstellen dat het aantal takken (inclusief nevenactiviteiten) toe zal nemen, tenzij de nevenactiviteit zich zodanig uitbreidt dat er sprake kan zijn van het aantrekken van vreemde arbeid. Vooralsnog kiezen de veehouders er echter voor de nevenactiviteit met eigen personeel rond te zetten;
6. daarnaast zullen veehouders, ook in 'Vitaal Platteland', kiezen voor een ontwikkeling die voornamelijk landbouwgericht is. De diversiteit in bedrijfsstrategieën staat daar borg voor. Net als bij het opstarten van nevenactiviteiten de locatie en de bedrijfssituatie sterk bepalend zullen zijn, is dat ook het geval voor de inkomensmogelijkheden uit (beperkte) uitbreiding van de veehouderijtak. De gebouwsituatie, gecombineerd met investeringen voor het milieu, zullen daarvoor om maatwerk vragen;
7. beide ontwikkelingen onder 5 en 6 genoemd, maken het succesvol faciliteren tot een uitdaging. Bestuurders en beleidsmedewerkers zullen goed op de hoogte moeten zijn van wat 'Vitaal Platteland' vraagt om goed te kunnen faciliteren.

5. Conclusies

Hoofdconclusies

1. Bij gelijkblijvende bedrijfsomvang en -opzet gaat op een aanzienlijk deel van de bedrijven met varkens de financieel-economische positie achteruit.
2. De veehouders noemen een breed scala aan nevenactiviteiten die voor het merendeel sterk aan de landbouw gerelateerd zijn.
3. Meer takken op het bedrijf, veel uren maken en veel werk alleen moeten doen leiden tot een hoge werkbelasting. Op tijd de juiste prioriteiten stellen, goed organiseren en de hoofdactiviteit op orde hebben is van doorslaggevend belang.
4. Voorwaarde om nevenactiviteiten tot een succes te maken, is dat de activiteit moet passen bij het bedrijf en de ondernemer zijn werk goed moet kunnen organiseren.
5. Extra inkomen door nevenactiviteiten leidt er toe dat op de bedrijven de achteruitgang in moderniteit een halt wordt toegeroepen. Anderzijds blijft, ook bij een groter inkomen uit nevenactiviteiten, op circa een derde van die bedrijven de leencapaciteit laag. Vooral die groep heeft behoefte aan verdere ontwikkelingsmogelijkheden.
6. Dynamiek in 'Vitaal Platteland' betekent dat op bedrijfsniveau nevenactiviteiten uitgroeien tot hoofdactiviteiten en hoofdactiviteiten deels worden afgebouwd. Daarnaast zullen er bedrijven zijn die een hoofdzakelijk landbouwkundig karakter dragen.

Deelconclusies

1. De meeste middelgrote bedrijven hebben geen of een zeer beperkte leencapaciteit.
2. Verkoop van boerderijproducten, alternatieve teelten, en gangbare landbouw scoren het hoogst, gevolgd door werk voor derden, dagrecreatie, ander gebruik van beschikbare grond, zorglandbouw en constructiewerk.
3. De veehouders zien voordelen, maar ook knelpunten zoals de extra arbeidsbehoefte, de economische haalbaarheid, de mogelijkheden binnen het bestemmingsplan en andere regelgeving, de recreatieve aantrekkelijkheid van de omgeving en de reacties van de omgeving.
4. Ongeveer twee derde van de veehouders denkt aan een bedrijfsontwikkeling met nevenactiviteiten, de rest denkt vooral aan gangbare landbouw.
5. De arbeidsbehoefte, twijfel aan het economisch rendement, niet passen bij het bedrijf zijn de argumenten waarom een veehouder niet voor nevenactiviteiten kiest.
6. Op 35-60% van de bedrijven met varkens is er een hoge werkbelasting.
7. Ook bij een extra inkomen van 25.000 gulden heeft op middellange termijn eenderde van de middelgrote bedrijven een lage leencapaciteit. Zonder extra neveninkomsten is dat bijna 50%.

6. Aanbevelingen

1. Inspelen op nevenactiviteiten is een nieuwe ontwikkeling en vraagt veel van de veehouders. Vaardigheidstraining om de eigen sterke en zwakke kanten te leren kennen, kan hen helpen meer zicht op hun mogelijkheden te krijgen.
2. Veehouders hebben een grote verscheidenheid in denken en bedrijfsstrategie variërend van inzetten op verdere ontwikkeling in de landbouw tot het willen ontwikkelen van een breed scala aan nevenactiviteiten. Bestuur en beleid moeten zich voorbereiden op facilitering in een gebied waar in de toekomst bedrijven aanwezig zijn met een landbouwkundig karakter naast bedrijven waar de nevenactiviteit is uitgegroeid tot een hoofdactiviteit die weinig landbouwgerelateerd is.
3. Maak bij de keuze voor een nevenactiviteit gebruik van de sterke punten (locatie in het gebied, motivatie, interesse, omstandigheden op het bedrijf), begin voorzichtig en bouw de activiteit daarna uit. Wordt de werkbelasting te hoog, kies dan tijdig voor aantrekken van extra personeel of het afstoten van de slechtst renderende tak.
4. Markten op het gebied van nevenactiviteiten zijn vaak klein maar de activiteiten kunnen elkaar versterken. Sluit als ondernemers op elkaar aan en combineer activiteiten. Een samenwerkingsverband van bewoners van 'Vitaal Platteland' kan dat proces faciliteren. Er zijn dan mogelijkheden bepaalde werkzaamheden op het niveau van het samenwerkingsverband uit te voeren en een gezamenlijke afzetstructuur te ontwikkelen.

Literatuur

Ham, A. van den, T. de Haan en H. Prins, *Melkveehouderij tussen te nat en te droog*. Publikatie 3.169. LEI-DLO, Den Haag, 1998.

Ham, A. van den en J.W. van der Schans, *Verbreding, wat vinden boeren er van?* Rapport 1.99.03. LEI, Den Haag, 1999.

Hartman, E., H.H.H. Oude Vrielink en P.F.M.M. Roelofs, *Arbeidsbelasting, fysieke klachten en ziekteverzuim bij varkenshouders*. Proefverslag 1.217. PV, Rosmalen, 1999.

Hartman, E., *Nadere analyse van de enquête Arbeid en Gezondheid*. Intern rapport. PV, Rosmalen (in voorbereiding).

Jahae, A.A.M.A. en A. van den Ham, *Multifunctionele landbouw: markt- en bedrijfseconomische kansen*. Deelrapport 5. DLO, Wageningen, 1998.

Mulder, M., *Bedrijfstakverkenning en financiële analyse; een simulatiemodel voor de glastuinbouw*. Onderzoekverslag 126. LEI-DLO, Den Haag, 1994.

Stroucken-Steeghs, W.P.J., C.W.J.M. van der Vleuten, H.M. Hoff en G.B.C. Backus, *Reconstructie vanaf de basis. Fase I: toekomstverkenningen van Limburgse varkenshouders*. Proefverslag P 1.219. PV, Rosmalen, 1999.

Teeuwen, J.L. en M.J. Voskuilen, *Agrotoerisme, goed boeren of niet?* Publicatie 2.209. LEI-DLO, Den Haag, 1998.

'Voorontwerp Reconstructieplan, Als eerste aanzet'. *Reconstructieplan Pilotgebied Nederweert*. Bestuurlijk Platform Reconstructie Limburg, 1999.

Wagenberg, C.P.A. van en G.B.C. Backus, *Toekomstperspectieven van bedrijven met varkens*. Interne Rapportage. PV, Rosmalen, Rapport in opdracht van Rabo Nederland, 1998.

Bijlage 1 Leencapaciteit op varkensbedrijven

Tabel B1.1 Percentage bedrijven met zeugen, ingedeeld naar leencapaciteit (1999) en moderniteit (boekwaarde in % van de vervangingswaarde)

Leencapaciteit	Totaal	Moderniteit (%)		
		< 20	20-35	>35
< 100.000	57	0	14	43
100.000 – 500.000	40	0	0	40
> 500.000	4	0	0	4

Bron: Modelberekeningen FES.

Tabel B1.2 Percentage bedrijven met vleesvarkens, ingedeeld naar leencapaciteit (1999) en moderniteit (boekwaarde in % van de vervangingswaarde)

Leencapaciteit	Totaal	Moderniteit (%)		
		< 20	20-35	>35
< 100.000	60	0	8	52
100.000 – 500.000	20	0	0	20
> 500.000	21	0	0	20

Bron: Modelberekeningen FES.

Tabel B1.3 Percentage bedrijven met zeugen en vleesvarkens, ingedeeld naar leencapaciteit (1999) en moderniteit (boekwaarde in % van de vervangingswaarde)

Leencapaciteit	Totaal	Moderniteit (%)		
		< 20	20-35	>35
< 100.000	88	0	31	57
100.000 – 500.000	8	0	0	8
> 500.000	4	0	1	3

Bron: Modelberekeningen FES.

Tabel B1.4 Percentage gecombineerde bedrijven (minder dan twee derde van de totale bedrijfsomvang bestaat uit varkenshouderij), ingedeeld naar leencapaciteit (1999) en moderniteit (boekwaarde in % van de vervangingswaarde)

Leencapaciteit	Totaal	Moderniteit (%)		
		< 20	20-35	>35
< 100.000	40	0	11	29
100.000 – 500.000	44	0	2	42
> 500.000	17	0	3	14

Bron: Modelberekeningen FES.

Bijlage 2 Algemene randvoorwaarden voor nevenactiviteiten

Algemene randvoorwaarden om een activiteit tot een succes te maken

De randvoorwaarden die de deelnemers aan de workshops noemden (in volgorde van hoogste score).

1. De nevenactiviteit moet passen bij het bedrijf (type, omvang, beschikbaar arbeidsaanbod, dagelijkse en seizoengebonden arbeidsplanning): het moet te combineren zijn.
2. De motivatie en de instelling van de ondernemer bepalen of de gekozen activiteit een succes wordt (sommigen spreken van een hobby).
3. De locatie van het bedrijf moet een belangrijke rol spelen bij de keuze van de neventak (nabije bevolkingscentra, camping in de buurt, publiekstrekking, overlast).
4. De gemeente moet medewerking verlenen (belemmeringen wegnemen, ruimte geven aan een andere bedrijfsopzet).
5. De hoofdactiviteit moet goed op orde zijn en de ondernemer moet zijn werk goed kunnen organiseren.
6. De nevenactiviteit moet economisch en financieel haalbaar en aantrekkelijk zijn.
7. De ondernemer moet kennis van de activiteit hebben en over de noodzakelijke vakinhoudelijke papieren beschikken en de vergunningen aanvragen die nodig zijn.
8. De markt voor elke activiteit op zich is klein, kies daarom niet voor iets wat er al in ruime mate is.
9. De sloopregeling voor gebouwen moet anders worden opgezet, voor nog niet afgeschreven gebouwen moet een redelijke vergoeding worden gegeven bij sloop.
10. De ondernemer moet in staat zijn zelf een klantenkring op te bouwen en vast te houden.
11. Zijn er voor de activiteit beperkende factoren (natuur, andere bedrijven). Burgers in het buitengebied moeten 'ondergeschikt' worden aan de landbouw. Hiermee bedoelen de deelnemers dat een burger die een voormalig bedrijfspand koopt en als woning inricht, niet ineens een beperking moet gaan vormen voor de mogelijkheden van veehouderijbedrijven. Natuurorganisaties moeten hun grenzen kennen.
12. De ondernemer moet creatief zijn.
13. De ondernemer moet zich goed oriënteren.
14. De ondernemer moet de mogelijkheden krijgen nevenactiviteiten, indien gewenst, te promoten.
15. De ondernemer moet zelf het belang van een nevenactiviteit inzien.

Bijlage 3 Nevenactiviteiten

In de volgende nevenactiviteiten zien de deelnemers in beginsel iets

1. Verkoop boerderijproducten - integratie van de keten:
 - boerderijwinkel van eigen producten (huisverkoop);
 - marketing van eigen producten, eventueel in combinatie met andere streekproducten;
 - verdere be- en verwerking van producten (maken van boerderij-ijs of kaas).
2. Alternatieve teelten/houderijsystemen:
 - palingkwekerij;
 - sierteelt;
 - ontwikkelen van duurzame productiemethoden met betrekking tot nitraat- of gewasbeschermingsmiddelenproblematiek;
 - andere houderijsystemen voor legpluimvee;
 - paardenhouderij.
3. Gangbare landbouw:
 - uitbreiden pluimveebedrijf;
 - fokkerij- en embryooverkoop.
4. Werk voor derden, zowel binnen als buiten de landbouw:
 - adviesbureau of commerciële activiteiten;
 - medewerker op een rundveebedrijf in combinatie met het eigen bedrijf (akkerbouw en grove tuinbouw);
 - buitenshuis werken (zelf en/of de partner);
 - loonwerk voor derden;
 - vacatiegelden, bestuursfuncties.
5. Agro-toerisme-dagrecreatie:
 - openstellen van het bedrijf voor toeristen;
 - rondleiding/excursie op het eigen bedrijf;
 - restaurant - specialiteit in boerenkost;
 - fietsarrangementen.
6. Ander gebruik van beschikbare grond:
 - bedrijfsverplaatsing naar andere locatie binnen 'Vitaal Platteland' waar uitbreiding wel mogelijk is waarna mogelijkheid ontstaat voor woningbouw.
7. Zorglandbouw:
 - gehandicaptenzorg;
 - zorgboerderij voor mensen zonder handicap (mensen die rust zoeken).
8. Constructiewerk.
9. Duurzame energie:
 - opwekken van biogas.

10. Agro-toerisme-verblijfsrecreatie:
 - camping bij de boer;
 - verhuur van appartementen;
 - leegstaande schuur verbouwen tot jeugdherberg.
11. Natuur- en landschapsbeheer:
 - weidevogels, bermkanten.
12. Kinderopvang:
 - kinderopvang en speeltuin kinderboerderij.

Bijlage 4 Voordelen, randvoorwaarden, knelpunten en mogelijke oplossingen voor de doorgesproken activiteiten

1. Verkoop van boerderijproducten of integratie van de keten
 - 1.1 Voordelen
 - extra inkomen door betere prijsvorming
 - affiniteit met het product/grondstof
 - bij huisverkoop zijn er meer sociale contacten
 - promotie van het eigen product
 - 1.2 Randvoorwaarden
 - de ondernemer moet creatief en gemotiveerd zijn
 - hij moet zelf over voldoende marketing- en productkennis beschikken en goede communicatieve vaardigheden hebben
 - hygiëne op en het aanzien van het bedrijf
 - veiligheid voor de consument: keten kwaliteit melk, integraal keten beheer of andere certificaten
 - gunstige ligging van het bedrijf ten opzichte van de consumenten
 - concurrentie, dus voldoende breed assortiment nodig
 - vaste afnemers nodig voor voldoende basis en continuïteit
 - op het bedrijf moet een verkooplek beschikbaar zijn
 - economisch haalbaar
 - 1.3 Knelpunten en oplossingen
 - bestemmingsplan: mogelijkheid tot het voeren van een winkel en productiebedrijf in het buitengebied
 - arbeidsdruk; oplossing: op het bedrijf minimaal twee personen beschikbaar
 - seizoensdruk; oplossing: voldoende arbeid beschikbaar en goede organisatie, vaste openingstijden
 - continuïteit; oplossing: vaste afnemers zodat er ook in de winter afname is van producten
 - grote affaires (dioxine) met heel veel aandacht door de media zijn een bedreiging. Dit punt wordt door de deelnemers als mogelijke nekslag gezien voor de inspanningen die worden gepleegd: 'Het helpt niets wat we allemaal doen.' Door een van de deelnemers wordt er op gewezen dat de veehouder juist daarom moet zorgen voor een herkenbaar product. Als hij inzichtelijk kan maken hoe het product op zijn bedrijf wordt geproduceerd, leiden dergelijke affaires tot een kans. Herkenbaarheid maakt het individuele product sterker dan de bulk die bij de grootwinkelbedrijven in de schappen ligt.
 - promotie: beperkte bewijzing naar de locatie
 - financiën.

2. Alternatieve teelten

2.1 Voordelen

- verbetering winstmarges
- duurzamere productiemethode (middelen gebruik)
- risicospreiding
- verbreding sociale contacten

2.2 Randvoorwaarden

- kennis van de nieuwe activiteit
- ruimte krijgen voor andere bedrijfsopzet
- economische haalbaarheid, financiering
- inpasbaarheid in huidige bedrijfsopzet of omgeving

2.3 Knelpunten en oplossingen

- gemeente en bestemmingsplan - ruimer en flexibeler interpreteren
- bouwen en slopen - betere sloopregeling -en vergoeding
- omschakelingsproblematiek - toekennen van subsidies
- aanwezigheid benodigde kennis - bijscholing, voorlichting en advies

3. Gangbare landbouw

3.1 Voordelen

- minder kans op insleep van ziekten
- productie verhoging per koe is mogelijk
- kostprijsverlaging door meer eenheden
- hoger bedrijfsinkomen
- meer toekomst voor het bedrijf

3.2 Randvoorwaarden

- zorgen voor een geldige hinderwet
- gemeente moet medewerking verlenen
- stankcirkel
- economisch haalbaar
- aantrekkelijk
- kennis van de activiteit hebben
- tijd over hebben op het bedrijf

3.3 Knelpunten en oplossingen

- financiële haalbaarheid
- mestafzet/mestverwerking op bedrijfsniveau
- eerste buurman/vrouw in verband met afstand stankcirkel; oplossing: stankcirkel verleggen door luchtkanaal

4. Werk voor derden

4.1 Voordelen

- financieel voordeel
- risicospreiding, er is sprake van een vast inkomensdeel
- afwisseling in het werk
- omgaan met andere mensen leidt tot andere contacten en mogelijkheden
- gemakkelijk uit te proberen zonder investering

4.2 Randvoorwaarden

- werktijden zelf flexibel kunnen invullen, het aantal uren kunnen afstemmen, de hoofdactiviteit mag er niet onder lijden
- afspraken daarover maken met de opdrachtgever
- goed kunnen organiseren

4.3 Knelpunten en oplossingen

- het bedrijf moet er zich voor lenen, vooral in de seizoenen (melkveehouder, akkerbouwer is in de zomer druk). Met vleesvarkens is het bijvoorbeeld gemakkelijker te combineren dan met melkvee

5. Agro-toerisme-dagrecreatie

5.1 Voordelen

- flexibel, zo groot of klein op te zetten als je zelf wilt, mogelijkheid om klein te beginnen en langzaam uit te breiden
- eigen tijd zo gunstig mogelijk in te delen
- klein houden geeft de mogelijkheid om het alleen te doen
- contact met mensen
- uitdragen van de landbouw naar de burger
- mogelijkheid tot combinatie met verkoop van boerderijproducten (integratie van de keten)
- combineren met andere bedrijven in de buurt
- financieel

5.2 Randvoorwaarden

- de veehouder en de andere gezinsleden moeten gemotiveerd zijn
- de veehouder moet met groepen mensen om kunnen gaan
- de veehouder of gezinsleden moeten er tijd voor vrij kunnen maken
- de activiteit moet bij de persoon passen, hij/zij moet geduld hebben
- ruimte op het bedrijf
- mooi aanzien van het bedrijf
- locatie ten opzichte van andere activiteiten is van belang
- beleid ruimtelijke ordening door gemeente en provincie
- sloopregeling voor de verouderde gebouwen

5.3 knelpunten en oplossingen

- bestaande bedrijven in de omgeving moeten medewerking willen verlenen
 - uitkopen
 - wettelijke voorschriften met betrekking tot hinder
- onduidelijkheid over investeringsrendement
 - startsubsidies
- kennis over agrotourisme
 - cursussen
- toeristen trekken
 - fiets- en wandelroutes
 - huifkartochten
 - terrasjes aanleggen
 - kano verhuur
 - speeltuin
- de nevenactiviteit kan uitgroeien tot de hoofdactiviteit, dit kan knelpunten voor de naaste omgeving (collega-veehouders) opleveren.

Oplossing: nog geen

6. Constructiewerk

6.1 Voordelen

- het werk kan thuis gebeuren
- eigen arbeid naar behoeven in te vullen (arbeidsplanning)
- dienstverlenende sector is in prijsvorming zelfbepalend, in tegenstelling tot de landbouw, waar de marktprijs door derden wordt bepaald
- als het je hobby is, heb je er mooi werk aan

6.2 Randvoorwaarden

- hoofdactiviteit op orde (goede organisatie)
- motivatie
- juiste papieren/vergunningen aanwezig of in korte tijd gerealiseerd
- vakkundigheid, ook qua advisering aan opdrachtgevers (gesprekspartner)
- het moet te combineren zijn met de hoofdtak
- de veehouder moet er hobby aan hebben
- er moet een geschikte ruimte aanwezig zijn

6.3 Knelpunten en oplossingen

- inachtneming van betalingstermijn. In deze sector kunnen tekorten hoog oplopen (door uitstel van betalingen en dergelijke). Daar moet de veehouder aandacht aan schenken.

Bijlage 5 Werkbelasting op bedrijven met varkens

Tabel B5.1 *Percentage van de ondernemers dat op bedrijven met rundvee en vleesvarkens of fokzeugen, bedrijven met fokzeugen en bedrijven met fokzeugen en vleesvarkens (minimaal 75 zeugen of 500 vleesvarkens, behalve bij M) hoog scoort op de werkbelasting*

	Rundvee									
	vleesvarkens		fokzeugen				combinatie a)			
	A	M	N	E	G	H	I	J	K	L
Bedrijven	63	45	43	86	48	13	84	15	32	28
Dieraantal b)	< 2.500	200	75	< 200	> 200	> 200	< 200	< 200	> 200	> 200
Uren/dag varkens	< 15	geen verdeling		< 15	< 15	> 15	< 15	> 15	< 15	> 15
Uren/week varkens	26	26	38	49	67	83	60	75	85	101
Uren/week rundvee	38	41	38	25	16	20	17	40	28	25
Uren/week akkerbouw	22	10	8	7	8	-	9	5	5	3
Uren/week anders c)	26	9	14	19	25	27	18	5	-	10
Uren/week ondernemer varkens	22	21	31	41	55	54	48	64	61	62
Uren ondernemer (%)	80	65	60	80	75	50	80	55	80	50
Percentage ondernemers dat op de werkbelasting hoog scoort:										
- fysiek	43 d)	58	63	66	75	35	69	25	54	60
- psychosociaal	29	35	39	27	56	53	39	67	33	60

a) Bedrijven met fokzeugen en vleesvarkens, ingedeeld naar het aantal fokzeugen; b) Vleesvarkens (A en M) of fokzeugen; c) Andere landbouwtak of nevenactiviteit; d) Handmatig voeren: 58%, (semi) automatisch voeren: 27%.

Bron: Hartman, 1999.