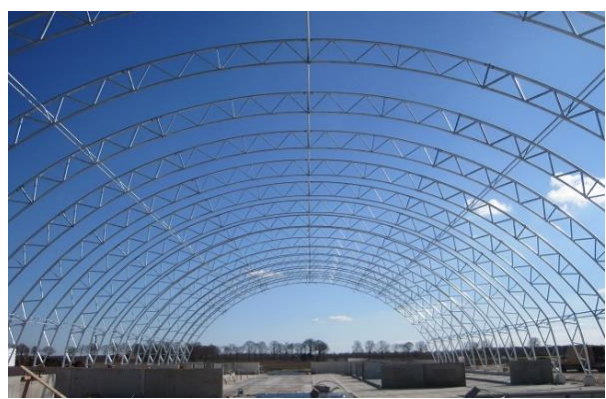


2019



Kools, HCM
(Hein)



**[STRATEGIEVORMING VAN DE
BRABANTSE
MELKVEEHOUDER.]**

Strategievorming van de Brabantse Melkveehouder onder beleidsmatige- en marktontwikkelingen

Opdrachtgever:

Aeres Hogeschool

Dronten

Auteur:

Hein Kools

Student Agrarisch Ondernemerschap (Dier- en veehouderij)

Aeres Hogeschool Dronten

3021464@aeres.nl

Afstudeerdocenten:

Pieter Greijdanus

Datum:

10-06-2019

Plaats:

Riel

Voorwoord

Beste lezer, mijn naam is Hein Kools. Gezien mijn interesse in de agrarische sector volg ik de opleiding Dier- en Veehouderij Agrarisch Ondernemerschap op de Aeres Hogeschool te Dronten. Ter afsluiting van mijn opleiding heb ik een onderzoek gedaan naar strategievorming van de Brabantse melkveehouder.

Voor u ligt het rapport over strategievorming van de Brabantse melkveehouder. Doordat de omgeving waarin agrarisch ondernemers zich bevinden steeds sneller verandert, leek het mij en de Rabobank interessant om onderzoek te doen naar de vorming van strategie van melkveehouders in Brabant.

Ik wil graag Ton de Juncker, Theo Linssen en Jorrit Dekkers bedanken voor de goede begeleiding en voor de kans om stage te lopen bij de Rabobank en omdat ze de mogelijkheid wilden faciliteren om bij de Rabobank aan mijn scriptie te werken. Ook wil ik Pieter Greijdanus van de Aeres Hogeschool bedanken voor de goede begeleiding van start tot afronding van dit rapport.

Hein Kools

Riel 2019

Samenvatting

Aanleiding en relevantie

Dit onderzoek gaat over strategiekeuzes van de Brabantse melkveehouder. De aanleiding voor vragen rondom de strategische keuzes van de Brabantse melkveehouder zijn de steeds sneller veranderende beleidsmatige- en marktontwikkelingen. Strategische keuzes worden niet gemaakt op basis van een enkele beleidsmaatregel maar op basis van het totale toekomstperspectief van de ondernemer en de onderneming. Hierin spelen veel verschillende onderdelen een rol. Om ondernemers beter te begrijpen en beter van dienst te kunnen zijn kan dit onderzoek interessant zijn voor advieskantoren, overheidsinstanties, scholen, banken en de primaire ondernemer zelf.

Vraagstelling

Door de snel veranderende beleidsmatige- en marktontwikkelingen in de melkveehouderij ontstond de vraag, wat is de reden dat er voor een bepaald strategie gekozen wordt, welke kansen en bedreigingen worden als belangrijk ervaren en wat ziet die ondernemer nu als sterk en zwak punt waardoor hij strategiekeuzes maakt. Hieruit is de hoofdvraag geformuleerd:

Welke strategische keuze maakt de Brabantse melkveehouder gezien de ontwikkeling van beleidsmatige- en marktomstandigheden en waarom?

Om de strategische keuze onder beleidsmatige- en marktontwikkelingen te kunnen begrijpen is er onderzocht welke ontwikkelingen er invloed hebben op de ondernemingen binnen de melkveehouderij. Hoe ondernemers deze ontwikkelingen beoordelen en hoe zij bepaalde eigenschappen van hun onderneming beoordelen.

Resultaten

Om erachter te komen welke beleidsmatige- en marktontwikkelingen invloed hebben op Brabantse melkveehouders is er een onderzoek gedaan in de literatuur en een expertinterview gehouden. De volgende ontwikkelingen zijn hierdoor aan het licht gekomen.

- Fosfaatwetgeving
- Verordening Natuurbescherming
- Verbod op asbestdaken
- 65% eiwit van eigen land
- Ontwikkelingen zuivellijnen (afzet)
- Grond (beschikbaarheid van door: stedelijke bebouwing, natuur, zonneparken en stoppers)
- Rente
- Mestafzet

Fosfaatwetgeving en de verordening natuurbescherming zijn de grootste bedreigingen voor Brabantse melkveehouderijen. Dit beleid zorgt ervoor dat ondernemers hun strategie niet kunnen volgen zoals gewenst of aan moeten passen. Naast bedreigingen zien ondernemers of experts ook kansen voor de toekomst. Vooral in afzet en ruimte op de grond-, mest- en fosfaatmarkt door stoppende ondernemers. Hiernaast wordt weergegeven waarom ondernemers eigenschappen zoals: intensiteit, ligging van het bedrijf of mogelijkheid tot nevenactiviteiten een kracht of zwakte vinden. Ondernemers worden beïnvloed door verschillende types beleid, hoe ingrijpend het effect van het beleid is, is bepalend voor de invloed op hun strategie. In dit onderzoek is niet naar voren gekomen waarom voor een bepaalde strategie gekozen wordt. Dit is een mooi onderwerp voor een vervolgonderzoek.

Summary

Reason and relevance

This report is about strategy choices made by dairy farmers from Brabant the Netherlands. The reason for questions around the strategic choices of dairy farmers from Brabant is the faster changing laws and market developments within the dairy farming sector. Strategic choices are not made on the basis of one single policy measure but on the total view on the total future perspective of the entrepreneur. Many different parts play a role in this. To understand dairy farmers better and to provide them with better service this report can be interesting for consulting firms, government agencies, schools, banks and the dairy farmer himself.

Research

As a result of the rapidly changing laws and market developments in dairy farming, the question arose, what is the reason that a particular strategy is chosen, what opportunities and threats are perceived as important and what does the dairy farmer see as a strong and a weak point, causing him to make strategic choices. The main question was formulated from this:

What strategic choice does the Brabant dairy farmer make for the development of policy and market conditions and why?

In order to understand the strategic choice under law and market developments, research was carried out into which developments have an impact on dairy farms. How dairy farmers assess these developments and how they assess certain characteristics of their company.

Results

To find out what policy and market developments have an impact on dairy farmers in Brabant, a study was conducted in literature and an expert interview was held. The following law and market developments came forward.

- Phosphate legislation
- Nature Protection Regulation
- Ban on asbestos roofs
- 65% protein from your own land
- Developments of dairy product lines (sales)
- Land (availability of land under: urban development, nature, solar parks and stopping dairy farmers)
- Interest
- Manure sales

Phosphate legislation and the nature protection regulation are the greatest risks for dairy farms in Brabant. These laws ensure that dairy farmers can't follow their strategy as they had wanted or that they need to adjust their strategy. In addition to threat representatives, entrepreneurs or experts also see opportunities for the future. Such as the sales of development of dairy products and space on the land-, manure- and phosphate market. The report also shows how dairy farmers look at properties like: intensity, location of the company of possibility of ancillary activities. As a strength or a weakness. Dairy farmers are influenced by different types of policies, how drastic the effect of the law is, determines the influence on their strategy. This study did not reveal why a certain strategy is chosen by the dairy farmer. This is a great subject for a follow-up study.

Inhoud

Voorwoord	2
Samenvatting.....	3
Summary	4
1 Inleiding	7
1.1 Aanleiding onderzoek.....	7
1.2 Ontwikkelingen.....	7
1.2.1 Beleidsmatige ontwikkelingen	7
1.2.2 Markt	8
1.3 Literatuur.....	9
“Ondernemerschap in een wereld die verandert”	9
Verwachte effecten aanscherping verordening natuurbescherming en invoeren staldering op omvang en structuur veehouderij Noord-Brabant.....	10
Strategievorming	11
1.4 Vraagstelling	12
1.4.1 Hoofd- en deelvragen.....	12
2 Methoden	13
2.1 Aanpak deelvraag 1	13
2.2 Aanpak deelvraag 2	14
2.3 Aanpak deelvraag 3	14
2.4 Aanpak deelvraag 4	15
2.5 Kruisverbanden	15
2.7 Afbakening.....	15
3 Resultaten.....	16
3.1 Beleidsmatige- en marktontwikkelingen die invloed hebben op de Brabantse melkveehouder nu en in de toekomst.....	16
3.2 Sterkte en zwakte punten van de onderneming	17
3.3 Beleidsmatige- en marktontwikkelingen: kans of bedreiging?	19
3.4 Strategie	22
3.5 (Kruis)verbanden	22
4 Discussie	24
5 Conclusie	26
6 Aanbevelingen	29
7 Bibliografie.....	30
Competenties	32

Bijlagen	33
1 Presentatie bijeenkomst experts	33
2 Opzet interview vragen ondernemers	35
3 Verslaglegging expertbijeenkomst	37
4 Verslaglegging interviews ondernemers	41

1 Inleiding

In dit hoofdstuk wordt uitgelegd wat de aanleiding van het onderzoek is, welke ontwikkelingen er plaats vinden in de sector en voor welk model er is gekozen bij ontwikkeling van strategische keuzes van de melkveehouder.

1.1 Aanleiding onderzoek

Dit onderzoek gaat over strategiekeuzes van de Brabantse melkveehouder. Op 7 juli 2017 besliste de provincie Noord-Brabant dat ze de transitie naar een duurzame veehouderij wilden versnellen. Zij hebben hiervoor twee beleidsmaatregelen in het leven geroepen, de verordening natuurbescherming en de plicht tot staldering. Hiervan is alleen de verordening natuurbescherming van toepassing op melkvee. De aanleiding voor vragen rondom de strategische keuzes van de Brabantse melkveehouder is de verordening natuurbescherming. Maar strategische keuzes worden niet gemaakt op basis van een enkele beleidsmaatregel maar op basis van het totale toekomstperspectief van de ondernemer en de onderneming. Hierin spelen veel verschillende onderdelen een rol. Om klanten beter te begrijpen en beter van dienst te kunnen zijn vindt de Rabobank een onderzoek naar strategievorming van Brabantse melkveehouders interessant. Dit onderzoek kan interessant zijn voor advieskantoren, overheidsinstanties, scholen, banken en de primaire ondernemer zelf.

1.2 Ontwikkelingen

Er zijn verschillende soorten ontwikkelingen die invloed hebben op de strategie van de melkveehouder. Deze zijn op te splitsen in de volgende categorieën: beleid en markt.

1.2.1 Beleidsmatige ontwikkelingen

Qua beleid zijn er in de afgelopen jaren veel veranderingen doorgevoerd, in 2015 is het melkquotum afgeschaft. Dit werd door veel bedrijven en personen gezien als kans doordat er door de weggevallen beperking zo'n twee miljard kilogram melk meer geproduceerd kon worden in Nederland. (Koeleman, 2011)

Om de productie enigszins in te perken werd op 1 januari 2015 de wet verantwoorde groei melkveehouderij ingevoerd (melkveewet). (Scholten, 2017) Op 1 januari 2016 werd ook de Algemene Maatregel van Bestuur verantwoorde groei melkveehouderij (AMvB grondgebondenheid) ingevoerd om in de wet vast te leggen dat melkveebedrijven alleen kunnen groeien in combinatie met grond. Dit was niet genoeg om de Nederlandse productie te remmen. Hierdoor werd het melkquotum al weer snel vervangen door een andere productiebeperkende factor, fosfaatrechten. Lang zag het er naar uit dat op 1 januari 2017 fosfaatrechten ingevoerd zouden worden. (WUR, 2017) Uiteindelijk is het fosfaatrechtstelsel op 1 januari 2018 ingevoerd.

Naast bovenstaande nationale regelgevingen heeft de Brabantse melkveehouder ook te maken met provinciaal beleid. Vanaf 2022 moeten alle stallen (ouder dan 20 jaar) waarin melkvee gehouden wordt voldoen aan de verordening natuurbescherming. (Sanden, G.B.C. Backus en A.H.M. van der, 2017) De verordening natuurbescherming verplicht de veehouder huisvesting te plaatsen die de uitstoot van ammoniak beperkt.

Landelijke regelgeving rondom asbestdaken is onlangs verruimd. Deze zijn nu niet op 1 januari 2024 verboden maar vanaf 31 december 2024. Dit geeft ondernemers iets meer tijd om hun daken asbestvrij te maken. De maximale bedrag voor de subsidieregeling is eind 2018 bereikt, nu wordt er een fonds opgericht om ondernemers en particulieren te ondersteunen in sanering. (Leeuw, 2018)

In combinatie met de verordening natuurbescherming moet er veel geïnvesteerd worden in oude stallen. De vraag is of ondernemers de kosten kunnen opbrengen en of dit binnen hun toekomstplannen past.

Ook vanuit de sector zelf wordt er regelgeving geschreven; in 2025 moet de Nederlandse melkveehouderij 65% van de eiwitbehoefte van eigen land of uit de buurt halen. (Bolscher, 2018) Dat is een van de belangrijkste eisen uit de aanbeveling van de Commissie Grondgebondenheid van LTO en NZO. Het uiteindelijk doel is om de veehouderij in 2040 grondgebonden te hebben. De impact van het eiwitplan is sterk bedrijfs- en regioafhankelijk. De grootste gevolgen zijn voor de intensieve bedrijven met relatief veel mais in het rantsoen. (Stevens, 2018)

1.2.2 Markt

Naast alle beleidsmaatregelen hebben de verzuivelaars ook invloed op de Brabantse melkveehouder. Steeds meer fabrieken eisen wat extra's van hun melkveehouders. Zo wordt er tegenwoordig vaak (deel-) weidegang vereist om te mogen leveren. (Holders Grazing Certificate, 2018) Zo stelt FrieslandCampina (FC) bijvoorbeeld nog meer eisen, die wordt toegepast in de vorm van de Focus-Planet met de nieuwe klimaat module. Hiernaast heeft FC een leverantiequotum ingevoerd, worden er geen nieuwe klanten aangenomen en bij het ontstaan van een samenwerking tussen verschillende bedrijven ziet FC dit als een nieuwe klant. (Dick Veerman, 2018)

Verschillende fabrieken zoals A-ware en Friesland-Campina zetten in op verschillende segmenten melk. Zo kunnen ondernemers naast gangbaar en biologisch bij A-ware kiezen voor het AH-concept en bij Friesland-Campina voor PlanetProof. Beide segmenten voorzien in een hogere melkprijs van 3 cent op de garantieprijs. (Bodde, 2018) (Veldman, 2018)

Naast de afnemers hebben melkveehouders ook te maken met andere aspecten uit de markt. Zo zijn rente, pacht prijs en grond prijs en de beschikbaarheid hiervan van grote invloed op de financiële positie van de onderneming. Voor intensieve bedrijven zijn de voerprijzen en mestafzetkosten dat in meerdere mate ook.

Hiernaast ziet de LTO en CBS ook veel ontwikkelingen in de multifunctionele landbouw. (Boonen, 2019) Nederland wordt steeds voller, met inwoners en toeristen. Hierdoor wordt het op het platteland ook drukker. Hier kunnen boeren en tuinders op inspelen. Nevenactiviteiten worden steeds belangrijker, activiteiten van klein tot groot die de burger een klein beetje bij het boerenbedrijf betrekken. Deze multifunctionele bedrijven leveren een bijdrage aan het verbeteren van het imago, burger zien en leren veel van de korte bezoeken en dragen hun positieve ervaringen uit naar hun omgeving.

Deze veranderende omstandigheden zijn van invloed op de strategische keuzes die ondernemers maken. Voor veel ondernemers zou het verstandig zijn hun huidige strategie te heroverwegen.

Recent onderzoek over ondernemen in veranderende omstandigheden is uitgevoerd door Ron Methorst.

1.3 Literatuur

In dit hoofdstuk worden verschillende soorten literatuur besproken om achtergrondinformatie te geven en basis te leggen voor het onderzoek.

“Ondernemerschap in een wereld die verandert”

Ron Methorst van Aeres Hogeschool te Dronten heeft in samenwerking met ‘Boerenverstand’ onderzoek gedaan naar wat veehouders drijft bij het maken van strategische keuzes in een wereld die verandert. Dit onderzoek is gedaan op Kampereiland, een eiland waar alle bedrijven in dezelfde omstandigheden werken. (Ron Methorst, 2016)

Dit onderzoek gebruikt sociologie om antwoorden te vinden op de volgende vragen:

- Welke mogelijkheden zien melkveehouders om een inkomen uit hun bedrijf te halen?
- Wat drijft hen bij het maken van strategische keuzes in een wereld die verandert?
- Hoe bepalen melkveehouders hun koers?

Uit de analyse van data kwam Methorst uit op een viertal clusters: maximaliseren van de productie, optimaliseren van de productie, diversificeren van de productie en beëindigen van de melkproductie. Deze vallen samen te vatten in het maximaliseren productie, diversificeren en stoppen.

Ook heeft Methorst onderzocht wat oorzaken kunnen zijn van de gevonden verschillende strategische keuzes. Uit het onderzoek worden zeven aspecten genoemd uitgezet tegenover de bovengenoemde dimensies, deze zijn te zien op de volgende pagina in tabel 1.3.1.

Aspecten voor beleefde ontwikkelruimte	Diversifying	Ending	Maximising
1) Persoonlijke kijk en voorkeuren	2.62	4.91	3.71
2) Persoonlijke ontwikkeling (ervaring, network, scholing)	2.08	2.23	1.58
3) Score op ondernemerschap competenties	1.22	0.84	2.70
4) Kijk op bedrijfsovername/ familie	1.97	4.41	0.55
5) Kijk op de huidige situatie van het bedrijf	0.98	2.47	1.89
6) Kijk op marktontwikkelingen	0.45	0.22	2.48
7) Kijk op stad-platteland relaties	1.25	0.48	0.04

Tabel 1.3.1 Aspecten voor beleefde ontwikkelruimte afgezet tegen de drie dimensies (Ron Methorst, 2016)

In tabel 1.3.1 is te zien dat de persoonlijke kijk en voorkeuren het grootste aandeel heeft in wat de ondernemer als strategie kiest. Ook bleek voor boeren die willen diversificeren dat naast de persoonlijke kijk en voorkeuren alleen de persoonlijke ontwikkeling significant is. Voor boeren die hun productie willen optimaliseren/maximaliseren bleek de score op ondernemerschap competenties, kijk op de huidige situatie van het bedrijf en de kijk op marktontwikkelingen significant. Dit geeft op basis van sociologie een goed beeld van wat het type ondernemer belangrijk vindt in zijn keuze. Hiernaast is ook te zien dat de belangrijkste aspecten voor stoppers de persoonlijke kijk en voorkeuren en vooral kijk op bedrijfsovername zijn. Daarbij worden ook de kijk op de huidige situatie van het bedrijf en de persoonlijke ontwikkeling als belangrijk ervaren.

De eerstvolgende beleidsmaatregel die invloed heeft op de Brabantse melkveehouder is de verordening natuurbescherming, 'Connecting Agro & Food' deed hier onderzoek naar.

Verwachte effecten aanscherping verordening natuurbescherming en invoeren staldering op omvang en structuur veehouderij Noord-Brabant.

In dit onderzoek zijn de effecten van de verordening natuurbescherming en staldering op alle sectoren in de (pluim-)veehouderij onderzocht. In tabel 1.3.2 is het verschil in ontwikkeling te zien tussen het autonome scenario en het scenario met invoering van de verordening natuurbescherming en staldering. In de tabel is te zien dat ondernemers met een kleine melkveestapel (<100koeien) sneller en eerder gaan stoppen.

Wat ook goed terug te zien is in de tabel is dat ondernemers met meer dan 75 koeien juist kansen zien in groeien binnen het aangescherpte scenario. (Sanden, G.B.C. Backus en A.H.M. van der, 2017)

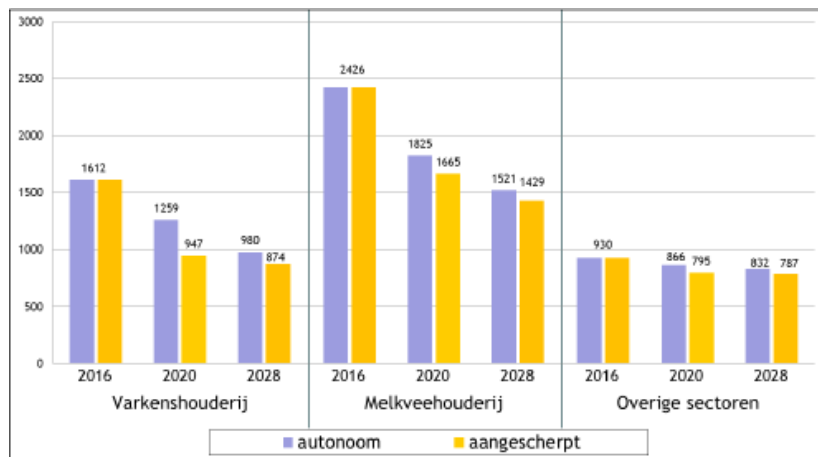
Gegevens CBS Melktelling (bron: CBS)							
	bedrijven per groep in 2010	bedrijven per groep in 2015		groei aantal bedrijven	procentuele verandering bedrijven per categorie	Leeftijd bedrijfshoofd	land areaal
Melkvee	1 tot 20	147	119	-28	-19%	57	15
	20 tot 50	480	289	-191	-40%	56	24
	50 tot 100	1470	1108	-362	-25%	53	32
	75-100					51	40
	100 tot 200	598	818	220	37%	51	48
	150-200					50	62
	200 tot 500	36	112	76	211%	50	73
	300-500					50	111
	500 en meer	0	3	3	+	56	131

Scenario autonoom							
	bedrijven per groep in 2010	% bedrijven	% stoppen in 2020	% groeien tot 2020	% stoppen tot 2028	% groeien tot 2028	
Melkvee	1 tot 20	4	60	0	80	0	
	20 tot 50	10	45	0	75	0	
	50 tot 100	22	35	5	55	10	
	75-100	19	25	10	40	25	
	100 tot 200	29	15	20	20	25	
	150-200	9	10	15	10	25	
	200 tot 500	5	0	5	0	20	
	300-500	1	0	5	0	10	
	500 en meer	0	0	0	0	0	

Scenario aangescherpt							
		% stoppen in 2020	% groeien tot 2020	% stoppen tot 2028	% groeien tot 2028		
Melkvee	1 tot 20	80	0	90	0		
	20 tot 50	60	0	90	0		
	50 tot 100	50	5	55	15		
	75-100	30	20	50	30		
	100 tot 200	15	20	20	25		
	150-200	10	20	10	35		
	200 tot 500	0	10	0	15		
	300-500	0	5	0	10		
	500 en meer	0	0	0	0		

Tabel 1.3.2 Ontwikkeling melkveebedrijven per groep (Sanden, G.B.C. Backus en A.H.M. van der, 2017)

Voor de melkveehouderij betekent dit dat er in 2020 negen procent minder Brabantse bedrijven zijn door het aangescherpte scenario. In 2028 zijn er zes procent minder melkveehouderijen in het aangescherpte scenario ten opzichte van het autonome scenario. Volgens het autonome scenario in tabel 1.3.3 stopt gemiddeld 3.1% van de Brabantse melkveehouders per jaar, in het aangescherpte scenario is dit nog hoger en komt het uit op 3.4%.



Tabel 1.3.3 Verwachte effect van beleidsmaatregelen op het aantal bedrijven in Noord-Brabant (Sanden, G.B.C. Backus en A.H.M. van der, 2017)

Hans Huijbers ziet hetzelfde gebeuren; “Stapelend beleid jaagt koeien Brabant uit”. De bestuurder spreekt veel jonge ondernemers die geen perspectief meer zien om in de toekomst met plezier een succesvol melkveebedrijf te runnen. “Maar ook Brabant heeft melkveehouders in de toekomst hard nodig”. Van de fosfaatrechten die de afgelopen maanden zijn verkocht is slechts een derde in de provincie gebleven. Zoals bovenstaande literatuur verduidelijkt, stoppen veel ondernemers versneld. Huijbers ziet alleen binnen zijn organisatie al 82 jonge ondernemers die afzien van hun plannen het bedrijf voort te zetten door al die regelgevingen. (Koopman, 2018)

Strategievorming

De Rabobank en NAIK zien dezelfde strategieën als dat Ron Methorst en Connecting Agro zien. Dat zijn drie types ondernemers:

- De ambitieuze ontwikkelaar
- De stabiliserende en optimaliserende ondernemer
- De verbredende ondernemer

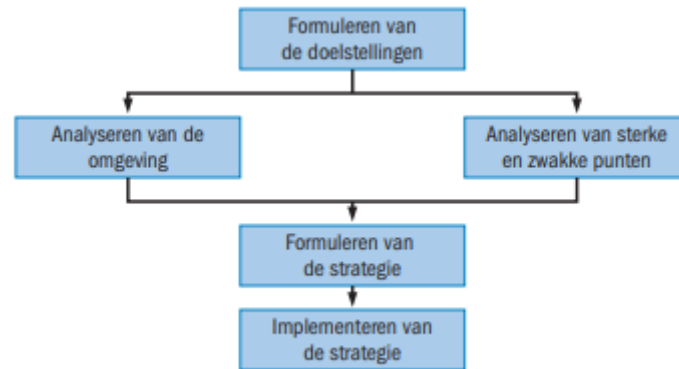
Hiernaast is er natuurlijk ook nog de stoppende ondernemer.

Rabobank en NAIK stellen dat de meest voorname strategie, de groei/ontwikkel strategie niet meer de meest voordehand liggende is. Door alle ontwikkelingen is het ontwikkelkader van de ondernemer beperkter geworden en ligt de focus op het optimaal gebruiken van productiefactoren. (Pol, 2017)

Strategie wordt bepaald aan de hand van de missie en visie van de ondernemer/onderneming. (Bekkers, 2016) Ondernemers met een bestaand bedrijf hebben deze strategie voor zichzelf waarschijnlijk bij overname van het bedrijf of tussentijds gevormd. Door de steeds veranderende omgeving van de Brabantse melkveehouder zullen veel melkveehouders hun strategie moeten aanpassen.

Een goede manier om tot een nieuwe strategie te komen is de SWOT-analyse. In afbeelding 1.3.1 is te zien hoe de strategische planning in vijf stappen is weergegeven. Het gebruik van deze manier zorgt voor een duidelijke en inzichtelijke werkwijze. Deze methode zorgt ervoor dat de organisatie de kansen en bedreigingen van de omgeving afweegt tegen zijn sterkten en zwaktes. (Sytse Douma, 2016)

Overigens zijn er ook auteurs die aangeven wel alle stappen te volgen maar dat het niet wenselijk is de stappen te volgen in de volgorde zoals is weergegeven in afbeelding 1.3.1. Dit zou leiden tot dikke vijfjarenplannen die voor het merendeel niet worden gebruikt en geen aanleiding vormen voor het nemen van strategische beslissingen.



Afbeelding 1.3.1 Proces van strategisch management (Sytse Douma, 2016)

1.4 Vraagstelling

Uit voorgaande onderzoeken is gebleken dat strategieopties voor melkveehouders samen te vatten zijn in vier categorieën; groeien, optimaliseren en stabiliseren, verbreden en stoppen. Wat onbekend is, is de reden voor welke strategie gekozen wordt, welke kansen en bedreigingen worden als belangrijk ervaren en wat ziet die ondernemer nu als sterk en zwak punt waardoor hij strategiekeuzes maakt. Het doel is dan ook het inzichtelijk maken van de strategische keuze van de Brabantse melkveehouder gezien de beschreven ontwikkelingen in beleid en markt.

1.4.1 Hoofd- en deelvragen

Uit de bovenstaande vraagstelling valt de volgende hoofdvraag af te leiden.

Welke strategische keuze maakt de Brabantse melkveehouder gezien de ontwikkeling van beleidsmatige- en marktomstandigheden en waarom?

Om antwoord te geven op bovenstaande hoofdvraag zijn de volgende deelvragen opgesteld:

1. Welke beleidsmatige- en marktontwikkelingen hebben invloed op de Brabantse melkveehouder nu en in de toekomst?
2. Welke punten worden door ondernemers gezien als sterkte en zwakte punten van de onderneming gezien beleidsmatige- en markt ontwikkelingen?
3. Welke beleidsmatige- en marktontwikkelingen worden gezien als belangrijke kans of bedreiging?
4. Is de strategische keuze gewijzigd onder invloed van beleid- en marktontwikkelingen sinds 2015? Zo ja van naar? Zo nee, wat is de strategische keuze?

2 Methoden

In dit hoofdstuk wordt de methode van het onderzoek beschreven. Wat is er buiten beschouwing gelaten en welke methoden worden gebruikt.

2.1 Aanpak deelvraag 1

De deelvraag luidt:

Welke beleidsmatige- en marktontwikkelingen hebben invloed op de Brabantse melkveehouder nu en in de toekomst?

Om deze deelvraag te beantwoorden is gekeken naar de literatuur gevonden in het vooronderzoek. Hiernaast is er ter aanvulling interviews afgenomen bij experts uit de sector.

Deze interviews zijn afgenomen in een zelf georganiseerde bijeenkomst met experts van verschillende instanties/bedrijven bij elkaar.

- Rabobank, Accountmanager & Sectormanager Melkveehouderij (Dennis Jansen)
- ZLTO, Adviseur Bedrijven Team Dier (Harm de Kleynen)
- FrieslandCampina, Rayon adviseur (Jeroen van Erp)

Er is gekozen voor Dennis Jansen omdat hij door het hebben van een dubbele functie als sectormanager en als accountmanager contact heeft met alle niveaus binnen de sector. Hij zit zowel bij de ondernemers aan tafel als bij andere sectormanagers en directeurs. Hierdoor kan Dennis een goede belichting geven langs zijn kant. Hiernaast is ook Harm de Kleyne uitgenodigd, hij is adviseur bedrijven bij Team dier voor de ZLTO (zuidelijke land en tuinbouw organisatie). Binnen deze functie heeft Harm ook veel contact met ondernemers en begeleid hij deze bij bedrijfsontwikkeling, overnames, stoptrajecten of andere processen. Ook is Jeroen van Erp geïnterviewd, Jeroen is rayonadviseur voor FrieslandCampina. Hiervoor onderhoudt Jeroen de klantrelaties voor de regio midden-Brabant, hierdoor heeft Jeroen een goed beeld wat er speelt bij de ondernemers. Hiernaast is FC zijn werkgever, hierdoor weet Jeroen wat er allemaal speelt binnen de zuivelwereld. FC is een belangrijk lid van de NZO (Nederlandse Zuivel Organisatie) en daarom heeft Jeroen een goede bron met kijk op marktontwikkelingen in de afzet van zuivel en eventuele regelgeving vanuit de sector.

Het organiseren van een bijeenkomst had de voorkeur, de voordelen van een bijeenkomst zijn dat er extra diep wordt ingegaan op de vragen en de gedachtegang hieromheen doordat experts de mogelijkheid hebben om naast mij met elkaar in gesprek of discussie te gaan. Dit wordt vooral gebruikt voor deelvraag 3. Ook wordt door het organiseren van een bijeenkomst meerwaarde gecreëerd voor de experts doordat zij nu de mogelijkheid hebben deze gesprekken met elkaar te voeren in een goede setting.

Ter voorbereiding van de bijeenkomst is er een PowerPoint presentatie (bijlage 1) gemaakt om de bijeenkomst langs de gewenste onderwerpen te leiden. Tijdens de bijeenkomst is er steeds gevraagd naar wat de experts vinden of wat hun ervaringen zijn en hierbij redenen vragen en de verschillen doorgronden. De bijeenkomst is volledig opgenomen, dit om er voor te zorgen dat er geen informatie gemist wordt en de juiste intonatie en details worden vastgelegd.

Ook is de PowerPointpresentatie worden geprint zodat de experts tijdens de bijeenkomst aantekeningen kunnen maken naast de dia's.

Door de combinatie van aantekeningen van de experts en de opname kan er na de bijeenkomst worden beschreven wat de experts voor ontwikkelingen zien en verwachten. Ook is het mogelijk dat er tijdens de interviews met ondernemers nog nieuwe ontwikkelingen aan het licht komen. Deze zullen dan worden genoemd in de resultaten.

2.2 Aanpak deelvraag 2

Deelvraag 2 luidt:

Welke punten worden door ondernemers gezien als sterkte en zwakte punten van de onderneming gezien beleidsmatige- en markt ontwikkelingen?

Om antwoord te krijgen op de deelvraag zijn vragen gesteld door middel van semigestructureerde diepte-interviews (bijlage 2) met acht melkveehouders. Er is gekozen voor semigestructureerde diepte-interviews om te kunnen doorgronden waarom ondernemers zelf bepaalde aspecten van hun bedrijf beoordelen als sterkte of zwakte punt en zodat zij naast de vooropgezette punten zelf nog punten in kunnen brengen. Door interviews op deze manier af te nemen hebben ondernemers de kans extra informatie te geven die zorgt voor meer diepgang. Ook kunnen door deze manier van informatie verzamelen waarschijnlijk kruisverbanden worden aangetoond tussen de verschillende deelvragen.

De interviews zijn opgenomen om nadien een goed te kunnen weergeven wat er is gezegd.

2.3 Aanpak deelvraag 3

Deelvraag 3 luidt:

Welke beleidsmatige- en marktontwikkelingen worden gezien als belangrijke kans of bedreiging?

Om antwoord te krijgen op de deelvraag zijn vragen gesteld door middel van semigestructureerde diepte-interviews (bijlage 2) met acht melkveehouders. Er is gekozen voor semigestructureerde diepte-interviews om te kunnen doorgronden waarom ondernemers beleidsmatige- en marktontwikkelingen als kans of juist als bedreiging zien. Door interviews op deze manier af te nemen hebben ondernemers de kans extra informatie te geven die zorgt voor meer diepgang. Ook kunnen hierdoor kruisverbanden worden aangetoond.

De interviews zijn opgenomen om nadien een goed te kunnen weergeven wat er is gezegd.

Ook is de vraag gesteld aan experts genoemd bij deelvraag 1, hierdoor wordt inzichtelijk gemaakt wat deze experts opvangen van collega's en ondernemers. Experts spreken dagelijks ondernemers en hebben hierdoor een brede kijk op wat de mening hierover is. Hiernaast geven de resultaten uit de diepte-interviews ook weer welke thema's worden gezien als kans of bedreiging en hoe belangrijk deze gevonden worden. In combinatie met de antwoorden van de experts kan een goed antwoord worden geformuleerd op deze deelvraag.

2.4 Aanpak deelvraag 4

Deelvraag 4 luidt:

Is de strategische keuze gewijzigd onder invloed van beleid- en marktontwikkelingen sinds 2015? Zo ja van naar? Zo nee, wat is de strategische keuze?

Om antwoord te krijgen op de deelvraag zijn vragen gesteld door middel van semigestructureerde diepte-interviews met (bijlage 2) acht melkveehouders. Er is gekozen voor semigestructureerde diepte-interviews om dat hierdoor waarschijnlijk kruisverbanden kunnen worden aangetoond. De ondernemer krijgt hierdoor kans om meer informatie te geven dan bij kwalitatief onderzoek en dit geeft een beter beeld waarom een bepaalde strategie gekozen is.

2.5 Kruisverbanden

Uit de resultaten van de interviews zijn kruisverbanden aangetoond. Zo zijn de ontwikkelingen die zijn gevonden bij deelvraag 1 toegevoegd worden aan de gevonden ontwikkelingen en hoe de ondernemer deze beoordeelt voor zijn bedrijf. Hierna zijn de verbanden tussen deelvraag 2, 3 en 4 naar voren gekomen. Zo zullen ondernemers met bijvoorbeeld de strategie stoppen vooral bedreigingen zien in alle ontwikkelingen en meer zwakten opnoemen die hun keuze voor stoppen onderbouwen. En zo zullen ondernemers die voor de strategie groeien in bepaalde eigenschappen vooral kracht zien en sommige bedreigingen omdraaien in kansen.

2.7 Afbakening

In de afbakening wordt aangegeven wat er wel en niet onderzocht wordt.

Wat er onderzocht wordt:

- Welke beleids- en marktontwikkelingen op de Brabantse melkveehouder af komen.
- Hoe belangrijk ondernemers deze beleids- en marktontwikkelingen vinden.
- Welke punten ondernemers als sterkte en zwakte zien van hun eigen bedrijf onder de veranderende beleid- en marktontwikkelingen.
- Welke strategie de ondernemer had en of deze gewijzigd is.
- Welke strategische keuze de ondernemer maakt voor de komende 5 jaar.
- Klanten van Rabobank Midden-Brabant

Wat wordt er niet onderzocht:

- Alle andere sectoren naast de melkveesector.
- Melkveehouders buiten Brabant.
- Niet genoemde aspecten die invloed hebben op de strategiekeuze.
- Ondernemers buiten de klantenkring van de Brabant

3 Resultaten

In dit hoofdstuk zullen de resultaten per paragraaf worden besproken. In paragraaf 3.1 wordt duidelijk welke ontwikkelingen invloed hebben op de Brabantse melkveehouder naar aanleiding van een expertinterview. In paragraaf 3.2 wordt duidelijk welke punten de ondernemers zelf als sterkte en zwaktepunten van de onderneming zien. In paragraaf 3.3 wordt duidelijk welke beleids- en marktontwikkelingen worden gezien als kans of bedreiging. In paragraaf 3.4 wordt besproken wat de strategie van de ondernemers is en of deze gewijzigd is. In paragraaf 3.5 worden kruisverbanden aangetoond.

3.1 Beleidsmatige- en marktontwikkelingen die invloed hebben op de Brabantse melkveehouder nu en in de toekomst

In deze paragraaf wordt weergegeven welke beleidsmatige- en marktontwikkelingen invloed hebben op de Brabantse melkveehouder nu en in de toekomst aan de hand van de bevindingen tijdens het expertinterview. De verslaglegging van het interview is bijgevoegd in de bijlage.

Tijdens het vooronderzoek zijn de volgende beleidsmaatregelen gevonden:

- Fosfaatwetgeving
- Verordening Natuurbescherming
- Verbod op asbestdaken
- 65% eiwit van eigen land (grondgebondenheid)

De experts zien fosfaatwetgeving als belangrijkste beleidsmaatregel die nu en ook in de toekomst invloed heeft op Brabantse melkveehouders. Hiernaast verwachten zij dat er in de toekomst gestuurd gaat worden op CO₂ uitstoot of efficiëntie. Verder verwachten zij dat er, ter behoud van derogatie, geen wetgeving komt ten aanzien van stikstofproductie. Mocht het nodig zijn dat er op stikstofproductie gestuurd moet worden om derogatie te behouden, verwachten zij dat dit gebeurt middels het systeem met fosfaatrechten. Hiernaast droeg Jeroen het leverantiebeleid van FC aan. De experts verwachten niet dat dit beleid in de toekomst veel invloed gaat hebben op leden van FC. Er worden de komende jaren veel stoppers verwacht, waardoor er ook bij FC veel leden wegvallen en dus productieruimte vrijkomt. De verordening natuurbescherming gaat in de toekomst veel invloed hebben op Brabantse melkveebedrijven. Alle experts verwachten dat deze regelgeving doorgaat. Emissiearme stalsystemen zijn nu alleen getest op melkvee, voor jongvee gelden er andere technische eisen aan de stalsystemen. Hierdoor worden er nog uitzonderingen (voor jongvee) of uitstel verwacht. Ook het verbod op asbestdaken wordt door de experts benoemd als belangrijke ontwikkeling. Harm ziet dat de ondernemers van de toekomst bedrijf al asbestvrij hebben of een goed plan hebben liggen om dit te doen. De 65% eiwit van eigen land eis is nog geen beleid van de overheid. Het wordt afwachten wat de overheid met dit rapport gaat doen.

Hiernaast zijn in het vooronderzoek de volgende marktontwikkelingen beschreven, ontwikkelingen van:

- Afzet
- Grond (prijs en beschikbaarheid)
- Mestafzet
- Rente

Experts verwachten dat de eisen omtrent afzet de komende jaren gaan veranderen. Eisen voor PlanetProof worden scherper. Ook wordt verwacht dat basiseisen hoger worden of gaan veranderen. Dit is per verwerkende partij verschillend. Naast veranderingen bij afnemers zien zij ook dat ondernemers andere keuzes maken om hun producten in de markt te zetten. Zo kiezen er steeds meer ondernemers voor om zelf melk te gaan verwerken door bijvoorbeeld kaas te maken, zelf gaan verzuivelen of door bijvoorbeeld een melktap. Zij zien dat consumenten bereid zijn om een meerprijs te betalen voor regionale producten. Grondontwikkelingen gaan in de toekomst veel invloed hebben op de Brabantse melkveehouder. De experts zien veel beweging omtrent het vrij komen van grond en het gebruik van grond. Melkveehouders kunnen in sommige gebieden niet altijd de vraagprijs voor grond betalen doordat akker- en tuinbouwers een ander verdienmodel hebben binnen dezelfde grondmarkt. Wel zijn er hierdoor voor deze gebieden meer mogelijkheden voor mestafzet en aankoop van ruwvoer. Ze verwachten zij dat er veel ondernemers gaan stoppen en zien ze veel ontwikkelingen gezien stedelijke bebouwing en natuur. Hiernaast geven ze aan recent veel ontwikkelingen rondom zonneparken op landbouwgrond te zien. Ze vinden dit geen positieve ontwikkeling voor de sector omdat dit extra druk levert op al druk bezette grondmarkt naast landbouw, stedelijke bebouwing en natuur. Rente heeft op bijna elk melkveebedrijf invloed; zowel nu als in de toekomst. Dennis geeft aan dat Nederlandse bedrijven een lichte rentestijging kunnen dragen. Landen in zuidelijk Europa kunnen dit niet. Hierdoor is de verwachting dat de rente de komende jaren stabiel blijft.

3.2 Sterkte en zwakte punten van de onderneming

In deze paragraaf wordt er antwoord gegeven op welke punten de ondernemers als sterkte of zwakte punt zien.

Ondernemers hebben antwoord gegeven op deze vragen tijdens de afgenomen interviews. Deze interviews zijn bevoegd in de bijlagen. De volgende punten zijn behandeld:

- Ligging van het bedrijf (gezien stedelijke bebouwing, natura 2000)
- Intensiteit
- Status bedrijf (verouderd/modern)
- Opvolger
- Mogelijkheid tot nevenactiviteiten

Hieronder worden resultaten besproken per beoordeelde eigenschap.

Ligging bedrijf

Zes van de acht schaalden de ligging van hun bedrijf in als een sterk punt. Alleen Van Casteren beoordeelde zijn ligging als zwak punt van zijn onderneming. De onderneming is gelegen direct tegen de stedelijke bebouwing. Kouwenberg vindt de ligging van zijn bedrijf geen echte sterkte, zijn bedrijf ligt dichtbij de stedelijke bebouwing en in de omgeving ligt zeer veel natuur. Toch beoordeelt hij dit niet als zwakte, doordat het verkrijgen van vergunningen altijd nog is meegevallen. Alle ondernemers hebben enigszins te maken met natuurgebieden, desondanks valt tot nu toe het verkrijgen van vergunningen hen nog niet tegen.

Intensiteit

Drie bedrijven hebben een productie van meer dan dertigduizend kilogram melk per hectare. Deze bedrijven zijn de intensieve bedrijven. Vier bedrijven zijn grondgebonden. Vijf van de acht bedrijven

vinden de intensiteit van het bedrijf een kracht. Wat opvalt is dat twee van deze bedrijven de twee meest intensieve zijn en drie hiervan grondgebonden. Dit komt door waarschijnlijk door de verschillende gebieden waar deze bedrijven gelegen zijn. De twee intensieve bedrijven die dit als kracht zien zijn bedrijven die liggen in akker- en tuinbouwgebieden. Hierdoor is er meer grond beschikbaar om mest op af te zetten en makkelijker aan ruwvoer te komen door teeltwisseling van akkerbouwers. De bedrijven die extensiever zijn, liggen in gebieden waar voornamelijk gras geteeld wordt. Hierdoor is grond vaak goedkoper en past een extensieve bedrijfsvoering beter bij deze bedrijven.

Status bedrijf

Vier van de acht bedrijven vinden de status van het bedrijf een kracht. Op alle bedrijven moeten nog stappen gemaakt worden om te voldoen aan de laatste regelgeving maar geven een goede uitgangspositie. Twee bedrijven schalen hun status in als up to date, zij vinden dat het bedrijf bij de tijd is. Twee bedrijven vinden het bedrijf niet up to date, vervangingsinvesteringen worden uitgesteld.

Opvolger

Geen van de bedrijven heeft direct een bedrijfsopvolger klaarstaan. Drie van de acht bedrijven hebben wel kinderen die interesse tonen, maar nog niet de leeftijd hebben om dit met zekerheid te zeggen. Drie bedrijven hebben hele jonge kinderen die nog niet oud genoeg zijn om serieus interesse te tonen. De twee stoppende bedrijven hebben geen opvolging, doordat de kinderen ergens anders meer toekomst zien dan in de melkveehouderij.

Mogelijkheid tot nevenactiviteiten

Drie van de acht ondernemers zien wel toekomst in nevenactiviteiten wat de locatie betreft, maar voor zichzelf zien de ondernemers dit niet zitten. Een ondernemer zou in de toekomst misschien een melktap willen plaatsen, gezien zijn goed gelegen locatie. Dit plan zit in de wachtkamer doordat bedrijven bij FC zich nog niet aan het referentieniveau hoeven te houden. Een ondernemer ziet wel toekomst in nevenactiviteiten als de groei in koeien niet meer gaat. Wat deze neventak zou moeten worden, weet hij nog niet. Twee ondernemers doen al aan verbreding en zien allebei kansen in uitbreiden. Spierings is er daar een van; zij willen graag direct voor de consument produceren en dicht bij de klant staan. Ook vinden zij het spreiden van de inkomsten heel verstandig. Zij zijn nu naast de kaasmakerij en landwinkel een agrarische kinderopvang aan het realiseren. Een ondernemer ziet geen toekomst in het ontwikkelen van een nevenactiviteit. Deze ondernemer gaat stoppen en ziet dit niet zitten. In zes van de acht gevallen wordt de locatie als kracht gezien voor een nevenactiviteit. Bepalend is of de ondernemer zelf ook interesse heeft.

3.3 Beleidsmatige- en marktontwikkelingen: kans of bedreiging?

In deze paragraaf wordt er weergegeven welke beleidsmatige- en marktontwikkelingen worden gezien als belangrijke kans of bedreiging.

Ondernemers hebben antwoord gegeven op vragen tijdens de afgenomen interviews. Deze interviews zijn bevoegd in de bijlagen. De volgende beleidsmatige onderwerpen zijn behandeld:

- Fosfaatwetgeving
- Ontwikkelingen andere productiebeperkende maatregelen
- Verordening natuurbescherming
- Verbod op asbestdaken
- 65% eiwit van eigen land

Fosfaatwetgeving

Fosfaatwetgeving heeft de afgelopen jaren tot nu veel invloed gehad op bedrijven. Er zit verschil in hoe de bedrijven deze ontwikkeling zagen tot nu en vanaf nu in de toekomst.

Voor twee van de acht bedrijven is de fosfaatwetgeving geen grote bedreiging geweest; Van Casteren en Spierings waren beide grondgebonden, zijn dus niet gekort en hadden de gewenste hoeveelheid dieren. Kouwenberg was ook grondgebonden en is dus niet gekort maar was door persoonlijke omstandigheden nog niet op de gewenste bedrijfsgrootte. Vijf bedrijven zijn gekort op rechten. Vier bedrijven zijn beperkt in de ontwikkeling van de onderneming; het gewenste aantal dieren was niet aanwezig op moment van peildatum. De onderneming van Honcoop is er hier een van, door een slepende vergunningsaanvraag van meerdere jaren mocht het bedrijf nog niet groeien in dieren. Van de Wielen heeft in de afgelopen jaren rechten verkocht om investeringen op het bedrijf te bekostigen. Pruijssers heeft rechten verkocht om aan betalingsverplichtingen te voldoen die zijn ontstaan door de invoering van het fosfaatrechtstelsel. De stal die in 2014 gebouwd is kan hierdoor niet het gewenste rendement halen.

Voor de toekomst ligt het oordeel of het een kans of bedreiging is voor sommige bedrijven anders. Voor de twee stoppende bedrijven geven de fosfaatrechten kansen door de liquiditeit die vrij komt bij de verkoop van rechten. Spierings verwacht dat fosfaatwetgeving later geen bedreiging vormt omdat hij verwacht dat de rechten niet lang gaan blijven. De twee stabiliserende ondernemers; Van de Wielen en Kouwenberg geven aan dat fosfaatrechten geen grote bedreiging meer gaan zijn in de toekomst. Zij zijn niet van plan te gaan groeien, zij hebben weinig te maken met aanschaf van rechten. Drie bedrijven vinden fosfaatwetgeving voor de toekomst nog een grote bedreiging, deze bedrijven willen graag nog groeien. Voor deze bedrijven zijn fosfaatrechten nog een ongewenste kostenpost. Experts geven aan dat fosfaatwetgeving de komende jaren voor veel ondernemers een bedreiging zal blijven. De overheid kan het stelsel gebruiken om te sturen op dieren aantallen.

Ontwikkelingen andere beleidsmatige maatregelen

Drie ondernemers hebben geen visie op of verwachten geen toekomstige maatregelen. Spierings verwacht dat er in de toekomst gestuurd gaat worden op koolstofdioxide, deze ondernemer vindt dit geen bedreiging. De invulling hiervan ziet hij graag tegemoet, samen met studenten van hogescholen hebben ze dit al eens proberen te berekenen. Het grootste verschil in eindresultaat zit in de berekening voor aangevoerd voer. Ook Hendriks verwacht ontwikkelingen rondom koolstofdioxide omdat dit steeds meer speelt in de politiek. Moonen verwacht dat beleid rondom ammoniakuitstoot niet makkelijker zal worden in de toekomst, milieuorganisaties oefenen veel druk uit. Hij vindt dit een

bedreiging. Twee ondernemers zeggen extra beleid te verwachten vanuit afnemers en vervolgens ook vanuit de overheid die dit beleid als voorbeeld neemt. Ook experts verwachten meer beleid rondom koolstofdioxide. Zij verwachten echter niet dat er met quota gewerkt gaat worden.

Verordening natuurbescherming

Alle bedrijven zijn beïnvloed door de verordening natuurbescherming. Of zij hebben in de afgelopen jaren al een emissiearme vloer gelegd en zijn de komende jaren in die stal nog voorzien of zij moeten dit jaar een beslissing maken. Voor drie bedrijven is deze ontwikkeling een belangrijke bedreiging. De andere bedrijven vinden het een bedreiging die te nemen is, het gaat hier vaak over een relatief klein gedeelte van het bedrijf of nieuwbouw. Het dwingt deze bedrijven beslissingen te maken over gebouwen waar het bedrijf en gebouw nog niet aan toe is.

Verbod op asbestdaken

Op twee van de bedrijven is het verbod op asbestdaken een grote bedreiging. Op vier van de acht bedrijven is nog wel asbest aanwezig, de ondernemers zien dit niet als grote bedreiging. Vaak is hier nog maar een klein gedeelte asbest aanwezig. Bij de overige twee ondernemers is al geen asbest meer aanwezig op het bedrijf. Experts geven aan dat dit voor alle bedrijven een bedreiging is of was. De bedrijven die al asbest verwijderd hebben zijn klaar voor de toekomst. Voor degene die dit nog niet hebben gedaan blijft het een bedreiging wanneer het dak nog niet aan vervanging toe is.

Ze zien dat ondernemers verschillende oplossingen vinden om de kosten voor het saneren te drukken, bijvoorbeeld door zonnepanelen te plaatsen.

65% eiwit van eigen land

Mocht de 65% eiwit van eigen land eis wetgeving worden dan zien drie bedrijven de eis als grote bedreiging. Zij geven aan dit percentage niet te kunnen halen. Doordat deze bedrijven in verhouding veel melk per hectare produceren en veel ruwvoer aankopen. Het probleem zit hem in de eisen die gesteld worden bij de wetgeving, door een verplicht drie jarig contract en ruwvoer binnen een straal van twintig kilometer worden ondernemers beperkt. Ook zien veel partijen zo'n drie jarig contract niet zitten. Hendriks geeft hierbij aan de regelgeving enigszins luchtig in te zien, doordat grond die op naam staat, dus is opgegeven in de gecombineerde opgave, overal in Nederland mag liggen. Hier geldt de grens van twintig kilometer dus niet. Vier van de acht bedrijven zegt te voldoen aan de eis; voor hen is deze regelgeving geen bedreiging. Een ondernemer zegt niet te weten of zij de eis halen, wel vinden ze dit een bedreiging. Experts horen uit het veld dat deze eis lang niet voor alle ondernemers haalbaar is. Intern wordt er bij ZLTO naar actief technische oplossingen gezocht voor knellende gevallen.

Naast bovenstaande beleidsmatige onderwerpen zijn de ondernemers ook gevraagd hoe zij marktontwikkelingen zien. De volgende marktontwikkelingen zijn behandeld:

- Afzet (ontwikkelingen zuivellijnen)
- Grond
- Rente
- Mestafzet

Afzet

Alle acht bedrijven leveren gangbare melk. Zeven van de acht bedrijven vinden meerdere afzetlijnen van melkverwerkers een goede ontwikkeling. Als de ondernemers naar het eigen bedrijf kijken

vinden twee ondernemers het een bedreiging. Vier vinden het een lichte bedreiging. Spierings en van Casteren zien vooral toekomst in het lokaal afzetten van producten. De experts zien toekomst in het produceren naar vraag, zoals Spierings dat doet met de productie van kaas. Dit garandeert afzet en dus ook rendement.

Grond

Ondernemers Spierings en Van Casteren zien weinig kansen in beschikbaarheid van grond. De druk is hoog en er wordt weinig verkocht. De zes andere bedrijven zien in de toekomst genoeg kansen om grond te kopen of te gebruiken in de regio. Ondanks dat deze ondernemers uit verschillende gebieden binnen Brabant komen, geven deze zes ondernemers aan dat er veel stoppende ondernemers zijn.

Alle ondernemers zien de ontwikkeling van stedelijke bebouwing, zonneparken en natuur als een bedreiging. Ondernemers geven wel aan dat verkoop of verhuur voor deze doeleinden voor hen zelf of een andere individuele ondernemer een kans kan zijn. Ook de experts zien veel ontwikkelingen van stedelijke bebouwing, natuur en zonneparken die drukt op het areaal landbouwgrond. De ontwikkelingen zorgen voor een dubbele druk op de markt, landbouwgrond die uit de sector gehaald wordt en een ondernemer die grond terug wil kopen van het geld van de uit de markt genomen grond. Ook zien de experts kansen voor ondernemers door samenwerkingen met stoppende ondernemers, akker- en tuinbouwers of beleggers die grond hierna weer verhuren. Door deze stijl is er meer liquiditeit beschikbaar voor andere investeringen en wordt er ruimte gecreëerd om te voldoen aan bijvoorbeeld de 65% eiwit eis.

Rente

Op dit moment zeggen alle acht de bedrijven dat rente geen bedreiging vormt. Twee bedrijven geven aan te verwachten dat de rente gaat stijgen. De rente is al heel lang laag, zo lang hebben ze nog niet vaker meegemaakt. Zes van de bedrijven zeggen het een bedreiging te vinden mocht de rente gaan stijgen. Een daarvan is Moonen; hij wilt nog gaan investeren in een nieuwe stal, hiervoor wilt hij een financiering aangaan. Het is de bedoeling de stal binnen vijftien jaar terug te verdienen, hierdoor vind hij rente op dit moment een kans. Mocht de rente de eerste jaren gaan stijgen dan ziet hij dit als bedreiging. Na een aantal jaar verwacht hij dat dit geen belangrijke bedreiging meer is. Ook Spierings wil een nieuwe stal bouwen. Zij verwachten niet dat de rente gaat stijgen, mocht dit wel gebeuren dan is dit een bedreiging. Twee bedrijven geven aan nu een hoge financiering te hebben.

Mestafzet

Drie ondernemers hebben een zeer intensieve bedrijfsvoering, hierdoor moeten zij veel mest afvoeren. De ondernemers ervaren dat de prijzen voor afzet zijn gezakt en ervaren gemiddeld weinig problemen bij het realiseren van deze afzet. Zij doen dit door samen te werken met akkerbouwers, boomkwekers en het restant via reguliere afzet. Ook zien zij in de toekomst de prijzen niet stijgen door meer ruimte op de mestmarkt door stoppende ondernemers en technische oplossingen. Kouwenberg hoeft geen mest af te zetten maar ziet dezelfde ontwikkelingen als bovenstaande. Pruissers verwacht dat de mestafzet niet gaat zakken door hogere eisen door beleid. Van Casteren mag mest aanvoeren en verwacht dat de prijzen hoog blijven, omdat producten uit de verwerking nog niet ingezet kunnen worden in de landbouw als kunstmest. Als deze technische oplossing wordt verwacht hij dat de prijzen gaan zakken. Spierings en Honcoop zijn grondgebonden en hebben geen aandeel in de mestmarkt.

3.4 Strategie

In deze paragraaf wordt er besproken wat de strategie van de ondernemers is en of deze gewijzigd is. Ondernemers hebben antwoord gegeven op vragen tijdens de afgenomen interviews. Deze interviews zijn bevoegd in de bijlagen.

Tabel 2 Strategie met of zonder invloed van ontwikkelingen

	Strategie zonder invloed van ontwikkelingen	Strategie met invloed van ontwikkelingen
Moonen	Groeien	Groeien/stabiliseren
Hendrixx	Groeien/stabiliseren	Groeien
Van de Wielen	Stabiliseren	Stabiliseren
Kouwenberg	Stabiliseren	Stabiliseren
Spierings	Melkvee: Stabiliseren Neventak: Groeien	Melkvee: Groeien Neventak: Groeien
Pruissers	Melkvee: Groeien Neventak: Stabiliseren/groeien	Melkvee: Stabiliseren Neventak: Groeien
Van Casteren	Stabiliseren	Stoppen
Honcoop	Stoppen	Stoppen

In tabel 1 is te zien hoe de strategie van ondernemers is veranderd onder invloed van de gevonden ontwikkelingen. Bij drie van de acht ondernemers is de strategie niet gewijzigd onder de genoemde ontwikkelingen. De strategie van Moonen is gewijzigd door de komst van fosfaatrechten, door de hogere investering om het vee te mogen houden wordt de kostprijs hoger. De strategie van Hendrixx is gewijzigd doordat de strategie zoals beoogd voor 2015 niet voltooid is. Tijdens de peildatum had het bedrijf nog niet genoeg vee, hierdoor zijn ze nu nog aan het groeien. Zowel bij van de Wielen als bij Kouwenberg is de strategie niet gewijzigd. Spierings wijzigt de strategie op het gebied van melkvee naar groeien. Door verplichte investeringen in de stal zien zij kansen om te groeien. De strategie van de neventak wordt niet beïnvloed door de gevonden ontwikkelingen. De strategie van Pruijsers wordt ernstig beïnvloed door het fosfaatstelsel, hierdoor kunnen zij niet groeien naar het beoogde veestapel en omzet. Daarom zien zij toekomst in het vergroten van de neventak. De strategie van Van Casteren is gewijzigd van stabiliseren naar stoppen. Door zowel het verbod op asbestdaken als de verordening natuurbescherming stopt hij zijn bedrijf eerder. De strategie van Honcoop is niet veranderd. Wel stopt hij liever eerder door de verplichte investeringen.

3.5 (Kruis)verbanden

In deze paragraaf worden (kruis)verbanden gelegd.

Ondernemers hebben antwoord gegeven op vragen tijdens de afgenomen interviews. Deze interviews zijn bevoegd in de bijlagen.

Er zijn verschillende opvallende (kruis)verbanden aan te tonen.

Wat opvalt is dat ondernemers met verschillende intensiteiten, intensief en grondgebonden deze eigenschap beide als een kracht beschouwen. Beiden onderbouwen zij hun mening goed. De ondernemers met een extensieve bedrijfsvoering zijn vaak gelegen in echte melkveegebieden met veel grasland. Hierdoor is de grondprijs vaak iets lager en is er meer grond beschikbaar voor het melkveebedrijven doordat er minder druk is van tuin- en akkerbouwers. In vergelijking, de ondernemers met een intensieve bedrijfsvoering zijn meestal groter en liggen in gebieden waar ook

veel boomteelt, tuin- en/of akkerbouw is. Hierdoor zijn de grondprijzen vaak hoger en is het minder interessant hierin te investeren. Juist doordat er in deze gebieden meer grond eigendom is van boomtelers, tuin- en akkerbouwers is er meer ruimte om mest af te zetten en voer aan te kopen wat voortkomt uit de teeltwisseling van de eigendomsgrond van de boomtelers, tuin- en akkerbouwers. Het grootste gedeelte van de ondernemers denkt wel hetzelfde van kansen op de mestmarkt. Verschillen in prijs voor afzet zijn er per gebied of ondernemer, maar zowel de ondernemers als de experts zien kansen door de ontwikkelingen gezien stoppende ondernemers. Hierdoor komt er ruimte voor ontwikkeling bij de ondernemers die blijven.

Alle acht bedrijven leveren gangbare melk. Uit de resultaten blijkt ook dat geen van de ondernemers de ontwikkeling van verschillende zuivellijnen een kans vindt. De meeste ondernemers vinden de ontwikkelingen van verschillende zuivellijnen een bedreiging door de verwachting dat basiseisen hier uiteindelijk hoger door worden.

Hiernaast is het ook interessant om te zien dat de verordening natuurbescherming voor eigenlijk alle ondernemers een bedreiging vormt, terwijl Spierings dit juist omzet in een kans. Op zijn bedrijf voldoet geen van de vloeren aan de eis, maar hierdoor draaien zij deze bedreiging juist om in een kans om het bedrijf verder te ontwikkelen. Hetzelfde principe is gebeurd bij Van de Wielen met het fosfaatrechten systeem. Van de Wielen is door een intensieve bedrijfsvoering wel gekort op maar hadden afgelopen jaar ruim genoeg vee. Toen hebben ze de bedreiging omgedraaid in een kans die liquiditeit vrij heeft gemaakt om te investeren in melkrobot om op een iets minder intensieve manier het bedrijf voort te zetten.

Wat ook opvalt is dat er op drie van de acht bedrijven door persoonlijke omstandigheden de ontwikkeling van het bedrijf vertraging heeft opgelopen of is gestagneerd. Deze bedrijven zijn allemaal benadeeld door de invoering van de fosfaatrechten. Zij hadden allemaal minder dieren dan gewenst. Dit zorgt voor alle deze bedrijven dat zij niet het gewenste rendement halen. Het ene bedrijf kan deze tegenslag beter dragen dan de andere, maar het kost voor alle bedrijven extra energie.

Ondernemers zien veelal bedreigingen in de ontwikkelingen rondom zuivellijnen. Ook experts zien veel ontwikkelingen. Wat zij allemaal niet wensen, is dat de basiseisen meer naar de eisen van de meerwaardemelk gaan veranderen. Dit zien de experts en ondernemers als onwenselijk.

Experts merken dat ondernemers zich door de stapeling van beleid en de drukkende maatschappelijke mening beperkt voelen in hun vrijheid. Dit valt ook terug te zien in de effecten van het beleid op de strategie. Ook uit de interviews blijkt dat de maatschappelijke mening invloed heeft op de ondernemers. Zo zegt een van de ondernemers dat de maatschappelijke mening die veel gehoord wordt niet terugkomt in het koopgedrag van consumenten. Dit ziet hij als een bedreiging omdat hierdoor eisen worden gesteld, waar niemand extra voor wilt betalen.

Hiernaast zien zowel de experts als de ondernemers de sector lijden onder de stapeling van regelgeving in het gebied. Dit dwingt ondernemers beslissingen te nemen waar het bedrijf nog niet aan toe is. Ook verandert de regelgeving zo vaak en snel dat ondernemers soms niet zeker zijn wanneer een bepaalde beslissing of strategie de juiste is.

4 Discussie

Het doel van dit afstudeerwerkstuk is het in kaart brengen welke strategische keuze de Brabantse melkveehouder maakt gezien de ontwikkeling van beleidsmatige- en marktonwikkelingen en waarom zij deze maken. In dit hoofdstuk worden de resultaten en de gekozen aanpak per deelvraag bediscussieerd.

Deelvraag 1: Welke beleidsmatige- en marktonwikkelingen hebben invloed op de Brabantse melkveehouder nu en in de toekomst?

Deze deelvraag is beantwoord door de ontwikkelingen gevonden in het vooronderzoek aan te vullen met kennis van experts werkzaam in de sector. De hoofdlijnen zijn allemaal gevonden tijdens het vooronderzoek en bevestigd door de experts. Dit zijn de volgende beleidsontwikkelingen: fosfaatrechten, verordening natuurbescherming, verbod op asbestdaken en 65% eiwit van eigen land eis. De volgende marktonwikkelingen zijn gevonden: afzet(zuivel), grond, rente en mestafzet. Door deze manier van informatie verzamelen is er geprobeerd geen ontwikkelingen te missen. Deze manier van informatie verzamelen zorgt voor een duidelijke weergave van ontwikkelingen binnen de sector.

Doordat de wetgeving in Nederland steeds verandert is het lastig onderzoek te doen naar beleidsmatige ontwikkelingen. En is het lastig voor ondernemers om beslissingen voor de lange termijn te maken. Zo zijn er tijdens de periode van onderzoeken drie beleidsthema's gewijzigd. Ook zijn er veranderingen in het beleid rondom asbestdaken, fosfaatwetgeving en zijn er wijzigingen in de verordening natuurbescherming. (Aa, 2019) (Smit, 2019) (Provincie Noord-Brabant, 2019). De snelheid waarin nieuw beleid of aanpassingen elkaar opvolgen zal in de toekomst waarschijnlijk niet veranderen.

Deelvraag 2: Welke punten worden door ondernemers gezien als sterkte en zwakte punten van de onderneming gezien beleidsmatige- en markt ontwikkelingen?

Ondernemers zijn voornamelijk positief over de eigenschappen van de onderneming. Zo vond alleen een stopper zijn ligging een zwakte; vonden vijf bedrijven (twee intensief en drie grondgebonden) de intensiteit een kracht. Ook heeft nog geen een bedrijf een echte opvolger klaar staan en zien alle bedrijven wel ergens een mogelijkheid tot nevenactiviteiten. De status van het bedrijf is de belangrijkste eigenschap voor de continuïteit van de melkveehouderij op die locatie, deze was bij Pruijsers en Van Casteren het laagste doordat er nog geen plannen zijn gemaakt om te voldoen aan de gevonden beleidsontwikkelingen.

Door ondernemers eerst te vragen te stellen over beleidsmatige- en marktonwikkelingen, zijn zij zich meer bewust van de markt, beleid en de invloed hiervan op het bedrijf. Door ze hierna te ondervragen over de ligging, intensiteit en status van het bedrijven krijg je waarschijnlijk betere antwoorden.

Bij het beantwoorden van de deelvraag zijn ondernemers gevraagd naar de eigenschappen van de onderneming. Om er achter te komen hoe het komt dat deze sterkte en zwakte punten er zijn kan er onderzoek gedaan worden naar het ondernemerschap van de ondernemer. Hoe komt deze persoon aan zijn kennis; waarom maakt hij bepaalde beslissingen; wat vindt hij daar zelf van en; hoe zijn de verschillen tussen ondernemers met een bepaalde strategie.

Deelvraag 3: Welke beleidsmatige- en marktontwikkelingen worden gezien als belangrijke kans of bedreiging?

De gevonden beleidsmatige ontwikkelingen worden vooral gezien als bedreiging. Door twee bedrijven konden ontwikkelingen omgedraaid worden in een kans. De 65% eiwit van eigen land eis is een bedreiging voor de intensievere bedrijven en heeft geen effect op de grondgebonden bedrijven. Alle acht bedrijven leveren gangbare melk. Dit maakt het logischer dat zeven van de acht ondernemers geen kansen ziet in de ontwikkelingen van zuivellijnen met hogere eisen te voldoen nu of in de toekomst. Experts zien wel kansen voor ondernemers, zowel in de ontwikkeling van zuivellijnen als het zelf afzetten of verwerken van zuivel. Zowel ondernemers als experts zien kansen voor ondernemers op de grond en mestmarkt door stoppende ondernemers.

Doordat het een relatief klein onderzoek is, zijn er bij toeval geen ondernemers geïnterviewd die kansen zien of leveren voor andere melkstroom dan gangbaar. Door een groter onderzoek te doen of specifiek te zoeken naar ondernemers kan een completer beeld worden gevormd waarom ondernemers een bepaalde mening hebben.

Deelvraag 4: Is de strategische keuze gewijzigd onder invloed van beleid- en marktontwikkelingen sinds 2015? Zo ja van naar? Zo nee, wat is de strategische keuze?

De strategie van drie ondernemers is gewijzigd. Een ondernemer gaat eerder stoppen door de ligging van zijn bedrijf in combinatie met beleid dat hem dwingt om te investeren wil hij vee blijven houden. Een ondernemer gaat een groeien door de verplichte investering in stallen. Een ondernemer heeft de veestapel licht laten krimpen en ziet toekomst in groeien in verbreding. De overige ondernemers hebben hun strategie (nog) niet gewijzigd. Een groeier twijfelt over de volgende stap door extra kosten door fosfaatwetgeving en verordening natuurbescherming. De andere ondernemers hebben de strategie niet gewijzigd. In paragraaf 3.4 is te zien wat de strategische keuze is.

Is de aangegeven strategie ook altijd de strategie die gevolgd gaat worden? Kunnen alle ondernemers wel een goede keus maken op basis van hun ondernemerschap? Deze vragen zijn niet gesteld en behandeld. In vervolgonderzoek kan dit beter.

Algemeen

De resultaten van dit onderzoek geven een goed beeld van hoe deze ondernemers tegen de gevonden ontwikkelingen en de eigen onderneming aan kijken. Dit kan lezers helpen ondernemers beter te begrijpen en kan melkveehouders hier beter door van dienst zijn. Doordat er maar acht ondernemers zijn onderzocht, is de betrouwbaarheid van dit onderzoek discutabel. Dit kan betrouwbaar door bij vervolgonderzoek een grotere groep ondernemers te enquêteren en hierna ondernemers te kiezen om gericht semigestructureerde diepte-interviews te doen aan de hand van de gevonden informatie uit de enquêtes. Hierdoor komt er meer informatie vrij over hoe ondernemers tegen ontwikkelingen en eigenschappen aankijken en kan de reden achter deze mening achterhaald worden door interviews.

Een andere manier van onderzoek naar strategievorming van (Brabantse) melkveehouders kan zijn wat de persoonlijke reden is om een bepaalde strategie te volgen buiten directe invloed van beleidsmatige en marktontwikkelingen. Zo lijkt het mij bijvoorbeeld interessant waarom de groeiers willen blijven groeien. Wat is hun doel? Wanneer zijn ze tevreden?

De uitvoering van de planning is me tegen gevallen. Het verwerken van de audiobestanden kostte meer tijd en energie dan verwacht. Hier moet bij vervolgonderzoek rekening mee gehouden worden. Ook de tijd die nodig is voor het plannen van afspraken duurde langer dan verwacht.

5 Conclusie

Dit rapport kan interessant zijn voor personen werkzaam voor advieskantoren, overheidsinstanties, scholen, banken en de primaire ondernemer zelf. Het doel van dit onderzoek is het inzichtelijk maken van wat de strategie van de ondernemer is, of deze gewijzigd is en welke beleidsmatige- en marktontwikkelingen invloed hebben op de strategie. Hiernaast is ook onderzocht hoe ondernemers de eigen onderneming beoordelen op de aangegeven punten. In dit hoofdstuk wordt eerst per deelvraag apart een conclusie beschreven om daarna de hoofdvraag te beantwoorden.

Welke beleidsmatige- en marktontwikkelingen hebben invloed op de Brabantse melkveehouder nu en in de toekomst?

De belangrijkste gevonden beleidsmatige- en marktontwikkelingen die invloed hebben op de Brabantse melkveehouder zijn:

- Fosfaatwetgeving
- Verordening Natuurbescherming
- Verbod op asbestdaken
- 65% eiwit van eigen land
- Ontwikkelingen zuivellijnen (afzet)
- Grond (beschikbaarheid van, door: stedelijke bebouwing, natuur, zonneparken en stoppers)
- Rente
- Mestafzet

De belangrijkste ontwikkelingen zijn op dit moment de fosfaatwetgeving en de verordening natuurbescherming. Deze ontwikkelingen hebben op bijna elk melkveebedrijf invloed gehad of gaat dit nog hebben in de toekomst. Op veel bedrijven is het verbod op asbestdaken nog van invloed. De 65% eiwit van eigen land eis heeft vooral invloed op de intensievere bedrijven. De ontwikkelingen van zuivellijnen hebben invloed op alle melkveebedrijven omdat er wordt verwacht dat de basiseisen hierdoor zullen stijgen. De beschikbaarheid van grond (en dus plaatsingsruimte van mest en beschikbaarheid van voer) is en blijft van grote invloed op ondernemers die nog niet grondgebonden zijn of willen groeien. De beschikbaarheid wordt negatief beïnvloed door stedelijke bebouwing, natuur en zonneparken. Stoppers hebben een positieve invloed op de beschikbaarheid van grond. Veel melkveebedrijven hebben een financiering, rente blijft hierdoor van invloed op melkveebedrijven. Mestafzet gaat vooral van invloed zijn op de intensieve melkveebedrijven.

Welke punten worden door ondernemers gezien als sterkte en zwakte punten van de onderneming gezien beleidsmatige- en markt ontwikkelingen?

Uit de resultaten blijkt dat de ligging van het bedrijf als kracht wordt gezien wanneer er weinig invloed is van stedelijke bebouwing en natuurgebieden. Ook kan de invloed van stedelijke bebouwing als kracht worden gezien, wanneer er toekomst wordt gezien in het ontwikkelen van een neventak. Ondernemers hebben vaak een duidelijke mening over intensiteit, zij vinden dit meestal een kracht. Zowel ondernemers met een intensieve als een extensieve bedrijfsvoering. De status van het bedrijf wordt gezien als kracht: deze bedrijven zijn klaar voor de toekomst. Wanneer de status niet als kracht wordt gezien, is dit of een stoppende ondernemer of een ondernemer waar veel speelt op het

persoonlijk gebied of drukkend beleid. Geen van de bedrijven heeft een opvolger klaar staan, dit is (nog) geen kracht.

Welke beleidsmatige- en marktontwikkelingen worden gezien als belangrijke kans of bedreiging?

Uit de resultaten blijkt dat ondernemers en experts de fosfaatwetgeving op dit moment de belangrijkste bedreiging vinden voor de Brabantse melkveehouder. Ondernemers worden belemmerd in de ontwikkeling van de onderneming door een ongunstige peildatum en de hoge investering per koe bij aankoop van rechten.

De verordening natuurbescherming wordt gezien als tweede belangrijkste bedreiging. Deze ontwikkeling zorgt ervoor dat Brabantse ondernemers voor 2022 moeten investeren in een vaak oudere stal. De ondernemer wordt gedwongen een rendementsloze investering te doen of een gebouw vroegtijdig te vervangen. Een ondernemer maakt hierdoor de beslissing groots te gaan renoveren en een kleine groeistap te zetten.

Asbestsanering is voor de helft van de ondernemers een bedreiging. Een ondernemer zegt asbestsanering er niet bij te kunnen hebben als er ook in andere dingen geïnvesteerd moet worden. Een expert gaf aan dat de ondernemers van de toekomst al stappen of plannen hebben gemaakt om asbestvrij te worden. Ook zien de experts dat ondernemers verschillende manieren vinden om de kosten voor vervangen van het dak te bekostigen. Het beleid rondom asbestsanering is in de eindfase van het onderzoek aangepast. Het verbod op asbestdaken is verplaatst naar 2028.

De 65% eiwit van eigen land eis is nog geen beleid van de overheid maar wordt al wel door FC gebruikt voor de PlanetProof afzetlijn. De helft van de ondernemers haalt deze eis niet en vinden dit een grote bedreiging. De criteria zoals nu gesteld, zorgen ervoor dat ondernemers met een intensieve bedrijfsvoering de 65% niet halen. Twee van de ondernemers zeggen de dertig procent niet te halen. Ondernemers verwachten niet dat de eis wetgeving wordt van de overheid maar dat melkverwerkers dit nog meer gaan gebruiken voor bepaalde melkstromen.

Alle ondernemers leveren gangbare melk. Verschillende ondernemers geven aan net niet te kunnen voldoen aan de eisen. Zeven van de acht ondernemers vinden de ontwikkeling van verschillende melkstromen vaak een bedreiging. De verwachting onder de ondernemers die dit een bedreiging vinden is dat de basiseisen hoger worden door de hogere eisen voor andere melkstromen. De experts zien de ontwikkelingen van verschillende melkstromen als kansen voor ondernemers die hieraan mee kunnen doen. Dit omdat ondernemers hierdoor een meerwaarde kunnen krijgen voor hun melk. Deze mogelijkheid hebben melkveehouders beperkt. Experts zien ook kansen voor ondernemers die ervoor kiezen om hun melk zelf te verwerken.

Ontwikkelingen gezien de beschikbaarheid van grond worden in zes van de acht gevallen als positief beschouwd. Er is en blijft ontwikkeling van stedelijke bebouwing en natuur, maar er komt meer ruimte beschikbaar. In gebieden waar meer intensieve melkveehouderij voorkomt zal de grond vaker worden gekocht door tuin- en akkerbouwers dan door melkveehouders, waar de grond in extensievere melkveegebieden vaker gekocht of gepacht zal worden door melkveehouders. In de intensievere gebieden ontstaan hierdoor mee kansen om mest te plaatsen en voer te kopen in samenwerking met tuin- en akkerbouwers. In elk gebied steekt de ontwikkeling van zonneparken de kop op. Deze ontwikkeling wordt gezien als een bedreiging voor de sector maar als een kans voor de individuele ondernemer.

Op dit moment is rente voor geen van de ondernemers een bedreiging. Twee ondernemers zien de rente nog als een kans. Een wilt nog fosfaatrechten financieren om zijn stal vol te groeien en de ander wil misschien gaan investeren in een stal. Mocht de rente gaan stijgen, betekent dit voor zes van de acht bedrijven een bedreiging. De experts verwachten niet dat de rente de komende jaren gaat stijgen doordat de bedrijven in zuidelijk Europa een stijging niet kunnen dragen.

Ontwikkelingen rond mestafzet worden gezien als kans. Ondernemers zien meer ruimte op de mestmarkt door technische ontwikkelingen en meer plaatsingsruimte door stoppers.

Is de strategische keuze gewijzigd onder invloed van beleid- en marktontwikkelingen sinds 2015?

Zo ja van naar? Zo nee, wat is de strategische keuze?

De strategische keuzes van vijf melkveehouders zijn veranderd door de beleidsmatige- en marktontwikkelingen sinds 2015. Vaak worden ondernemers beperkt door beleid. Drie keuzes zijn beïnvloed door de komst van fosfaatrechten. Twee bedrijven zijn ernstig beperkt door de hoeveelheid dieren op de peildatum, daardoor kiest een bedrijf voor gefaseerd door groeien (waar de strategie anders al jaren stabiliseren was geweest) en het andere bedrijf na een lichte krimp gedwongen voor stabiliseren. Een ondernemer wilde groeien tot dat de investering in fosfaatrechten de investering anders maakte. Hierdoor overweegt hij te kiezen voor stabiliseren. De strategie van een andere onderneming is gewijzigd van stabiliseren naar groeien door de verordening natuurbescherming. Een ondernemer heeft zijn strategie gewijzigd door de stapeling van beleid.

Welke strategische keuze maakt de Brabantse melkveehouder gezien de ontwikkeling van beleidsmatige- en marktomstandigheden en waarom?

Ondernemers worden beïnvloed door verschillende types beleids- en marktontwikkelingen. Hoe ingrijpend het effect van het beleid is, is bepalend voor de invloed op hun strategie. Uit de resultaten is geen directe strategie te bepalen voor Brabantse melkveehouders. Ondernemers maken altijd de strategische keuze die zoveel mogelijk past bij de ondernemer en het gebied waar de ondernemer gevestigd is. Alle ondernemers die doorgaan zien toekomst in hun locatie en hebben een positieve blik op ontwikkelmogelijkheden. Zeker als er meer ruimte op de markt komt gezien fosfaatrechten en beschikbaarheid van grond door stoppende ondernemers. Ondernemers die beperkt zijn door het fosfaatstelsel, kiezen er vaak voor om toch weer op de gewenste grootte te komen omdat deze bedrijfsopzet het beste past. Toch heeft op dit moment geen enkele geïnterviewde ondernemer zekerheid dat hun onderneming voortgezet wordt door een opvolger. Ondernemers die mogelijk nog een opvolger krijgen, kiezen ervoor om hun bedrijf verder te ontwikkelen ondanks beleids- en marktonwikkelingen. Wat duidelijk is geworden is dat elk bedrijf zijn eigen verhaal heeft en dat bedrijven waar persoonlijke omstandigheden een rol hebben gespeeld hierdoor andere keuzes zijn gemaakt dan wanneer dit niet gespeeld had.

6 Aanbevelingen

In dit hoofdstuk worden aanbevelingen voor vervolgonderzoek gedaan.

Uit de conclusie valt op te maken dat de strategische keuzes pas beïnvloed worden wanneer het effect van de ontwikkeling dermate ingrijpend is dat de strategie aangepast dient te worden. Ondernemers laten zich liefst zo min mogelijk beïnvloeden door beleidsmatige- en marktonwikkelingen. De strategie is gedeeltelijk afhankelijk van de wens van de ondernemer zelf en in welk gebied het bedrijf gelegen is. Ook reden waarom ondernemers voor een strategie kiezen komt niet naar voren in dit onderzoek. Aanbevelingen voor vervolgonderzoek zijn:

- Het onderzoeken van een grotere groep ondernemers door te enquêteren en hierna ondernemers te kiezen om gericht semi gestructureerde diepte-interviews te doen aan de hand van de gevonden informatie uit de enquêtes.
- Onderzoek de reden van de keuze voor een strategie, beleid- en marktonwikkelingen hebben hier alleen invloed op maar bepalen deze vaak niet.
- Hoe komt het dat de invloed van beleids- en marktontwikkelingen verschillend zijn per bedrijf? Onderzoek naar ondernemerschap kan hier duidelijkheid in geven.

7 Bibliografie

- Aa, E. v. (2019, Juni 4). *Verbod op asbestdaken van de baan*. Opgehaald van AD: <https://www.ad.nl/politiek/verbod-op-asbestdaken-van-de-baan~a4ab24be/>
- Bekkers, Y. M. (2016). De SWOT-analyse. In Y. M. Bekkers, *Marketing en strategiemodellen* (pp. 87 - 94). Amsterdam: Boom.
- Bodde, R. (2018, April 16). *FrieslandCampina wil melkaanvoer remmen*. Opgehaald van Boerderij: <https://www.boerderij.nl/Rundveehouderij/Nieuws/2018/4/FrieslandCampina-wil-melkaanvoer-remmen-272940E/>
- Bolscher, J. d. (2018, april 12). *Grondgebondenheid als basis voor een toekomstbestendige melkveehouderij*. Opgehaald van edepot.wur.nl: <http://edepot.wur.nl/446638>
- Boonen, P. B. (2019). Hoe ziet de land- en tuinbouw er in 2050 uit? In P. B. Boonen, *Hoe ziet de land- en tuinbouw er in 2050 uit?* (pp. 105 - 110). Wageningen: AgriPers BV .
- Dick Veerman. (2018, April 17). *Friesland-campina perkt melkstroom in via fabrieksquota*. Opgehaald van Foodlog: <https://www.foodlog.nl/artikel/frieslandcampina-perkt-melkstroom-in-via-fabrieksquota/allcomments/>
- Holders Grazing Certificate*. (2018, November 13). Opgehaald van Weidemelk: https://www.weidemelk.nl/images/20181113_Holders_Grazing_Certificate.pdf
- Koeleman, E. (2011, aug 24). *Rundveehouderij*. Opgehaald van Boerderij: <https://www.boerderij.nl/Rundveehouderij/Nieuws/2011/8/Afschaffing-melkquotum-biedt-kansen-voor-melkveehouders-AGD571664W/>
- Koopman, W. (2018). Stapeling beleid jaagt koeien Brabant uit. *Veeteelt*, 23-24.
- Leeuw, M. d. (2018, Oktober 16). *Kamer stemt in met jaartje extra tijd voor asbestsanering*. Opgehaald van Cobouw: <https://www.cobouw.nl/bouwbreed/nieuws/2018/10/kamer-stemt-in-met-jaartje-extra-tijd-voor-asbestsanering-101265794>
- Pol, H. v. (2017, November 17). *Welke strategie past bij welke melkveehouder?* Opgehaald van Boerenbusiness: <https://www.boerenbusiness.nl/melk/artikel/10876603/welke-strategie-past-bij-welke-melkveehouder>
- Provincie Noord-Brabant. (2019, Juni 7). *Beleid platteland voor nieuwe bestuursperiode*. Opgehaald van Brabant.nl: <https://www.brabant.nl/dossiers/dossiers-op-thema/platteland/nieuws-platteland/2019/beleid-platteland-voor-nieuwe-bestuursperiode>
- Ron Methorst, G. R. (2016, November). *Ondernemerschap in een wereld die verandert*. Opgehaald van Aeres hogeschool: <https://www.aereshogeschool.nl/-/media/Aeres-Hogeschool/Dronten/Files/Onderzoek/Publicaties-en-artikelen/Promotieonderzoek-Ron-Methorst.ashx?la=nl-NL>

- Sanden, G.B.C. Backus en A.H.M. van der. (2017). *VERWACHTE EFFECTEN AANSCHERPING VERORDENING NATUURBESCHERMING EN INVOEREN STALDERING OP OMVANG EN STRUCTUUR VEEHOUDERIJ NOORD-BRABANT*. Uden: Connecting agri & food.
- Scholten, R. (2017, Januari 26). *Achmearechtsbijstand*. Opgehaald van Ingrijpende wijzigingen in de regelgeving voor de melkveehouderij:
<https://www.achmearechtsbijstand.nl/actueel/paginas/ingrijpende-wijzigingen-regelgeving-melkveehouderij.aspx>
- Smit, P. (2019, Mei 24). *Schouten verhoogt afroaming fosfaatrechten*. Opgehaald van Nieuwe oogst:
<https://www.nieuweoogst.nl/nieuws/2019/05/24/schouten-verhoogt-afroaming-fosfaatrechten>
- Stevens, R. (2018, Mei 31). *Boerderij*. Opgehaald van Boerderij:
<https://www.boerderij.nl/Rundveehouderij/Achtergrond/2018/5/Minimaal-65-eigen-eiwit-hoe-doe-je-dat-289166E/>
- Sytse Douma, E. D. (2016). *Ondernemingsstrategie*. Groningen: Noordhoff Uitgevers bv.
- Veldman, J. W. (2018, februari 15). *A-ware: boer kiest welke melkstroom bij hem past*. Opgehaald van Boerderij: <https://www.boerderij.nl/Rundveehouderij/Achtergrond/2018/2/A-ware-boer-kiest-welke-melkstroom-bij-hem-past-248060E/>
- WUR. (2017, Juli). Opgehaald van www.wur.nl: <https://www.wur.nl/nl/artikel/Fosfaatrechten-en-grondgebondenheid.htm>

Competenties

In dit hoofdstuk worden de competenties beschreven die ik heb ontwikkeld tijdens het schrijven van deze scriptie.

Samenwerken: De competentie samenwerken is ontwikkeld door het contact met de stagebieder, begeleiding vanuit school en collega's op de werkvloer. Ook werk ik samen met de personen die ik heb geïnterviewd.

Presenteren: Om het onderzoek tot een goed einde te brengen zal de voortgang van het onderzoek tussentijds gepresenteerd worden aan begeleiders. Hierdoor wordt er gewerkt aan de competentie presenteren. Ook is de voortgang aan het einde van de stage gepresenteerd aan de stagebieder en de afstudeerdocent.

Onderzoeken: De competentie onderzoeken is zeer goed ontwikkeld tijdens dit onderzoek, tijdens het vooronderzoek is er veel literatuur gelezen en geselecteerd. Hiernaast is er ook praktijk onderzoek gedaan onder melkveehouders en is er een bijeenkomst gehouden met experts.

Organiseren: De planning en de uitvoering van de scriptie eist veel organisatiekracht. Dit tot een goed einde brengen vraagt veel van de student en toont aan dit in zich te hebben door de scriptie af te ronden.

Zelfsturen: Tijdens deze scriptie zijn er veel moeilijke situaties geweest die meer tijd hebben gekost dan gepland. Dit was in tijdens het vooronderzoek zo en tijdens de afronding ook. Vooral het verwerken van de interviews was tijdrovend.

Bijlagen

1 Presentatie bijeenkomst experts

Welkom!

Naam:

Introductie

- Wie ben ik?
- Aanleiding bijeenkomst
- Bepaling scriptieonderwerp
- Hoofd- en deelvragen
- Beleidsmatige- en marktontwikkelingen binnen de sector
- Welke zijn er veranderd en welke spelen er nu?
- Thema's in de toekomst
- Strategische keuze

Hoofd- en deelvragen

- Welke strategische keuze maakt de Brabantse melkveehouder gezien de veranderende beleidsmatige- en marktomstandigheden?
- Wat zijn de veranderende beleidsmatige- en marktomstandigheden die invloed hebben op de Brabantse melkveehouder nu en in de toekomst?
- Welke punten worden door ondernemers gezien als sterke en zwakke punten van de onderneming onder de veranderende beleidsmatige- en marktomstandigheden?
- Welke beleidsmatige- en marktveranderingen worden gezien als belangrijke kans of bedreiging?
- Is de strategische keuze gewijzigd onder invloed van beleid- en marktontwikkelingen sinds 2015? Zo ja van naar? Zo nee, wat is de strategische keuze?

Thema's beschreven in de scriptie

Beleidsmatig	Markt
- Productiebeperkende factoren - Melkquotum -> Fostaatrechten - Grondgebondenheid - Verordening natuurbescherming - Asbestsanering 65% eiwit van eigen land	- Atzet - AH-concept (A-Ware) - Top zuivellijn - Grond - Voer - Mestafzet - Financiering - Rente - Wanneer wel of niet financieelbaar?

Welke beleidsmatige thema's zijn veranderd in de afgelopen jaren en welke spelen er op dit moment?

- Productiebeperkende factoren
 - Melkquotum -> Fostaatrechten
- Grondgebondenheid
- Verordening natuurbescherming
- Asbestsanering
- 65% eiwit van eigen land
- Aanvullingen?

Welke marktthema's zijn er veranderd in de afgelopen jaren en welke spelen nu?

- Atzet
 - AH-concept (A-Ware)
 - Top zuivellijn
 - Planet Proof
- Grond
- Voer
- Financiering
 - Rente
- Aanvullingen?

Welke beleidsthema's gaan nog veranderen? Komen er nog thema's bij?

- ┆ Fosfoorten -> Stikstofrechten?
- ┆ Verordening natuurbescherming/PAS
- ┆ Grondgebondenheid
- ┆ Nieuwe wetgeving?

Welke marktontwikkelingen zijn te verwachten

- ┆ Verschillende afzet mogelijkheden
 - ┆ Wat vinden ondernemers hiervan?
- ┆ Eisen vanuit de afnemers?
- ┆ Rente
- ┆ Beschikbaarheid grond i.v.m. grondgebondenheid/65% eiwit eis

Welke beleidsmatige- en marktthema's worden gezien als belangrijke kans of bedreiging?

- ┆ De visie van ondernemers
- ┆ Hoe zien jullie dit?

Beleidsmatig	Markt
• Productieopportunity factorien • Melkquotum -> Fosfoorten • Grondgebondenheid • Verandering natuurbescherming • Arbeidsmarkt • 65% eiwit van eigen land	• Afzet • Zin concept (A-Ware) • Topniveau • Grond • Voor • Mediatie • Financiering • Rente • Wanneer wel of niet financieel?

Welke strategische keuze moet de Brabantse melkveehouder maken gezien de toekomst?

- ┆ Uit verschillende onderzoeken komen 4 opties naar voren
 - ┆ Ontwikkelaar (groeien)
 - ┆ Stabiliserende en optimaliserende
 - ┆ Verbredende
 - ┆ Stopper
- ┆ Welke keuze verwachten jullie? En waarom?

Vragen?

Opmerkingen?

Bedankt!

2 Opzet interview vragen ondernemers

Algemeen

Wat is uw leeftijd?

Aantal melkkoeien op uw bedrijf

Hoeveel kilogram melk produceert uw bedrijf per hectare?

Is de melkveehouderij uw hoofdactiviteit?

...% melkveehouderij, ...% nevenactiviteit (benoemen) Op basis van inkomen of VAK?

Wanneer, waarom is hiervoor gekozen?

Sterkte Zwakte onderneming

Hoe beoordeelt u de volgende eigenschappen van uw onderneming?

Hoe belangrijk worden deze gevonden en waarom?

- Ligging bedrijf
- Intensiviteit
- Status bedrijf verouderd/modern
- Opvolger
- Mogelijkheid tot nevenactiviteiten
- Eigen input sterkte zwakte

Kansen en bedreigingen

Welke impact heeft ... gehad op uw bedrijf?

Hoe is het nu en hoe verwacht u dat dit in de toekomst is?

Hoe belangrijk vindt u de volgende beleids- en marktontwikkelingen voor uw onderneming?

Meer als bedreiging of als kans?

Hoe komt het dat u dit vindt?

- Fosfaatwetgeving
- Verordening Natuurbescherming
- Verbod op asbestdaken
- 65% eiwit van eigen land
- Beschikbaarheid van grond
 - Ontwikkelingen natuur, stedelijk, zonnepark
- Ontwikkeling van sector richting grondgebondenheid
- Ontwikkeling afzet zuivellijnen (AH concept A-Ware, PlanetProof)
- Eigen input kansen en bedreigingen

Strategie

Is uw strategie gewijzigd onder invloed van beleid- en marktontwikkelingen sinds 2015?

Nee de strategie van mijn onderneming is niet gewijzigd, mijn strategie voor de komende 5 jaar is Groeien/optimaliseren/verbreden/stoppen omdat?

Ja de strategie van mijn onderneming is gewijzigd in **15/16/17/18** van **strategie** naar **strategie** ?

Wat was het aandeel van beleidsmatige- en marktontwikkelingen in deze keuze?

3 Verslaglegging expertbijeenkomst

Harm de Kleyne	ZLTO
Dennis Jansen	Rabobank
Jeroen van Erp	FrieslandCampina

Beleidsthema's

Productiebeperkende

Dennis hoopt en denkt dat er geen nieuw productiebeperkend beleid meer bijkomt. Wel denkt hij dat er meer gestuurd gaat worden op de uitstoot/efficiëntie van CO₂. Ook geeft hij aan dat de volledige wetgeving rondom mestproductie en plaatsing heringericht moet worden vanaf de basis. Hiertegenover stelt Harm dat dit lastig is en er bij een herinrichting altijd winnaars en verliezers zijn.

Dennis, Jeroen en Harm denken dat fosfaatrechten de belangrijkste productiebeperkende maatregel blijft waar rechten voor gekocht dienen te worden. Ze verwachten geen nieuw CO₂ of stikstofquotum voor melkveehouders. Wel worden er regels ingezet om productie van bijvoorbeeld CO₂ te laten dalen of energie te besparen. Of dat het fosfaatstelsel wordt gebruikt om de dieren aantallen in Nederland te sturen.

Een andere productiebeperkende maatregel geldt alleen voor leden van FrieslandCampina. Dit is de 10 cent maatregel, de verwachting is dat de referentie dit jaar niet wordt volgemolken. Ondanks dat de verwachting is dat dit de komende jaren ook niet gaat gebeuren, kan dit van jaar tot jaar veranderen.

Derogatie

Harm geeft aan dat de Nederlandse stikstofproductie net boven de met de EU afgesproken norm is uitgekomen. Ook ziet hij het gemiddelde stikstofvoordeel op bedrijven langzaam minder worden. Doordat er heel erg gestuurd is op het terugbrengen van de fosfaatproductie, is de stikstof-efficiëntie door harder voeren en hogere producties lager geworden. Dennis vindt niet dat de derogatie gewaarborgd moet worden met bijvoorbeeld stikstof rechten. Harm is het hiermee eens en ziet heel veel in het inpassen van praktische oplossingen om de efficiëntie te verhogen. Ook de plannen van Jan Huitema werken hier aan mee doordat als zijn plannen door kunnen gaan melkveehouders eigen dierlijke mest kunnen verwerken tot kunstmest. Wat als resultaat heeft dat er minder overschot is.

Verordening natuurbescherming

Dit type regelgeving wordt eigenlijk alleen gezien als bedreiging. Dennis geeft aan dat hij op een bijeenkomst was met Annemarie Spierings (Gedeputeerde van de Provincie met landbouw in haar portefeuille), Hans Huijbers ((ex-)voorzitter ZLTO) en Alex Datema (voorzitter van Boer en natuur, komt uit Groningen) samen zat en dat zij aangeven dat het heel apart is dat er een pijler (uitstoot ammoniak) wordt aangepakt en de rest niet. Uit deze vergadering is verder niks gekomen. Wel verwachten ze - de experts - dat de plannen voor melkveestallen gewoon doorgaan ondanks de rechtszaken van de POV en ZLTO die lopen. Hierbij stelt Harm dat de verwerking van vergunningen waarschijnlijk vertraging gaat oplopen. Hierdoor is uitstel te verwachten. Harm vindt dat er voor melkveehouders ook weer een stoppersregeling moet komen net zoals die er is voor varkenshouders. Jeroen vindt dit ook en heeft binnen FC opgevangen dat er over een stoppersregeling voor melkveehouders wordt gepraat op het provinciehuis. Tegelijk weet Jeroen ook te vertellen dat er wordt gepraat over een uitzondering voor jongvee.

Asbest

Het verwijderen van asbest wordt ook gezien als bedreiging. Het zijn wederom kosten waarvoor geen inkomen terug komt. Harm stelt hierbij dat de ondernemers van de toekomst al hun asbest al weg hebben of hier al in een vergevorderd stadium mee zijn. Hij denkt dat de ondernemers die hier nog geen goed plan voor hebben liggen en het dak eerder moeten vervangen dan gepland, niet ongeschonden uit de strijd gaan komen door de stapeling van verschillende eisen die er zijn. Hiernaast zien ze ondernemers die dit op eigen initiatief kunnen, maar veel ondernemers kiezen ervoor om dit met behulp van subsidie te doen of met behulp van bedrijven die willen investeren in zonnepanelen.

65% eiwit van eigen land/ grondgebondenheid

Harm stelt dat de vakgroep LTO dit plan heeft gepresenteerd als: dit is het; zoek het maar uit!. En stelt dat dit misschien wel op het verkeerde moment is gepresenteerd en hiernaast ook zeer hard is gepresenteerd. Als je hier niet aan voldoet, mag je geen koeien meer houden in Nederland. Terwijl LTO daar in principe geen zeggenschap over heeft. Nu is ZLTO bezig om te kijken hoe zij ondernemers kunnen begeleiden de goeie richting in te gaan werken. Rick Vlemmincx is hier projectleider van geworden en Thomas van Rossum ondersteunt hierbij om samen dingen te organiseren. Ook vindt hij dat er niet genoeg is nagedacht over de toepassing in de praktijk nog meer omdat dit vanuit de LTO komt en niet vanuit de overheid. Zowel Harm, Dennis en Jeroen merken onderweg dat er heel veel ondernemers zijn die zeggen problemen te hebben met het halen van 65%, ook zijn er een aantal die aangeven dit sowieso niet te gaan halen. Wel denkt Jeroen dat er voor ondernemers kansen liggen in samenwerkingen met akkerbouwers om toch te voldoen. Ook geeft hij aan dit duurzaam te vinden doordat melkveehouders hun eiwit van eigen grond halen in plaats van andere eiwitbronnen die bijvoorbeeld per schip hierheen komen.

Marktthema's

Afzet

Produceren voor de grote hoop geeft ondernemers weinig ruimte. Naast Campina ziet men eigenlijk geen betere alternatieven om melk af te zetten. Ook vinden ze het jammer, dat het voor melkveehouders moeilijk/onmogelijk is om naast zelf verzuiveling meerwaarde te creëren.

Naast de zuivellijnen die grote melkverwerkers opzetten, kiezen steeds meer ondernemers ervoor om hun producten zelf te verwerken (kaas en zuivel) en verhandelen (melktap). Dit wordt ook gestimuleerd door sommige bedrijven binnen de sector, geeft Dennis aan. Dennis merkt dat de vraag vanuit consumenten naar regionale producten de laatste jaren goed doorstijgt. Ook is de consument bereid een meerprijs te betalen voor een product waarvan de afkomst duidelijk is en deze uit de regio komt.

Ook grote melkverwerkers proberen meerwaarde te creëren, door weidemelk, VLOG, Planet-Proof en biologisch apart te verwerken en te verhandelen. Qua ontwikkeling van Planet-Proof geeft Jeroen aan dat er vanaf komend jaar vijf procent vergroening wordt geëist. Hiernaast geeft Jeroen ook aan dat er voor de Nederlandse markt weinig meerwaarde kunt krijgen voor je melk als je geen extra stappen doet op het gebied van duurzaamheid terwijl hier in het buitenland (naast verplicht VLOG in Duitsland) nog helemaal niet om gevraagd wordt.

Dennis vindt dat hij als onafhankelijke partij niet tegen de lijn Planet-Proof kan zijn. Hij hoort vanuit zijn klantenkring wel eens dat ondernemers die hier niet aan leveren, al die nieuwe zuivellijnen het

laten overkomen dat de 'reguliere' melk niet goed meer is. Zelf vindt hij op dit moment het enige nadeel dat Campina de melk in Brabant nog niet komt halen. Harm weet te vertellen dat Campina er wel druk mee bezig is om dit snel voor elkaar te krijgen.

Hiernaast geven beide ook aan dat ze toekomst zien in het Pull idee; pas produceren nadat er vraag is. Voor een specifieke koper met een bepaalde wens. Als voorbeeld geven ze het produceren van A2 melk: hiervoor is nog geen markt. De melk wordt niet apart verwerkt en ondernemers hebben hier kosten voor gemaakt, maar verdienen hier vooralsnog niks extra aan. Hiernaast zien zij ook ondernemers die juist voor bulk-productie kiezen.

Hiernaast geeft Dennis aan dat melkveehouders naast al het beleid van de politiek, zich vaak beperkt voelen in hun vrijheid. Dit komt door het vormen van al die nieuwe lijnen en scherpere eisen vanuit de afnemers. Dit geldt met name voor de ondernemers die leveren aan Campina maar ook voor anderen door de invloed van de NZO.

Grond

Harm stelt dat grond te duur is om voer op te verbouwen. Dennis is het hiermee eens; landbouwgrond is niet meer waard dan 25.000 euro per hectare. Dat de grond zoveel meer waard is en blijft, komt doordat grond ook steeds vaker een beleggingsobject is. Dit houdt een waardedaling van de grond tegen doordat het voor opkopers bij een prijs van ongeveer zeven euro per vierkante meter interessant wordt om te investeren. Ook project- en natuurontwikkelaars trekken met hun aankopen de marktprijs omhoog en halen landbouwgrond definitief uit de markt. Jeroen ziet dit ook gebeuren. Hij geeft ook aan dat grond die verkocht of verhuurd wordt vaak naar tuin- en akkerbouwers gaat, omdat zij vaak meer kunnen geven voor de grond.

Wel zien Harm en Dennis ook positieve ontwikkelingen die kansen bieden voor de volgende generatie melkveehouders. Stoppende ondernemers en beleggers in grond die samenwerkingen aangaan met melkveehouders. Hier komt een 'moderne' stijl uit voort, de melkveehouder die naast grondeigenaar ook vooral grondgebruiker wordt. Binnen deze stijl is er meer ruimte voor ontwikkeling doordat de melkveehouder de grote investering in grond niet hoeft te doen.

Hiernaast vindt Dennis dat er meer gedaan moet worden aan samenwerkingen tussen akkerbouwers en melkveehouders; in het westen van Brabant wordt dit al volop gedaan. In de rest van Brabant ziet hij dit nog minder. Dit kan helpen om lokale kringlopen te sluiten en ondernemers te laten voldoen aan de 65% eiwit van eigen land eis.

Beide zijn het eens dat akkerbouwers en melkveehouders elkaar nodig hebben om de kwaliteit van de grond hoog te houden.

Zonneweides zijn een andere ontwikkeling binnen de agrarische sector. Harm vindt dat het jammer is dat er dure productiegrond weg wordt gegeven en wordt afgewaardeerd. Hiertegenover stelt hij dat deze ontwikkeling door het hoge rendement per hectare niet kan worden tegengehouden. Ook vindt hij dat zonneweides niet dé oplossing is voor meer duurzame energie.

Samenvattend is dit voor de individuele ondernemer een mooie kans om een kapitale injectie te krijgen, maar op sectorniveau is - doordat grond uit het landbouwcircuit wordt genomen- dit een bedreiging.

Rente

Dennis stelt dat er in het verleden altijd een relatie is geweest tussen de hoogte van de rente en de grondprijs. Door de huidige ontwikkelingen binnen de sector is dit niet meer zo. De beste manier om rente in te schatten is door te kijken naar de Euribor: deze was vijf procent toen hij begon bij de bank, maar is toen gedaald en niet meer gestegen. Hij geeft wel aan dat als de rente mócht gaan stijgen, dit in Nederland een relatief kleine impact zal hebben doordat de bedrijven gezond genoeg zijn om dit te kunnen dragen. In tegenstelling tot ongeveer het hele zuidelijk Europa, zij kunnen dit niet dragen. Mede hierdoor verwacht Dennis niet dat de rente de komende tijd gaat stijgen.

Eigen inbreng veranderende thema's

Buiten de aangegeven beleids- en marktthema's vindt Harm vooral dat de maatschappelijke houding tegenover ondernemers is veranderd. Hij merkt dit aan ondernemers die beïnvloed worden door media en aan zijn dochters als over bijvoorbeeld melk gaat in de klas. De invloed van media is in deze tijd heel erg groot.

Door de stapeling van beleid vanuit de Nederland, vanuit de provincie en extra eisen van afnemers dat de tendens soms zo negatief is dat ondernemers het gevoel hebben alsof dat iedereen iets van ze wil. Jeroen beaamt ook dat ondernemers de stapeling van regels meer dan beu zijn en zich afvragen wanneer het een keer ophoudt, of in ieder geval minder wordt.

Visie

Harm vindt dat ondernemers anders moeten gaan nadenken; de blik van ondernemers staat nu vooral op de komende beleidsmatige hobbels; fosfaatrechten, de verordening natuurbescherming en de 65% eiwit eis. Hij vindt dat het puntje op de horizon verder moet staan. Rabobank heeft ook geprobeerd ondernemers te beschermen tegen direct reageren op de fosfaatregelgeving door de aflossingsplicht voor rechten op vijf jaar te zetten. Hierdoor werd de mogelijkheid om rechten te kopen voor veel ondernemers te duur. Harm vindt dit met een stukje uitleg strategisch een goede zet.

Op de vraag 'wat voor type bedrijven zien we over 5-10 jaar'? hebben ze beiden niet echt een antwoord. Harm stelt 'een bedrijf wat past wat bij de ondernemer'. Ondernemers die keuzes maken op basis van beleids- en marktontwikkelingen waar ze zelf niet achter staan zullen in de toekomst geen boer meer zijn. Ze stellen dat elke strategie moet passen bij de ondernemer en dat ondernemers beslissingen moeten maken vanuit *kracht* en niet vanuit *kramp*. Dit geldt vooral voor de verbredende strategie maar ook zeker voor de andere. Dennis denkt dat groeien maatschappelijk niet gewenst is, naast dat dit in de huidige financiële situatie vaak ook niet mogelijk is. Het ondernemen binnen een melkveebedrijf is en blijft maatwerk gezien de mogelijkheden door bijvoorbeeld locatie.

Ook zien ze dat er voor de nieuwe generatie veel te halen valt rondom de bedrijfsovername. Ze zijn beide van mening dat hoe eerder de nieuwe ondernemer het voor het zeggen heeft hoe beter.

4 Verslaglegging interviews ondernemers

Naam:	Jan Moonen
Strategie:	Groeier
Leeftijd:	45-60
Aantal melkkoeien:	390
Grond in eigendom:	44
Grond in pacht:	22
Productie per koe	11500
Medewerkers:	2 vast (40 uur) 1 (variabel)
Vrouw:	Thuis
Melkfabriek:	Campina

Fosfaatwetgeving

Doordat de ondernemer een intensief bedrijf heeft, heeft hij korting gekregen over zijn veestapel. Hij heeft door de jaren heen fosfaat bijgekocht om zijn stallen weer vol te groeien. Hij zit op dit moment op een productie rond de 10800. Mocht hij een nieuwe stal gaan bouwen gaat hij drie keer daags melken om zo de productie nog wat verder omhoog te krijgen. Dit doet hij om de technische resultaten omhoog te krijgen maar ook om standaard in de hoogste klasse van fosfaatproductie te komen. Hij geeft hierbij aan dat het bezig zijn met fosfaatproductie in verband met geleverde kilogrammen melk meer energie kost dan het melken van vijftig koeien. Door in de hoogste categorie te komen, hoeft hij hier geen aandacht meer aan te besteden. Sinds Juni 2018 een soort samenwerking aangegaan met boer voor fosfaatrechten via een huurkoop-constructie en de pacht van grond (goede prijs geboden). Hierbij heeft Jan ook direct het hele machinepark mee overgenomen om de boer direct helemaal te ontlasten.

De ondernemer verwacht dat de prijs binnen nu en twee jaar een gaat zakken en zich gaat stabiliseren op of rond de honderd euro. De prijzen van vorig jaar waren extreem hoog en niet te vergelijken met de eigenlijke marktwaarde. Hiernaast denkt hij dat de rechten voor altijd blijven, het is voor de overheid een makkelijk instrument om de dieren aantallen te kunnen beïnvloeden.

Fosfaatrechten hebben een groot effect op zijn strategie, als de rechten er niet waren, was hij al bezig geweest met verdere uitbreiding van zijn bedrijf.

Derogatie

Jan doet niet mee aan derogatie. Het bedrijf heeft dit jaar 3 hectare gras op papier ingeschreven staan. De gepachte grond blijft op naam van de eigenaar; hier wordt mest op afgezet en het voer wordt ingekuuld. Doordat de oude eigenaar wel aan derogatie doet, halen beide hier voordeel uit. Hij heeft ervaren dat veel grond vast op naam van het bedrijf hem ongewenste verplichtingen op kan leveren. Het wel of niet aanblijven van derogatie maakt voor Jan weinig uit, geeft voor hem weinig kansen of bedreigingen in zijn bedrijfsopzet. Ook denkt hij dat dit voor de Nederlandse veehouderij geen drama zal zijn doordat technische oplossingen voorhanden zijn.

Verordening natuurbescherming

De verordening natuurbescherming heeft invloed op het bedrijf van Jan. Daarentegen niet zoveel dat het de strategie beïnvloedt. Hij moet aanpassingen doen in een aantal kleine gedeeltes van zijn stallen. De verordening natuurbescherming heeft weinig tot geen invloed op zijn strategie.

Ontwikkelingen andere beleidsmatige maatregelen

Ammoniakuitstoot zal niet makkelijker worden door de druk van milieuorganisaties; de vergunning is beperkend. Hij heeft verder geen verwachting/idee of er nog andere productiebeperkende maatregelen bij gaan komen.

Asbest

Op een kleine stal na - waar op dit moment jongvee onder een jaar wordt gehouden - is het complete bedrijf asbestvrij. Asbest is geen grote bedreiging voor het bedrijf.

65% eiwit

De ondernemer weet dat hij nooit aan de eis kan voldoen, hij kan maximaal 25 á 30% eiwit van eigen land halen zoals de beoogde opzet van regelgeving nu is. Hij heeft ook niet de doelstelling de 65% te gaan behalen. Hij ziet deze ontwikkeling meer als een voorstel of convenant is van LTO, waar hij al 5 jaar geen lid meer van is. Hij vindt het wel goed dat de LTO er zit voor de boeren, maar hij heeft geleerd dat hij de dingen die ze wel goed doen meer moeten waarderen en de focus minder moet liggen op de dingen die niet goed lukken. Hij denkt er wel over om in de toekomst weer terug te gaan omdat hij vindt dat hij niet kan meeliften op de goede dingen die de LTO bereikt zonder dat hij lid is. Jan is er van overtuigd dat 65% eiwit van eigen land geen beleid wordt in Nederland maar dat dit een eis van bijvoorbeeld melkverwerkers zoals FrieslandCampina wordt ter invulling van de klimaatmodule of meerwaarde melk. Hierdoor ziet hij dit ook niet als bedreiging voor continuïteit van het bedrijf.

Afzet

De ondernemer heeft een duidelijke mening over de afzet. Hij vindt dat het voor zijn bedrijf mooi is dat hij nog aan een bedrijf als Campina kan leveren terwijl hij geen weidegang doet. Hij ziet zijn onderneming vooral als bulkbedrijf, een producent voor de laagste kostprijs. Als dit vereist wordt vanuit de fabriek of via wetgeving wil hij hier wel voor een gedeelte aan voldoen om aan FrieslandCampina te kunnen blijven leveren. Voor hem zijn de vele afzetmogelijkheden niet weggelegd en hij streeft er ook niet naar hieraan te voldoen. Verder vindt hij dat de melkfabrieken de consument niet voor de gek moet proberen te houden met al de verschillende melkstromen; wat voor verschil zit er naast de marketingaspecten nu echt tussen? Hij ziet dit niet als een kans. Melkveehouders zullen wel beetje mee moeten bewegen en dat is uiteindelijk kostenverhogend.

Grond

Beschikbaarheid van grond

Hij verwacht dat er in de komende jaren voldoende aanbod van grond komt. Prijzen die melkveehouders kunnen betalen, zijn een ander verhaal. De boomteelt en akkerbouw kunnen meer betalen dan melkveehouders; hierdoor zal de grond die overblijft beschikbaar komen voor het telen van voer voor melkveehouders. Hij verwacht dat voer gemiddeld niet duur wordt. Hij hoorde uit de sector dat het moeilijker zou worden om aan voer te komen, maar hij ervaart juist dat dit makkelijker wordt. Er zijn immers minder koeien.

Ontwikkeling van sector richting grondgebondenheid

De ondernemer denkt dat de sector misschien beter af is met een grondgebonden sector, de kanttekening hierbij is dat de inpassing hiervan wel belangrijk is. Hij denkt dat dit waarschijnlijk beter voor de sector is dan de 65% eiwit eis.

Zonneparken

Moonen vindt dat ze alle daken eerst vol moeten leggen. Ook vindt hij windmolens een betere optie. Hij vindt dat de overheid de komst van zonneparken op landbouwgrond aan banden moet leggen. Ook ziet hij meer in het aanleggen van zonneparken op bijvoorbeeld natuurground of andere ongeschikte grond. Mocht dit niet voldoende zijn, doe dan landbouwgrond evenredig aan natuurground. Zijn mening is dat dit nog steeds niet wenselijk is en ziet liever dat de andere opties voor duurzame energie eerst gelicht worden. Vanuit zijn ondernemerschap is hij wel aan het bekijken wat zonneparken hem zouden kunnen opleveren. Bij verkoop wordt er dertien euro per vierkante meter geboden en bij verhuur wordt er 5500 tot 7000 euro betaald. Wel denkt hij dat hij de kans niet gaat nemen, gezien zijn maatschappelijke positie in de buurt denkt hij dat het niet wenselijk is dit te doen.

Rente

Mocht de rente gaan stijgen heeft dit veel impact op het bedrijf. Zeker nu het bedrijf nog een groeistap wilt zetten. De ondernemer verwacht dat de rente de komende vijf jaar niet gaat stijgen, omdat de economie hier en zeker in zuidelijk Europa een stijging niet kan dragen. Ondernemer geeft aan dat rente over vijf jaar een veel kleinere impact heeft op zijn onderneming.

Mestafzet

Ondernemer zet door zijn intensiviteit veel mest af, doet dit voornamelijk naar akkerbouwers. Door mest te brengen heeft hij de contacten om voer te kopen wat geteeld wordt voor hem door teeltwisseling. Door veel stoppende ondernemers en technische oplossingen verwacht hij dat de prijs in ieder geval niet gaat stijgen. Hoe de beschikbaarheid van voer of plaatsingsruimte van mest is verschilt per jaar maar gemiddeld moet dit geen probleem zijn.

Ligging bedrijf

De ondernemer vindt dat de ligging van zijn bedrijf zo goed als optimaal is. Hij zit ver genoeg van de stedelijke bebouwing; hij zit aan de goede kant van het dichtstbijzijnde Natura 2000-gebied en dichtbij de grote wegen om transport van mest en voer efficiënt te laten verlopen. Hier wordt ook veel gebruik van gemaakt.

De ondernemer vindt dat zijn locatie gezien bouwblok zeer goed ontwikkeld is. Hij heeft zijn locatie zo ontwikkeld dat hij nog veel meer koeien mag houden als hij dat zou willen. Dit heeft hij bereikt door een goed netwerk te ontwikkelen en hierdoor kansen te zien en grijpen.

Intensiteit

Het bedrijf is heel intensief. Ongeveer 100.000 kilogram melk per hectare. De ondernemer vindt dit een kracht omdat hij hierdoor flexibel is in de aankoop en productie van voer. Dit komt de efficiëntie van arbeid en de koeien ten goede. Zou liever nog intensiever worden. Als dat niet meer met melkkoeien is, dan ziet hij toekomst in het houden van andere dieren.

Status bedrijf

De ondernemer heeft zijn bedrijf in de jaren flink ontwikkeld. Sinds zijn overname in 1998 heeft hij het bedrijf ontwikkeld van 680.000 kg melk naar 4 miljoen liter melk. Elke vijf tot zeven jaar is er wel een grote groeistap gezet. Dit zorgt ervoor dat eigenlijk alleen het stuk waar het kleinere jongvee in een verouderde stal staat waar asbest op ligt en iets aan de roostervloer moet gebeuren. De rest van het bedrijf is nieuw tot zo goed als nieuw.

Opvolger

De kinderen zijn nog relatief jong. De oudste is 16 jaar is net klaar met het middelbaar onderwijs en gaat waarschijnlijk studeren. Hiernaast heeft hij nog twee kinderen die jonger zijn. Twee kinderen tonen veel interesse in het bedrijf en weten veel tot alles van de werkzaamheden en het bedrijf in het algemeen. De potentie is er.

De ondernemer geeft aan een mooi bedrijf weg te willen zetten wat goed geschikt is voor een overname. Wel is hierbij duidelijk dat hij de bedrijfsontwikkeling op dit moment vooral voor zichzelf doet, omdat de kinderen nog geen wensen hebben en nog niet in beeld zijn om het over te nemen.

Mogelijkheid tot nevenactiviteiten

De locatie verschaft zeker een mogelijkheid tot nevenactiviteiten. Voor zichzelf ziet ondernemer nevenactiviteiten als zorg of zelf melk verwerken niet zitten. Wel zou hij het leuk vinden om nog iets te doen met handel. Echter stelt hij dat hij liever meer doet waar hij goed is: het houden van melkvee. Hij kiest er dan ook liever voor om zijn overige tijd en middelen liever in meer melkvee te stoppen.

Eigen input

De ondernemer ziet zijn bedrijf als bulkbedrijf met een lage-kosten-strategie. Door slim te ondernemen en de kosten laag te houden, heeft zijn bedrijf gestaag maar flink ontwikkeld. Hij ziet een ontwikkeling dat LTO nu aan het lobbyen is om voor stoppende ondernemers uitstel te krijgen voor wetgevingen. En ziet dat dit voor de ondernemers die nu wel een vergunning aanvraag hebben gedaan, nadelig kan zijn. Ziet hierdoor samenwerkingen met akkerbouwers te doen om hun teeltplan sluitend te krijgen.

Welke beleids - of marktontwikkeling heeft het meeste invloed op de strategie?

Fosfaatwetgeving heeft op dit moment het meeste invloed op het bedrijf. Door deze regelgeving heeft het bedrijf de volgende stap in bedrijfsontwikkeling nog niet genomen. Hiernaast ziet de ondernemer kansen om zijn bedrijf te ontwikkelen door veel stoppende veehouders. Hierdoor komt meer ruimte op de mest- en voermarkt en ook fosfaatrechten ziet hij hierdoor zakken. Akkerbouwers en tuinbouwers zullen de meeste grond overnemen. Hierdoor ziet hij kansen in samenwerkingen met akkerbouwers om hun teeltplan en zijn eigen kringloop (voer/mest) te sluiten.

Naam:	Cyriel Hendriks
Strategie:	Groeier
Leeftijd:	30-45 jaar
Aantal melkkoeien:	250
Grond in eigendom:	51
Grond in pacht:	50
Productie per koe	11500
Medewerkers:	Vast (40 uur), vader, ZZP (8uur)
Vrouw:	Zorg (20 uur)
Melkfabriek:	Campina

Fosfaatwetgeving

Fosfaatwetgeving heeft veel invloed gehad op het bedrijf: in het reductiejaar moest het bedrijf vijftig melkkoeien opruimen om te voldoen. Om toch weer stappen te zetten om de stal vol te groeien, heeft hij hierna zeshonderd kilogram gekocht. Achteraf spijt gehad dat hij toen niet meer kocht doordat de prijs daarna steeg. In die tijd heeft hij ook heel weinig jongvee aangehouden, hier is hij in 2018 weer mee doorgeshaald. Hij heeft voor zichzelf een planning gemaakt hoeveel kilogram hij dit jaar en de komende jaren moet bijkopen om zijn stallen weer vol te groeien uit eigen opfok jongvee. Hij verwacht dat de prijzen de komende jaren wel gaan zakken. Doordat hij de stal al heeft staan, denkt de ondernemer dat de rechten als inkomsten uit melkproductie, afschrijving van de gebouwen en rechten meetelt, nu in verhouding goedkoper zijn dan te wachten op de lagere kilograprijs. Hij wil binnen een en een half jaar zijn stal weer vol hebben. Hij verwacht dat fosfaatrechten blijven of dat hier iets anders voor in de plaats komt.

Fosfaatwetgeving heeft een grote invloed op zijn bedrijf, hierdoor heeft het bedrijf vertraging opgelopen met het volgroeien. Hierdoor zijn ze in 2020 of 2021 pas op het gewenste niveau in plaats van in 2017. Ook moeten er hierdoor veel kosten gemaakt worden, die anders ergens anders in geïnvesteerd hadden kunnen worden.

Derogatie

Goed dat dit blijft, omdat Nederland een land is, waar het derogatiegewas gras goed groeit. Mocht dit verdwijnen, heeft dit wel invloed op het bedrijf doordat de afzet/verwerking dan waarschijnlijk duurder wordt. Ook vindt hij dat derogatie niet ten koste van alles gehandhaafd moet worden.

Verordening natuurbescherming

Verordening natuurbescherming gaat veel invloed hebben op het bedrijf. De regelgeving heeft direct invloed op de huisvesting van het jongvee. De stal van het jongvee is nodig voor het huisvesten van vee en voor mestopslag. Hij is nog aan het beraden wat hij wil, nu veel kosten maken aan een stal van 45 jaar oud, ziet hij niet zitten. Of hij een nieuwe jongveestal gaat bouwen of een andere oplossing vindt, weet hij nog niet.

Hij hoopt of denkt dat er uitstel gaat komen, hij acht het niet haalbaar dat alle bedrijven die dieren houden de vergunningen op tijd aangevraagd en vergund krijgen. Het is een collectief probleem, als de helft van de ondernemers het doen, is het al iets.

De verordening natuurbescherming is een bedreiging voor de onderneming; het zadelt de ondernemer op met kosten waarvoor wederom geen inkomsten terugkomen. Ook zorgt het ervoor dat stallen niet op het ideale (economisch en status gebouw) moment vervangen kunnen worden.

Ontwikkelingen andere beleidsmatige maatregelen

Hij ziet geen echte ontwikkelingen voor in de toekomst, misschien dat er nog gestuurd gaat worden op koolstofdioxide, doordat dit steeds vaker ter sprake komt in de politiek.

Asbest

Er is nog een kleine hoeveelheid asbest aanwezig op het bedrijf. Dit gaat niet veel invloed hebben.

65% eiwit van eigenland

De ondernemer geeft aan dit niet te gaan halen. Zelfs niet nu hij vijftig hectare grond pacht, voldoet hij niet. Hij vindt het een waardeloze regel. Wel ziet hij de inpassing hiervan enigszins luchtig; door grond op naam te hebben mag de grond ook verder van huis liggen dan de aangegeven twintig kilometer. Hij ziet het vooral als een maatregel die ondernemers dwingt om gras te voeren. Hij snapt dat het logisch kan zijn om dit in sommige gebieden te doen. Maar er moet aan heel veel dingen gedacht worden. Deze eis heeft invloed op de uitstoot van CO₂ en de beschikbaarheid van grond doordat de landbouw hierdoor meer nodig heeft naast de ontwikkelingen van natuur, industrie en woningen. Ook denkt hij dat deze eis er voor gaat zorgen dat de stikstofproductie omhoog gaat en de efficiëntie omlaag. Dan wordt dat weer het volgende probleem. Hiernaast schetst hij het probleem dat de concurrentie om grond groter wordt, mocht deze eis regelgeving van de overheid worden. Akkerbouwers, tuinbouwers en andere partijen hebben vaak hogere rendementen op grond waardoor melkveehouders slechte kansen hebben om mee te doen in de markt. Hij verwacht dat als deze eis doorgaat, dit afgedwongen gaat worden door uitbetaling/korting op de melkprijs. Dit is een grote bedreiging voor het bedrijf door het niet kunnen voldoen, ondernemer verwacht dat dit vooral economisch nadelig gaat zijn.

Grondgebondenheid / beschikbaarheid van grond

Hij vindt het logisch dat ze de melkveehouderij een grondgebonden sector willen houden. Langs de andere kant schetst hij zijn eigen kanttekening bij het begrip grondgebondenheid, zolang een koe zestig/zeventig procent ruwvoer eet - wat ze bijna allemaal doen - vindt hij dat hij grondgebonden is. Het voer wordt geteeld op grond en er wordt mest voor afgevoerd wat weer ergens geplaatst wordt. Of die grond dan in België, Friesland of hier om de hoek ligt. Grondgebondenheid vindt hij een relatief begrip; het ligt eraan hoe strak de regeltjes worden gemaakt. Hij ziet geen toekomst in samenwerkingen met akkerbouwers om te voldoen aan grondgebondenheid of de 65% eiwit-eis.

Zonneparken

Hij vindt dit niet goed, de daken moeten eerst maar eens vol gelegd worden. Hij vindt dat de overheid het moeilijker zou moeten maken om zonneparken op landbouwgrond te zetten. Voor de individuele ondernemer vindt hij het een kans, maar als meer ondernemers zijn die graag een zonnepark willen is dit heel erg slecht voor de sector.

Rente

Voor de aankoop van fosfaatrechten zal volgend jaar een gedeelte gefinancierd worden. Mocht de rente gaan stijgen is dat een bedreiging. Op dit moment geen bedreiging. Verwacht dat de rente op termijn wel gaat stijgen. Heeft financieringen gespreid vast liggen. Hij verwacht niet dat de rente op korte termijn gaat stijgen, omdat veel bedrijven dat niet kunnen trekken.

Mestafzet

Bedrijf moet mest afzetten, in de toekomst waarschijnlijk meer wanneer de pacht van de grond in Friesland mocht wegvallen. Zet nu af bij boomkwekerij en samenwerking met akkerbouwers. Ondernemer vind 14 á 15 euro acceptabel ; voor 17 euro vorig jaar afgezet. Verwacht dat door stoppende ondernemers meer ruimte komt op de markt. Ook door technische ontwikkelingen.

Afzet

Ondernemer zit in de districtsraad van FrieslandCampina Hierdoor is hij goed op de hoogte wat er speelt binnen de coöperatie. De ondernemer ziet dat alle melkverwerkers nieuwe melkstromen ontwikkelen. Hij vindt dit ook logisch. Als Campina het niet doet, dan doet iemand anders het en dan zijn ze hun marktaandeel kwijt. Hij geeft aan dat het gevaar is, dat deze hogere eisen voor meerwaardemelkstromen basiseisen gaan worden voor alle melkveehouders. Dit vindt hij niet

wenselijk en een lichte bedreiging. Hij vindt het wel goed dat de fabriek dit doet omdat hier wel rendement op wordt behaald die over alle leden wordt verdeeld. Hiernaast geeft hij aan dat maar 10% van de boeren kunnen voldoen aan het PlanetProof keurmerk, de rest zal een klein beetje dezelfde beweging moeten maken. Hij geeft aan te weten dat FrieslandCampina, om alle markten te kunnen bedienen, diversiteit wil in zijn leden. Dit vindt hij goed, maar het zou het wel vervelend zijn als ondernemers die lager scoren op bijv. kruidenrijk grasland en akkerranden hierdoor een lagere melkprijs krijgen.

Hij vindt de ontwikkelingen positief en noodzakelijk om de markt maximaal te bedienen, langs de andere kant kan het een bedreiging zijn als verschillende melkstromen, naar inspanning, onevenredig worden uitbetaald.

Ligging bedrijf

Hij ziet de ligging van zijn bedrijf voor Brabantse begrippen als heel goed. Er zitten weinig melkveehouders in de buurt. Hij ervaart geen druk van ontwikkeling van woningen of industrie. Natura 2000 gebied ligt er wel in de buurt maar dit heeft nagenoeg geen invloed op het bedrijf. Hij vindt dat zijn bedrijf in een gebied ligt waar een intensieve melkveehouderij past. Hij ziet dit als een sterk punt gezien bedrijfsontwikkeling.

Intensiteit

Intensiviteit ziet hij meer als noodzaak, als hij tien jaar geleden de stal niet gebouwd hadden maar grond had gekocht dan hadden ze nog honderd koeien gehad in een verouderde stal. Deze opzet past heel goed bij hem als ondernemer. Hij vindt dat dit een kracht is doordat de grotere productie hem in staat stelt grotere slagen te maken gezien investeringen in bijvoorbeeld stallen, bedrijfsovername of de aankoop van grond.

Status bedrijf

De ondernemer heeft in de afgelopen jaren flink stappen gezet om zijn bedrijf te ontwikkelen. Hij vindt de status van zijn bedrijf een kracht.

Opvolger

Ondernemer heeft kleine kinderen en is nog jong, is niet aan de orde.

Mogelijkheid tot nevenactiviteiten

Hij ziet wel toekomst in nevenactiviteiten, maar heeft geen idee wat hij dan zou moeten doen. Dit zou dan vooral iets voor ver in de toekomst, wanneer groeien met koeien misschien niet meer mogelijk is of niet gewenst. Ook stelt hij als voorwaarde dat de rentabiliteit van de neventak dan wel substantieel bij moet dragen aan de inkomsten van het bedrijf.

Eigen input ondernemer

Hij vindt de visie van de bank belangrijk in de ontwikkelingen van bedrijven in Nederland. Hij vindt dat de bank een gemengde boodschap uitdraagt naar melkveehouders. Langs de ene kant zeggen ze en willen ze voldoen aan de maatschappelijke eis en langs de andere kant zijn ze de financier van elk bedrijf wat goed draait. Bijvoorbeeld het willen van meer grondgebonden bedrijven en langs de andere kant vinden dat grond te duur is voor een melkveehouder.

Hij vindt de opeenstapeling van beleid al heel erg veel. Hiernaast vindt hij het heel opvallend dat naast al deze regelgeving van de overheid, uitgerekend de LTO met regelgeving komt om op nóg een ander gebied de melkveehouders te sturen.

Welke beleid of marktontwikkeling heeft het meeste invloed op de strategie?

De ondernemer geeft aan dat de strategie niet is gewijzigd onder de beleid- en marktomstandigheden. Hij wil zijn stal nog steeds volgroeien. Fosfaat heeft de meeste invloed

doordat het groot aandeel heeft in de uitgaven om op de gewenste bedrijfsgrote te komen. Hij vindt ook dat hij zijn strategie niet moet wijzigen door deze ontwikkelingen. In de toekomst gaat de verordening natuurbescherming een rol spelen die de ondernemer dwingt een keuze te maken gezien de huisvesting van zijn jongvee. Het belangrijkste vindt deze ondernemer goed blijven scoren op technische resultaten en op die manier te kunnen voldoen aan alle genoemde en toekomstige ontwikkelingen.

Naam:	Karel vd Wielen
Strategie:	Consolideren
Leeftijd:	45-60 jaar
Aantal melkkoeien:	110
Aantal jongvee:	50
Grond in eigendom:	20
Grond in pacht:	5
Productie per koe:	11.000
Medewerkers:	Geen
Vrouw:	Werkt thuis
Melkfabriek:	FrieslandCampina

Fosfaatwetgeving

Doordat het bedrijf tot aan de afschaffing van het melkquotum door is gegaan met het kopen van melkquotum, zaten ze op het gewenste aantal dieren. Het bedrijf is redelijk intensief, hierdoor zijn ze gekort op fosfaatrechten. Hiernaast heeft de fosfaatwetgeving invloed op het bedrijf. In 2018 hebben ze de beslissing gemaakt om over te schakelen op robots. Het bedrijf zat hoog gefinancierd en kreeg hier geen extra ruimte voor, omdat het bedrijf heel intensief waren en iets minder drukte in de stal was misschien wel beter. Ze hebben de beslissing gemaakt om fosfaatrechten te verkopen om de robots en verbouwing te financieren. Daarom zijn er in 2018 eenenvijftig koeien verkocht. Sinds november 2018 draaien ze met de robots. Als de rechten zakken en er is financiële ruimte willen ze misschien nog rechten voor een paar koeien bijkopen. Verwachten dat de rechten wel blijven.

Verordening natuurbescherming

In 2012 zijn er nieuwe roosters geplaatst in de nieuwe melkveestal. Ondernemer geeft aan dat dit veel invloed heeft op zijn portemonnee. De verordening natuurbescherming zorgt ervoor dat de huisvesting voor het jongvee en voor de droge koeien aangepast dient te worden. Ondernemer geeft aan hier zo goedkoop en eenvoudig mogelijk aan te pakken. Hij vindt het belachelijke wetgeving. Hij verwacht dat deze wetgeving blijft en denkt ook niet dat er uitzonderingen komen.

Ontwikkelingen andere beleidsmatige maatregelen

Hij zou niet verrast zijn als er nog wetgeving bij komt. Verder is zelf niet thuis in de wetgeving. Bijkomende productiebeperkende maatregelen zijn een bedreiging.

Asbest

Er is geen asbest aanwezig meer op het bedrijf.

65% eiwit van eigen land

Ze kunnen hier niet aan voldoen. Afgelopen jaar geprobeerd te voldoen, maar veertig a vijfenveertig procent is maximaal haalbaar. Ook zijn de pachtprizen te hoog om het halen van de eis rendabel te maken. Hij geeft aan op dit moment bij deze bedrijfsvoering in grasland zelfvoorzienend te zijn. Hij verwacht dat deze eis geen wetgeving wordt van de overheid. Wel ziet hij het gebeuren dat dit een echte eis wordt van FrieslandCampina.

Afzet

Het bedrijf kon bijna voldoen aan de PlanetProof, ze hebben geprobeerd te voldoen. Alleen aan de eis eiwit van eigen land kan het bedrijf niet voldoen. Hij vindt het goed dat de melkverwerkers door middel van verschillende zuivel lijnen de markt proberen te bedienen. Gestelde criteria hierbij zijn

soms te strak of onnodig. Ook ziet hij de ontwikkeling van PlanetProof bij andere sectoren terugkomen. Hij denkt ook dat PlanetProof de basis wordt, het nadeel hiervan is dat bedrijven die hier niet aan kunnen voldoen een stukje gekort gaan worden op de melkprijs. Hij vindt het vervelend dat ze op dit moment niet kunnen voldoen, maar wil niet graag zien dat zij de dupe worden van de ontwikkeling. Hij vindt de ontwikkeling zelf goed maar door de eiwit eis is dit wel een bedreiging.

Grond

Beschikbaarheid van grond/zonneparken

In de omgeving van het bedrijf komt genoeg grond beschikbaar. Er zijn verschillende stoppende ondernemers. Wel geeft hij aan dat de prijs voor deze grond vaak te hoog is. Ook geeft hij aan dat hij wel verwacht dat de pacht prijs gaat zakken. Dit komt door tuin- en akkerbouwers die minder voor de grond willen geven. Dit biedt in de toekomst kansen. Hij geeft aan dat koopgrond voor het bedrijf niet interessant is.

Er spelen weinig ontwikkelingen rondom zonneparken in het gebied. De ondernemer vindt de ontwikkeling jammer van de landbouwgrond. Er is nog genoeg plek vrij lang bijvoorbeeld de snelweg. Ook geeft hij aan dat het voor de ondernemer zelf een mooie kans kan zijn.

Ontwikkeling van sector richting grondgebondenheid

Hij vindt dat de sector niet verder grondgebonden moet worden. Als hij kijkt naar zijn eigen bedrijf vindt hij dat niet nodig. Als de mest geplaatst kan worden en er is genoeg voer beschikbaar vindt hij dat het voldoende is. Ook ziet hij veel ondernemers die hier hetzelfde over denken.

Rente

Het bedrijf heeft een hoge financiering, hierdoor heeft de rente een grote invloed op het bedrijf. Hij ziet de rentes de komende jaren niet hard stijgen. Ook ziet hij ontwikkelingen van particuliere beleggers die rendement willen halen op hun vermogen en dit willen of doen door grond voor melkveebedrijven te financieren. Hij ziet dit als een kans voor ondernemers.

Mestafzet

Hij geeft aan dat de prijzen voor afvoer van mest de afgelopen jaren zijn gezakt. Dit is een mooie ontwikkeling voor het bedrijf gezien de intensiteit. Verwacht dat dit de komende jaren gelijk blijft of verder zakt door stoppende ondernemers en meer verwerkingsmogelijkheden.

Ligging bedrijf

Ondernemer vindt dat het bedrijf op een mooie locatie ligt voor een melkveebedrijf. Er is geen druk van stedelijke bebouwing, genoeg kansen voor ontwikkeling en geen grote invloed van Natura 2000.

Intensiteit

De ondernemer had liever wat meer grond onder het bedrijf gehad. Vanuit vroeger zat er er ook meer grond bij het bedrijf. Door de opsplitsing van het bedrijf is er een derde deel naar zijn broer gegaan. Hij ziet de huidige intensiteit dubbel. Het geeft hem de vrijheid om voer te kopen, langs de andere kant kost het hem geld omdat hij niet kan voldoen aan de eiwit eis.

Status bedrijf

Het bedrijf is redelijk up to date, de enige reden dat ze nog niet klaar zijn voor de toekomst is de investering in emissiearme vloeren voor de verordening natuurbescherming.

Opvolger

Bedrijf heeft op dit moment geen beoogde opvolger. Ze hebben vier kinderen maar op dit moment heeft niemand interesse. Wel studeert een van zijn kinderen nog in een agrarische richting, mocht er nog iemand interesse krijgen, zou die het kunnen zijn. Hier gaan ze niet van uit. Ondernemers willen nog zeker tien jaar melken.

Mogelijkheden tot nevenactiviteiten

Hebben ze intensief bekeken. Doordat ze qua arbeid al ver vol zitten hebben ze ervoor gekozen dit niet te gaan doen. Als het op deze manier niet gaat dan gaan ze liever iets anders doen.

Eigen input kansen en bedreigingen

Hij ziet weinig bedreigingen naast de genoemde ontwikkelingen.

Strategie

Strategie is niet gewijzigd onder de huidige markt- en beleidsontwikkelingen. Ze zijn iets gekrompen in 2018 om de robots te financieren en goed te laten opstarten. Fosfaatwetgeving heeft invloed doordat de financiering van robots zonder fosfaatwetgeving waarschijnlijk niet was gelukt. Ook gaat de verordening natuurbescherming nog invloed hebben op het bedrijf.

Naam:	Theo Kouwenberg
Strategie:	Consolideren
Leeftijd:	45-60 jaar
Aantal melkkoeien:	105
Grond in eigendom:	30
Grond in pacht:	15 (vast) 15 (regulier)
Productie per koe:	9.500
Medewerkers:	Geen
Vrouw:	Verzorgingshuis
Melkfabriek:	FrieslandCampina

Fosfaatwetgeving

Hebben in 2012 een stuk aan de melkveestal gebouwd om honderdvijfentwintig koeien te gaan melken met twee melkrobots. Toen de quotering eraf ging had het bedrijf veel jongvee en ongeveer tachtig koeien. Door persoonlijke omstandigheden heeft het bedrijf een lange periode met vreemde arbeid gewerkt en hebben de geplande groeistappen niet op tijd vervolg gekregen. Hierdoor had het bedrijf in 2015 nog geen honderdvijfentwintig melkkoeien. Omdat het bedrijf grondgebonden was zijn ze niet gekort op fosfaatrechten. Op dit moment is het bedrijf nog aan het rechten, door persoonlijke omstandigheden heeft het bedrijf de gewenste groei niet doorgemaakt. De boekhouder verwacht dat het bedrijf binnen de groep valt die nog gecompenseerd gaat worden door de overheid. Hiernaast heeft het bedrijf nog varkensrechten die omgezet kunnen worden naar melkvee fosfaatrechten. Als dit niet via de overheid gebeurt gaat de ondernemer de opbrengst van de varkensrechten te investeren in melkveefosfaat. De ondernemer verwacht dat fosfaatwetgeving in de toekomst geen grote rol gaat spelen voor de sector. Door veel stoppende ondernemers wordt de prijs lager en komt er meer ruimte om te ondernemen. Afgelopen jaar heeft de ondernemer honderdvijftig kilogram bijgekocht om de totale veestapel te kunnen houden. De ondernemer ziet fosfaatwetgeving niet meer als grote bedreiging. Mocht het bedrijf nog in het gelijk worden gesteld en hierdoor fosfaatrechten uitgekeerd krijgen heeft het bedrijf een goede uitgangspositie voor de toekomst. Als ze dit niet krijgen is de ondernemer van plan misschien nog een klein aantal rechten bij te kopen om de stal beter te benutten.

Verordening natuurbescherming

Bedrijf heeft vorige week de omgevingsvergunning binnen gekregen. Het achterste gedeelte moet nog vergund worden, er is een andere emissiearme vloer gelegd dan dat er op vergunning stond. In het oudere gedeelte van de melkveestal en de stal waarin jongvee staat gehuisvest moet de roostervloer nog worden vervangen. De ondernemer heeft een bedrijfsbegroting laten maken om door te rekenen wat dit betekent. Ondernemer is al druk bezig geweest met de vergunning voor de rest van zijn bedrijf. Ondernemer vindt de verordening natuurbescherming een bedreiging omdat er voor jongvee geen roosters zijn die technisch goed werken. Hiernaast zorgt deze wetgeving voor weinig tot geen milieuwinst en jaagt ondernemers onnodig op kosten.

Ontwikkelingen andere beleidsmatige maatregelen

Hij geeft aan dat de productiebeperkende maatregel van FrieslandCampina geen rol gaat spelen de komende jaren. De markt voor zuivel groeit nog steeds en de ruimte die overblijft van de stoppers krijgen de huidige leden er ook nog bij als ruimte om te vullen. De ondernemer zou graag zien dat het fosfaatplafond niet meer sector gebonden is. Hij ziet geen extra productiebeperkend beleid ontstaan

vanuit de overheid. Mochten hier wel ontwikkelingen in komen gaat hij er van uit dat de belangenorganisaties zich nu harder maken om dit in goede banen te leiden. Minder bezig zijn met randzaken die andere organisaties ook goed kunnen maar echt bezig zijn met politiek en daar invloed uitoefenen. Hij vindt dat met name FrieslandCampina op moet letten welk beleid zij intern voeren gezien melkstromen. Ondernemer vreest ervoor dat de overheid dit als voorbeeld gaat nemen voor wetgeving. Bijkomende productiebeperkende maatregelen zijn een bedreiging.

Asbest

Er is nog asbest aanwezig op het bedrijf. Kosten hiervoor zijn samen met de verordening natuurbescherming berekend in een bedrijfsplan. Dit is geen grote bedreiging voor de onderneming. Ook ziet hij eventueel nog kansen in beperking van kosten door asbest te vervangen en zonnepanelen terug te leggen.

65% eiwit van eigen land

Het bedrijf voldoet aan deze eis. De ondernemer verwacht niet dat dit beleid wordt vanuit de overheid. Wel verwacht hij dat melkverwerkers dit mee gaan nemen in de berekening van het melkgeld. Omdat de ondernemer voldoet aan deze eis ziet hij dit niet als bedreiging.

Afzet

De onderneming kan niet meedoen aan PlanetProof. Op verschillende pijlers kan het bedrijf voldoen. De ondernemer vreest ervoor dat PlanetProof de basis wordt. Ook zegt de ondernemer dat als PlanetProof de basis wordt er weer nieuwe eisen komen voor andere melkstromen. Dit vindt de ondernemer een zorgelijke ontwikkeling omdat hij niet ziet hoe bedrijven hieraan moeten voldoen. Hij ziet hierbij twee mogelijkheden; bedrijven die niet kunnen voldoen aan meerwaarde melkstroom of voor de bulk produceren of ze zullen stoppen.

Grond

Beschikbaarheid van grond/zonneparken

De ondernemer geeft aan dat hij het heel jammer vindt dat de ontwikkeling van natuur veel grond uit de landbouw heeft genomen in de regio. Ook spelen er veel ontwikkelingen rondom zonneparken of duurzame energie in de regio. Hij ziet vooral stoppende ondernemers die het bedrijf niet krijgen verkocht die veel interesse hebben in zonneparken. Zelf ziet hij geen toekomst in zonneparken, wel ziet hij toekomst in windenergie. Windenergie drukt minder op de beschikbaarheid van grond, heeft veel minder druk op het netwerk door piekbelasting. Mocht dit op het pad komen van het bedrijf zou de ondernemer dit zien als mooi verlengstuk van het bedrijf.

Ontwikkeling van sector richting grondgebondenheid

Een honderd procent grondgebonden sector gaat volgens de ondernemer niet lukken. Wel vindt hij het goed als er een bepaalde minimum eis of bandbreedte aan zou zitten. Hij vindt de huidige norm van grondgebondenheid niet juist. Ook merkt hij dat toen hij grondgebonden was, hij teveel voer had voor zijn vee. Hij ziet toekomst in het toestaan van kunstmest uit verwerkte dierlijke mest. Als dit kan kunnen veel meer bedrijven grondgebonden worden doordat ze al de zelf geproduceerde mest op eigen grond kunnen afzetten. De ondernemer vindt het sector breed niet haalbaar maar er kunnen zeker stappen gezet worden om dit voor veel bedrijven wel haalbaar te maken.

Rente

Ondernemer geeft aan dat hij verwacht dat de relatie tussen melkprijs, rente en algemene economie

vaak een gelijke beweging laat zien. Hij verwacht niet dat de rente de komende jaren gaat stijgen. Rente heeft geen grote invloed op zijn bedrijf, mocht de rente gaan stijgen ziet hij dit wel als een bedreiging.

Mestafzet

De ondernemer verwacht dat er meer ruimte komt om mest af te zetten. Door veel stoppende ondernemers wordt de vraag naar rundveedrijfmest hoger. Hij heeft gemerkt dat de prijzen zijn gezakt naar zeven euro per ton. Op dit moment is het bedrijf niet meer grondgebonden.

Ligging bedrijf

Het bedrijf ligt in een gebied met veel natuur relatief dichtbij de stedelijke bebouwing. Natura 2000 heeft invloed op het bedrijf maar geeft tot op heden geen beperkingen in de bedrijfsontwikkeling. De ondernemer vindt dat zijn bedrijf een goede ligging heeft. Toen hij in 2012 zijn bedrijf ging ontwikkelen had hij verwacht dat de aanvraag van vergunningen lastig ging worden, toch was dit zo geregeld.

Intensiviteit

Hij vindt zijn intensiteit een kracht. Ondernemer heeft veel moeite gedaan om het bedrijf in verhouding te laten groeien. Ook vindt hij dat dit bij de bedrijfs groei zou moeten horen.

Status bedrijf

Hij vindt de status van het bedrijf een kleine kracht maar ook zeker geen zwakte. Doordat er stappen zijn gemaakt op het gebied van modernisering is het bedrijf toekomstbestendiger geworden. Er moeten nog wel vervolgstappen (roosters, asbest) worden gezet wil het bedrijf echt klaar voor de toekomst zijn.

Opvolger

Ondernemer geeft aan dat er in potentie een opvolger aanwezig is. Opvolger volgt op dit moment een agrarische opleiding. Ondernemer geeft aan dat hij het bedrijf graag klaar maakt voor opvolging, zo niet moet het bedrijf ook klaar zijn om zelf nog twintig jaar te kunnen boeren.

Eigen input kansen en bedreigingen

De ondernemer ziet bedreigingen in de regelzucht van de overheid.

Mogelijkheid tot nevenactiviteiten

De ondernemer ziet misschien toekomst in het melk verkopen direct aan de consument. Hiervoor hebben zij al vooronderzoek gedaan, het plaatsen van een melktap zou bij hen passen. Zij wilden hiervoor kiezen gezien het leverantiequotum van FC, nu deze referentie voorlopig niet wordt vol gemolken en de melk nog gewoon geleverd mag worden zien zij de rentabiliteit van de investering nog niet op het gewenste niveau. De ligging van het bedrijf leent zich optimaal voor veel nevenactiviteiten, ondernemer zelf ziet alleen toekomst in een melktap.

Eigen input

Vindt een goede verhouding/relatie met zijn stakeholders heel belangrijk.

Ook vindt hij dat bedreigingen waarover gepraat is vaak vooral een uitdaging, als de bedrijfsopzet goed en gezond is zijn alle eisen haalbaar.

Ook de vindt hij de eisen van de maatschappij vaak haaks staan op wat het consumentengedrag daadwerkelijk laat zien. Dit is een bedreiging want die jaagt ondernemers op kosten waarvoor de

consument uiteindelijk niet betaald. De ondernemer voelt veel druk op sociaal en maatschappelijk vlak.

Strategie

Strategie is niet gewijzigd onder de markt- en beleidsontwikkelingen. Fosfaatwetgeving heeft tot nu toe de grootste impact gehad op het bedrijf. Inpassing van de eisen voor de verordening natuurbescherming wordt technisch lastig.

Naam:	Spierings
Strategie:	Verbreder
Leeftijd:	30-45 jaar
Aantal melkkoeien:	80
Grond in eigendom:	50
Grond in pacht:	25
Natuurmonumenten:	225
Productie per koe:	+/- 9000
Medewerkers:	Geen
Vrouw:	Werkt in zuivelwereld
Melkfabriek:	FrieslandCampina
Neventak:	Winkel, kaasmakerij (2007), kinderopvang (in aanbouw)

Fosfaatwetgeving

Fosfaatwetgeving heeft geen invloed gehad op het bedrijf. Ze zijn niet gekort op rechten. Ze willen misschien nog wat meer melkkoeien gaan houden, hiervoor moeten nog wel rechten worden aangekocht als deze blijven. Hij verwacht niet dat de rechten er lang blijven. De ondernemer stelt dat de rechten in principe nu al waardeloos zijn, niemand wil ze meer kopen. De banken bepalen uiteindelijk de prijs. Zien dit niet als bedreiging omdat ze verwachten dat ze niet blijven.

Derogatie

Derogatie willen ze behouden, geven aan dat de grond de bemesting hard nodig heeft. Anders groeit er niks meer.

Verordening natuurbescherming

De verordening natuurbescherming gaat een grote impact hebben op het bedrijf. De stallen zijn allemaal ouder dan twintig jaar, dit houdt in dat deze allemaal aangepast moeten worden. De ondernemers zien dit niet als hele grote bedreiging maar wel als een grote kostenpost. Ze denken de oude stallen aan te gaan passen door te nieuw- of verbouwen.

Ontwikkelingen andere beleidsmatige maatregelen

Ze verwachten zeker dat er nog iets met CO2 gaat gebeuren. Het zit al verwerkt in de klimaatmodule van FrieslandCampina en in de kringloopwijzer. Of er uiteindelijk iets mee gedaan wordt door de melkverwerkers of via de overheid is nog niet uit te sluiten. In de toekomst gaat CO2 in de industrie een grote rol spelen. Hoe CO2 productie berekend wordt gaat het grote verschil maken. Hiernaast zien ze het verkrijgen van vergunningen als de grootste beperking. Zien dit niet als bedreiging, zijn bezig geweest met studenten om uit te rekenen hoe het bedrijf presteert.

Asbest

Er ligt geen asbest meer op de daken. Dit vormt geen bedreiging voor de onderneming.

65% eiwit van eigen land

Ondernemer verwacht dat dit geen wetgeving wordt, wel wordt dit door in ieder geval door FrieslandCampina opgepakt voor de binnenlandse markt. Bedrijf voldoet al aan deze regelgeving.

Afzet

Het bedrijf verwerkt ongeveer de helft van de geproduceerde melk tot volle gepasteuriseerde melk en kaas. Ook heeft het bedrijf een aparte brandrode veestapel voor vleesproductie voor het aanbod in de winkel. Deze worden geweid in een gebied van natuurmonumenten. Dit vlees wordt volledig

zelf afgezet, de kaas wordt op vijf procent na verkocht in de eigen winkel. Ze zien vooral toekomst in het korter maken van de keten, het direct naar de consument gaan. Kaas wordt geproduceerd gezien de hoeveelheid vraag uit eigen winkel. Ze zien vooral kansen in het rechtstreeks naar de klant gaan, het contact met mensen. Past ook bij hen als ondernemers. Plannen om alle kringlopen te sluiten, inclusief afzet van vlees van kalveren van het melkvee. Hebben hier subsidie gekregen om dit tot een goed einde te brengen

Het bedrijf doet niet mee aan PlanetProof. Wat ze heel jammer vinden is, dat het huismerk van Aldi en/of Lidl al met het PlanetProof logo in de schappen staat. Ze vinden het leuk dat er verschillende afzetlijnen zijn. Wel geven ze aan te verwachten dat al die nieuwe eisen de basis worden. Ook ziet ze dat A-Ware door hen schaal sneller kan schakelen.

Ze zien een verschil ontstaan tussen verwerkers, bedrijven die bijvoorbeeld melklijnen zoals PlanetProof verwerken en verwerkers die bulk van voornamelijk intensieve bedrijven gaan verwerken.

Grond

Beschikbaarheid van grond

Het bedrijf heeft zich onlangs kunnen verzekeren van genoeg gebruiksgrond dichtbij het bedrijf. In de regio komt weinig grond beschikbaar, als deze wel beschikbaar komt, vindt de ondernemer de grond eigenlijk altijd te duur. Ondernemer geeft aan huurprijzen van duizend tot vijftienhonderd euro en koop prijzen van tachtigduizend per hectare voor zware kleigrond veel te hoog.

Zonneparken

Ontwikkeling van zonneparken speelt heel erg in de gemeente. Er is voor honderden hectares zonnepark aangevraagd. Vinden ze een heel slechte ontwikkeling, hangt aan elkaar van subsidies. Ze vinden dat ze eerst moeten beginnen met de subsidies voor zonneparken op landbouwgrond eraf halen. Ook hebben ze twijfels bij de afvoer van versleten zonnepanelen, wordt dit het nieuwe asbest? Ze hebben onlangs gehoord dat er bij verbranding van panelen op dezelfde manier gehandeld wordt als met neerslag van fijn stof bij asbest.

Ontwikkeling van sector richting grondgebondenheid

Het bedrijf is grondgebonden, ze kunnen alle mest zelf plaatsen. Voor het bedrijf betekent dit dat dit geen bedreiging kan vormen. Ze weten te vertellen dat FrieslandCampina heeft aangegeven naar grondgebonden landbouw te willen.

Ondernemers zien deze ontwikkeling als heel positief. Liever zien ze een grondgebonden melkveehouderij opkomen en fosfaatrechten en andere regelgevingen wegvallen.

De ondernemer geeft aan: 'Als melkveehouder doe je een ding, en dat is een grondstof als met name gras omzetten naar zuivel en vlees en dat op zo'n goedkoop mogelijke manier'.

Rente

Ze verwachten niet dat rente de komende jaren gaat stijgen. Gezien de bouw van een stal kan dit een bedreiging worden, ondernemers verwachten dit niet.

Mestafzet

Is in het verleden een probleem geweest, sinds de pacht van dertig hectare grond zijn ze volledig grondgebonden. Hierdoor hoeven ze niks meer af te zetten.

Ligging bedrijf

Ondernemer vindt de ligging van zijn bedrijf super. Gelegen aan de rand van het dorp is het uitermate geschikt voor de nevenactiviteiten die ze graag doen. Hiernaast ligt het gezien de agrarische werkzaamheden wel ver genoeg weg om geen geur en geluidsoverlast te veroorzaken aan het dorp. Wel zit er een natura 2000 gebied in de buurt, ze geven aan hele uitgebreide milieuvergunning te hebben. Dit heeft geen effect op het bedrijf.

Intensiviteit

Ze vinden de grondgebondenheid een hele grote kracht.

Status bedrijf

Het bedrijf is bij de tijd. Wanneer de nieuwe winkel in combinatie met de kinderopvang is opgestart en de vloeren in verband met de verordening natuurbescherming zijn vervangen, is het bedrijf helemaal klaar voor de toekomst.

Opvolger

Ondernemers hebben nog kleine kinderen, is nog niet aan de orde.

Mogelijkheden tot nevenactiviteiten

De ondernemers zien volop mogelijkheden in nevenactiviteiten. Naast de winkel en de kaasmakerij zijn ze ook bezig met de opzet van een agrarisch kinderdagverblijf.

Eigen input kansen en bedreigingen

Ontwikkelingen van subsidie mogelijkheden zien ze verschuiven van precisielandbouw naar het ontwikkelen van meerwaardecreatie, ze geeft aan dat dit helemaal binnen de visie van de provincie past (BrabantQuality). Hiernaast zien ze de maatschappelijke mening ook als bedreiging voor de sector. Voor de ondernemers zelf en hoe bedrijven zoals bijvoorbeeld een bank met die maatschappelijke druk omgaat tegenover ondernemers.

Als resultaat van ontwikkelingen in beleid verwachten ze dat ondernemers die wel voldoen aan de eisen van de maatschappij gaan stoppen met de onderneming omdat ze niet kunnen voldoen aan de eisen van de overheid of provincie. Als gevolg van regelgevingen wordt vaak het tegenovergestelde bereikt dan maatschappelijk de wens is.

Ook ziet hij arbeid als een probleem.

De maatschappelijke mening/discussie zien zij als de grootste belangrijkste bedreiging voor de sector. Ondernemers moeten burgers uitnodigen op het bedrijf en laten zien wat ze doen. Uiteindelijk is het 'ons' probleem, het probleem van de veehouders, niet die van de burgers.

Ook verwachten ze dat er nog meer wetgeving bijkomt, puur door de publieke opinie. Supermarkten willen niet meer dan goedkoop inkopen en zo duur mogelijk verkopen, voor de buitenwereld schetsen ze een mooi plaatje maar dit staat los van de wetgeving. Wel zorgen de supermarkten ervoor dat bijvoorbeeld PlanetProof geen meerwaarde op gaat leveren voor melkveehouders.

Strategie

De strategie van de onderneming is op het gebied van verbreding niet gewijzigd. Ze willen graag nog meer verbreden en verdiepen en zullen hier in de toekomst zeker stappen in zetten. Hiernaast willen ze nog meer rendement uit de koeien en het voer gaan halen, door verplichte bouwkosten in verordening natuurbescherming komen er waarschijnlijk nog ongeveer vijftientig koeien bij in de toekomst. De strategie voor het melkvee is wel gewijzigd, door verplichte investeringen in stallen ziet het bedrijf kansen om te groeien in het aantal melkkoeien.

Naam:	Pruissers
Strategie:	Verbreder
Leeftijd:	45-60 jaar
Aantal melkkoeien:	80
Grond in eigendom:	19
Grond in pacht:	12
Productie per koe:	8.000
Medewerkers:	Geen
Vrouw:	Zorg
Melkfabriek:	Vreugdenhil
Verdeling:	70 uur melkkoeien, 25 uur per week zorg, schapen

Fosfaatwetgeving

Heeft best veel invloed gehad op het bedrijf. In 2014 was de nieuwe stal klaar met de bedoeling door te groeien naar honderdtwintig melkkoeien. In 2015 hadden ze negentig melkkoeien. Op dit moment waren ze niet grondgebonden, hierdoor zijn ze gekort op rechten. Hiernaast hebben ze in januari nog rechten verkocht om een tegenvaller te compenseren. Doordat ze de stal niet vol hebben en kregen en hoog gefinancierd zitten hebben ze in januari fosfaatrechten verkocht. Fosfaatrechten hebben er dus voor gezorgd dat de bedrijfsontwikkeling werd stopgezet en de stal niet rendabel gemaakt kan worden. Ondernemers geven aan dat ze achteraf gezien de stal beter niet hadden kunnen bouwen. Gezien de toekomst verwachten ze dat er rechten uit de markt genomen blijven worden. Ze hebben geen verwachtingen bij prijsontwikkelingen etc.

Derogatie

Het bedrijf doet aan derogatie. Ze verwachten dit de komende jaren nog steeds te blijven doen om minder mest af te hoeven zetten en meer te mogen brengen op eigen land.

Verordening natuurbescherming

De nieuwste stal is uitgerust met een emissiearme vloer en is klaar voor de toekomst. Ondernemers geven aan heel ontevreden te zijn over de vloer en over de regelgeving die dit veroorzaakt. Ze geven aan investeringen hierin zoveel mogelijk uit of af te stellen. Doordat de stal gebouwd in 2014 wel geschikt is om vee in te houden wordt verwacht dat hier al het vee in gehuisvest kan worden. De verordening natuurbescherming is een grote bedreiging voor het bedrijf. Misschien dat het door de bouw van de nieuwe stal in 2014 toch nog mogelijk is om weinig te hoeven investeren om te voldoen. Dit moet nog uitgezocht worden.

Ontwikkelingen andere beleidsmatige maatregelen

Wie zal het zeggen? Ze verwachten wel dat er nog meer regelgeving komt, wel zijn ze de stapeling aan regelgevingen beu. Dit wordt uitbesteed.

Asbest

Er is nog veel asbest aanwezig op het bedrijf. Ze hebben afgesproken ook dit zo lang mogelijk uit te stellen om te bekijken of ze de investering kunnen en willen opbrengen. In de toekomst wordt nog bekeken of sanering in combinatie met zonnepanelen gedaan kan worden om zo de kosten te drukken.

65% eiwit van eigen land

Ondernemers hebben nog niet bekeken hoe ze hier op scoren. Verwachten niet dat dit wetgeving wordt van de overheid en hopen dat dit geen eis wordt van Vreugdenhil.

Afzet

Ondernemer vindt de ontwikkeling van de verschillende zuivel lijnen niet nodig. Ze verwachten dat er wel meerdere zuivel lijnen bij komen. Ze vinden de ontwikkelingen dat andere melk beter is dan de gangbare melk die geproduceerd wordt een lichte bedreiging. Hierdoor komen er misschien nog meer eisen voor de onderneming.

Grond

Beschikbaarheid van grond/zonneparken

Er is genoeg grond beschikbaar in de omgeving. Grond wordt verkocht voor ongeveer zes euro per vierkante meter. Het bedrijf is gelegen in een echt melkveehouderij gebied, dit biedt voldoende kansen ter ontwikkeling. Er is weinig tot geen druk van andere sectoren zoals akker- of tuinbouw en ook stedelijke bebouwing speelt geen belangrijke rol.

Ondernemers geven aan niet blij te zijn met de ontwikkelingen van zonneparken, bij de buurman is er ook over gesproken maar dit is niet doorgegaan uiteindelijk. Ook zouden ze dit zelf niet willen, hier is de landbouwgrond niet voor bedoeld.

Ontwikkeling van sector richting grondgebondenheid

Hebben hier geen mening over.

Rente

Heeft een grote invloed op het bedrijf. Het bedrijf heeft een hoge financiering, mocht de rente gaan stijgen heeft dit gevolgen voor de onderneming. Ze zijn bang dat de rente gaat stijgen, desondanks gebeurt dit al een aantal jaren niet. Verder hebben ze geen verwachtingen hoe dit zich gaat ontwikkelen.

Mestafzet

Het bedrijf moet mest afzetten. Het bedrijf doet dit middels boer boer transport en via reguliere afvoer. Ze verwachten dat de kosten voor mestafzet niet minder worden door extra eisen.

Ligging bedrijf

Het bedrijf is gelegen in een gebied met veel melkveehouderij met weinig druk van andere sectoren. Er is weinig druk van stedelijke bebouwing of andere sectoren, wel ligt er een natura 2000 gebied in de buurt waar rekening mee gehouden moet worden bij aanvraag van nieuwe vergunningen. De ligging biedt zeker ruimte om het bedrijf te ontwikkelen, zowel voor de zorg als voor het melkvee.

Intensiviteit

Het bedrijf heeft tweeëndertig hectare op naam en huurt nog tien hectare mondeling bij. Hierdoor is het bedrijf gemiddeld te noemen. Ondernemer hadden liever extra grond in eigendom gehad bij het bedrijf gezien de zekerheid, voertelt in eigen beheer en minder mestafzet. De intensiteit is geen zwakte van het bedrijf, ook zien de ondernemers dit niet als sterkt punt. De ondernemers geven wel aan dat het beter is als het bedrijf wat extensiever was.

Status bedrijf

Doordat er nog veel asbest aanwezig is, er geïnvesteerd moet worden in emissiearme stalsystemen en andere aanwezige bedrijfsgebouwen niet up to date zijn is de status van het bedrijf geen sterkte.

Opvolger

Een mogelijke opvolger is er. Ze hebben zeven kinderen, de kinderen die oud genoeg zijn hebben geen interesse om het over te nemen. Wel is er een dochter die nu gaat beginnen aan een MBO opleiding melkveehouderij. Mogelijk wil zij over een aantal jaren het bedrijf overnemen.

Mogelijkheden tot nevenactiviteiten

Naast de melkveehouderij hebben ze schapen en een dagbesteding van ouderen en dementerende mensen. Hebben deze keuze in 2017 gemaakt na beëindiging van een kleine vleeskalverenhouderij. Ze zijn sinds de opstart van de zorg tak best wat gegroeid en hebben ze ook goede resultaten gehaald. Ze zien kansen in het uitbreiden van de zorg tak, hiervoor willen ze een andere ruimte inrichten op het bedrijf om dit nog iets verder uit te breiden. Wel schetst ze hier de kanttekening bij dat het klantenbestand bestaat uit een kwetsbare groep (ouderen). Doordat klantwerving in eigen beheer gebeurt is er geen garantie dat het aantal klanten en hierdoor het inkomen uit de tak gelijk blijft. Ze zien kansen om de neventak nog verder te ontwikkelen.

Eigen input

Door persoonlijke omstandigheden is de ontwikkeling van het bedrijf niet zo verlopen als gewenst. Ook wordt aangegeven de ontwikkelingen van beleid niet goed bij te kunnen houden.

Strategie

De strategie is sinds 2015 gewijzigd van het vol groeien van de nieuwe stal naar het behouden van de huidige veestapel na de krimp van dit jaar. Ze zijn gestopt met het houden van vleeskalveren en zijn ter vervanging een zorgtak gestart. Invoering van fosfaatrechten heeft hier in het verleden het grootste aandeel in gehad. De invloed van andere beleidsmatige en marktontwikkelingen gaan nog blijken in de toekomst. Voor nu zien ze toekomst in het consolideren van de melkveehouderij en het uitbreiden van de zorg.

Naam:	Cor Honcoop
Strategie:	Stopper
Leeftijd:	45-60 jaar
Aantal melkkoeien:	90
Grond in eigendom:	50
Grond in pacht:	0
Productie per koe:	>10.000
Medewerkers:	Geen
Vrouw:	Werkt
Melkfabriek:	Deltamelk

Fosfaatwetgeving

Sinds 2011/2012 is de ondernemer bezig geweest met verkrijgen van een NB vergunning. Toen is ammoniak beloofd ter ontwikkeling van zijn bedrijf. In 2013 heeft hij de NB vergunning verkregen. In het begin van 2014 is deze weer ingetrokken, dit doordat er een fout is gemaakt bij de overheid. Hij geeft aan dat het Europees Hof hierop gecorrigeerd heeft en dat zijn vergunning daardoor is ingetrokken. In deze tijd konden ammoniakrechten nog wel verhandeld worden maar doordat er geen rechten uit de directe omgeving beschikbaar waren was het niet interessant dit te doen. Tijdens de peildatum op 1 Juli 2015 waren ze nog steeds bezig met de sinds 2011 spelende aanvraag. Hierdoor hadden ze de groei die ze toen voorogen hadden nog steeds niet verwezenlijkt. Ook waren ze toen nog niet grondgebonden en zijn wel gekort.

Hij geeft aan dat de begroting die hij maakte vooraf een stuk aan de stal werd gebouwd niet behaald kon worden door de slepende aanvraag van NB-vergunning en hierna door de beperking in fosfaatrechten. Doordat ze wel altijd grondgebonden zijn geweest is het bedrijf niet gekort op fosfaatrechten. De ondernemer ziet fosfaatrechten niet meer als een bedreiging voor zijn bedrijf, hij is niet van plan om nog te gaan kopen en zingt het wel uit.

Verder verwacht hij niet dat fosfaatrechten de komende jaren gaan verdwijnen, het is voor de overheid een heel makkelijk instrument om te kunnen sturen op de hoeveelheid melkvee in Nederland. Ook verwacht hij dat de prijzen van fosfaat niet lager gaat zakken dan honderd euro per kilogram. Doordat veel stallen niet helemaal vol staan en ondernemers deze toch vol willen hebben.

Derogatie

Het bedrijf ligt in een gebied met veel klei en is uitermate geschikt voor het telen van gras. Ondernemer doet aan derogatie.

Verordening natuurbescherming

Toen hij de stal heeft verbouwd in 2011 zijn er in dat gedeelte emissiearme roosters gelegd. Dit betekent dat het oudere gedeelte van de stal nog vervangen moet worden. Volgens zijn vergunning mag hij 150 koeien houden en 70 stuks jongvee houden. Hij gaat nog wel een nieuwe aanvraag voor emissiearme roosters voor het oude gedeelte van de melkveestal. Mede door de eisen van de verordening natuurbescherming ziet de ondernemer er weinig in jongvee aan te houden. Ook vindt hij het heel raar dat jongvee gehouden moet worden op roosters die alleen getest zijn voor melkvee, hij zegt ze hebben geen idee wat ze aan het doen zijn. Voor veel stalsystemen zijn er nog geen oplossingen.

Ontwikkelingen andere beleidsmatige maatregelen

Hij verwacht wel dat er vanuit melkfabrieken of overheid meer gestuurd gaat worden op CO2. De melkfabriek maakt wel stappen om CO2 neutraal te worden en stimuleert hun leden ook. Hij denkt dat dit ongeveer hetzelfde gaat werken als bijvoorbeeld een gedeelte van de klimaatmodule bij FrieslandCampina. Ook ziet hij hierbij dat de totale sector hier in mee zal moeten doordat afnemers en consumenten die gaan eisen. Hij vindt het niet raar dat als er naast de huidige rechten vanuit de overheid nog meer regelzucht komt om de veehouderij in te perken.

Asbest

Op een klein gedeelte van de stallen ligt nog asbest. De ondernemer ziet dit niet als grote bedreiging, hij kan de kosten goed opbrengen en ziet dit als neembare horde.

65% eiwit van eigen land

Het bedrijf zit op of boven de zeventig procent eiwit van eigen land. Mocht dit regelgeving worden geeft dit voor het bedrijf geen problemen.

Afzet

Hij ziet dat als LTO of FrieslandCampina begint met een ontwikkeling als bijvoorbeeld 65% eiwit denkt de ondernemer dat dit snel wordt opgepikt door andere melkverwerkers. De ondernemer is er bang voor dat alle melkfabrieken dezelfde hogere eisen en regels als basis gaan zien. Ook denkt hij dat als er heel veel verschillende melkstromen gaan komen de regelzucht nog hoger word en de extra inspanningen wederom niet worden uitbetaald. Als voorbeeld stelt hij dat fabrieken elkaar volgen om steeds dat topsegment te kunnen bedienen. Als gevolg dat dit weer de basis wordt. Als voorbeeld stelt hij hierbij de VLOG melk, A-ware begon hiermee, en FrieslandCampina en Deltamelk volgen het voorbeeld om te kunnen voldoen aan de vraag die hierdoor ontstaat.

Wel verwacht hij dat er een bulklijn blijft, hierin vallen de ondernemers die niet kunnen of willen voldoen aan de nieuwe hogere eisen.

Hij is zeer tevreden met zijn eigen melkfabriek, ook geeft hij aan een hogere basisprijs te ontvangen dan leden van Campina doordat ongeveer een derde tot de helft van de melk die verwerkt wordt door Deltamelk ledenmelk is. Het rendement dat op extern gekochte melk wordt behaald wordt verdeeld over de leden. Ook geeft dit voor leden van Deltamelk de mogelijkheid om te groeien. Voordien leverde hij aan een Belgische melkfabriek, ze zijn hier met een groepje weggegaan omdat de melkprijs een periode veel te laag was.

Hij ziet ontwikkelingen dat winkeliers 'minder goede' melk zoals bijvoorbeeld melk van bedrijven die niet weiden niet meer willen hebben. Ook denkt hij dat doordat Nederland exporterend land is dat de winkeliers een ruime keuze in aanbieders hebben en daardoor de producent dwingen een bepaalde richting uit te gaan.

Grond

Beschikbaarheid van grond/zonneparken

In de omgeving komt veel grond beschikbaar voor pacht of koop door stoppende ondernemers.

Hij geeft aan dat er in zijn directe omgeving nog geen ontwikkelingen zijn voor daadwerkelijke plaatsing van zonneparken. Wel is er bij hem al een projectontwikkelaar geweest om te kijken of hij geïnteresseerd is om zonnepark aan te leggen. Hij denkt dat de gemeente hier geen medewerking

aan wilt geven. Ook geeft hij aan dat hij dit zelf heeft afgekapt, hij wilt graag in het dorp wonen na beëindiging van het bedrijf. Hij verwacht dat mocht hij dit doen de mensen uit de omgeving hem schuin aankijken, ook vind hij dit zelf niet wenselijk. Hij maakt hier de kanttekening bij dat als hij wel medewerking zou verlenen aan een zonnepark hij het alleen zou willen verkopen om hier nadien niks mee vandoen te hebben. Ook vindt hij dat dit voor de sector een slechte ontwikkeling is omdat hij vindt dat er al genoeg grond uit de markt wordt genomen voor ontwikkeling van natuur, aanleg snelwegen, industrie en stedelijke bebouwing.

Ontwikkeling van sector richting grondgebondenheid

Vaak krijgt de overheid de schuld van het ontstaan van problemen op bedrijven door fosfaatrechten. De ondernemer denkt dat dit ook vooral door de sector komt, zij hebben geprobeerd de sector te laten groeien zonder echte wetgeving en met behulp van bijvoorbeeld de kringloopwijzer. Hij denkt dat de sector heeft gedacht dat het probleem zichzelf wel op zou lossen door beperkingen in plaatsingsruimte, verwerkingsplicht en de kringloopwijzer. De ondernemer denkt dat het beleid van 2015 beter toen al meer richting grondgebondenheid had kunnen gaan. Hij trekt ook in twijfel of het nu goed is geweest om de melkquotering hebben afgeschaft. Tijdens de afschaffing van het melkquotum is er volgens hem ook niet gesproken over een fosfaat- en stikstofplafond. Hij vindt dat de sector duidelijker had moeten zijn naar de leden/klanten bovenstaande afspraken met de Europese unie.

Rente

Rente heeft zo goed als geen invloed meer op de bedrijfsvoering. De ondernemer ziet de rente de komende tijd niet stijgen, als de rente wel gaat stijgen denkt hij dat de economie dat niet trekt. Daarom houdt hij zijn rente waarschijnlijk de komende jaren variabel.

Mestafzet

Ondernemer hoeft geen mest af te zetten en kan ook geen mest aanvoeren. Heeft geen invloed op het bedrijf.

Ligging bedrijf

Ontwikkelmogelijkheden liggen er in principe volop. Voordat de stal vol is moeten al wat stappen gemaakt worden maar het bedrijf is ver gelegen van de stedelijke bebouwing. Is niet gelegen in de buurt van Natura 2000 gebieden en de verkaveling van bijbehorende grond kan niet beter.

Hij geeft aan dat er in de omgeving van het bedrijf genoeg grond beschikbaar komt, veel stoppende bedrijven in de directe omgeving. Ook de grondprijs is aan de lage kant, de ondernemer geeft aan dat het ongeveer zes euro per vierkante meter betaald word. Ook de kwaliteit van grond is goed geschikt voor een melkveehouderij. De kleigrond leent zich goed voor de teelt van gras maar ook maïs kan er geteeld worden.

Doordat het bedrijf in een echt melkvee gebied ligt en in een omgeving ligt met veel grasland doen weidevogels het goed. Het bedrijf doet met elf hectare mee met het weidevogelbeheer met uitgesteld maaien. Het geld dat hij hiermee verdient zet hij in om maïs te kopen. Doordat hij pas laat mag maaien oogst hij ook direct zijn eigen structuurbron.

Intensiviteit

Op het moment van invoering van fosfaatsysteem was het bedrijf niet grondgebonden, nu zijn ze dat

wel. Ongeveer twee a twee en halve koe per hectare. Hij vindt dit zelf een gemiste kans, de afgeroomde fosfaatrechten had het bedrijf goed kunnen gebruiken om wat meer omzet te draaien de laatste jaren. Ondernemer denkt dat het naar dit soort bedrijven toe moet in de toekomst. Ondernemer had liever gezien dat derogatie was afgeschaft en ten koste van de fosfaatrechten. Ondernemer vindt dit een echte kracht van het bedrijf. Geen mestafzet en genoeg voer uit eigen beheer.

Status bedrijf

Hij houdt het bedrijf up to date om het aantrekkelijk te maken voor iemand die graag boer wilt worden of ondernemers die hun bedrijf verplaatsen.

Opvolger

Het bedrijf heeft geen opvolger. Als het bedrijf dit wel had gehad waren er andere stappen gezet om het bedrijf te ontwikkelen.

Mogelijkheden tot nevenactiviteiten

Hij ziet voor zichzelf geen mogelijkheid tot nevenactiviteiten.

Eigen input kansen en bedreigingen

De ontwikkelingen rondom de acties van dierenactivisten op bedrijven vindt hij niet om te hebben. Hij vindt dat zij beter bij de supermarkten kunnen gaan protesteren omdat zij dan meer bereiken. Hij vindt dat een grote bedreiging is doordat zij liefst alle veehouderij uit Nederland willen bannen en zonder veehouderij groeit er ook niks meer. Ook noemt hij de media als belangrijke informatiebron voor de gewone burger.

Ook vindt hij dat de regelgeving ervoor zorgt dat de (kleinere) gezinsbedrijven niet voortgezet worden en dus de grotere bedrijven over blijven. Dit staat haaks op wat de overheid uitdraagt te willen.

Eigen input

De ondernemer heeft gezien in de geschiedenis dat bedrijven die geen quota kopen of niet investeren in de ontwikkeling van het bedrijf er na verloop van tijd niet meer zijn. Hij kiest ervoor zijn bedrijf wel bij de tijd te houden maar niet meer te investeren in fosfaatrechten omdat hij dan ook tien procent 'lucht' koopt mocht hij het bedrijf weer gaan verkopen.

De ondernemer is een stopper en ziet naast een fiscale regeling voor bijvoorbeeld overname van fosfaatrechten geen toekomst in een samenwerking of maatschap omdat je gezien de prijsafspraken die gemaakt worden binnen de samenwerking altijd een grote verliezer en winnaar hebt.

Doordat het bedrijf bij de tijd is, in een goed gebied ligt, een goede verkaveling heeft en grondgebonden is de verwachting dat een verplaatsende ondernemer toekomst ziet in het overnemen van zijn (gezins)bedrijf.

Door de ontwikkelingen met roosters, asbest en fosfaatrechten nu is het 5 jaar eerder dat ze de beslissing hebben genomen. Door alles bij elkaar geen zin meer om alles bij te houden. Hij verwacht over 5 jaar geen ondernemer meer te zijn. Hij heeft geen zin meer om zich de komende jaren nog te moeten frustreren over de regels.

Welke beleid of marktontwikkeling heeft het meeste invloed op de strategie?

De combinatie van verschillende wetgevingen zorgen ervoor dat de ondernemer ervoor kiest om eerder te stoppen. De investeringen in fosfaatrechten zijn het niet waard doordat er bij overname tien procent wordt afgeroomd. De verordening natuurbescherming heeft vooral invloed op de opfok van jongvee en op de portemonnee van de ondernemer.

Naam:	Frank van Casteren
Strategie:	Stopper
Leeftijd:	45-60 jaar
Aantal melkkoeien:	50
Grond in eigendom:	30
Grond in pacht:	0
Productie per koe:	7.000
Medewerkers:	Geen
Vrouw:	Administratief werk
Melkfabriek:	FrieslandCampina

Fosfaatwetgeving

Fosfaatwetgeving heeft weinig invloed gehad op zijn bedrijf. In 2015 had hij vijftig koeien en weinig jongvee. Nu iets meer jongvee, dit compenseert hij intern. Hij geeft aan niet gekort te zijn. De ondernemer verwacht dat de fosfaatrecht lang gaan blijven, hierbij trekt hij de vergelijking met de varkenshouderij. Deze zouden ook tijdelijk zijn maar zijn er ondertussen al dertig jaar. Ook verwacht hij dat deze er nooit meer afgaan, de overheid wilt toch kunnen blijven sturen op dieren aantallen.

Derogatie

Hij vindt de relatie tussen fosfaatwetgeving en derogatie maar een apart verhaal. Brussel vindt het prima zolang wij de vijftig milligram nitraat in het grondwater halen. Hij ziet in de omgeving dat er bedrijven zijn die vastlopen op fosfaat, hierdoor is het soms interessanter om niet meer mee te doen aan de derogatie. Mocht de derogatie eraf gaan denkt hij dat er heel veel grasland wordt omgeploegd.

Verordening natuurbescherming

Hij zegt zo lang mogelijk te wachten met het zetten van stappen om aan de regelgeving te voldoen. Langs de andere kant ziet hij mogelijkheden om intern te reduceren. Hij zegt dat er een regel in de wetgeving staat waardoor het stalsysteem niet hoeft aangepast te worden mits er op een andere manier wordt gereduceerd. De andere keuze zou dan zijn veertig procent dieren minder. Hij verwacht dat de wetgeving nu heel strak is, maar dat de uiteindelijke invulling minder zwaar gaat zijn.

Deze regelgeving heeft een grote impact op het bedrijf omdat deze er moet de investering te groot worden de ondernemer ervoor kiest om te stoppen. Mocht de veertig procent reductie zoals aangegeven door de ondernemer toegestaan worden, is de regelgeving nog steeds van grote invloed.

Ontwikkelingen andere beleidsmatige maatregelen

Hij ziet geen ontwikkelingen met betrekking tot stikstofrechten, mocht het plafond overschreden worden kan de overheid fosfaatrechten gebruiken om dieren aantallen te verkleinen.

Asbest

Op het bedrijf is nog asbest aanwezig. Als hij nog vee mag blijven houden van de verordening natuurbescherming gaat hij nog overwegen of hij asbest gaat vervangen.

65% eiwit van eigen land

Gaat geen invloed hebben op de onderneming, het bedrijf is zeer extensief en voldoet ruim aan deze

is. Ondernemer denkt dat dit beleid kan worden van de afnemers, niet van de overheid. Mocht derogatie ooit wegvallen ziet de ondernemer dit wel als mogelijke vervanger voor derogatie.

Afzet

Hij vindt de ontwikkelingen van verschillende zuivellijnen een positief iets, mits de nieuwe lijnen extra geld opleveren en niet worden betaald uit een min op de basisprijs. Hij zou mee kunnen doen aan PlanetProof, maar door te weinig blijvend grasland (grasland zit op dit moment in agrarisch natuurbeheer) in zijn gecombineerde opgave, mag hij niet meedoen. Hij vindt het tegenover de consument niet te verantwoorden dat bedrijven het op papier kloppend moet maken, terwijl er in de praktijk een ander plaatje staat. Ook ziet hij toekomst in duidelijke afneemeisen van een totale fabriek. Ook ziet hij toekomst in de afzet van vooral lokale afzet en keurmerken die echt iets voorstellen en die werkt voor beide partijen.

Grond

Beschikbaarheid van grond/zonneparken

In de regio is de druk op grond nog steeds hoog. Er is weinig handel en als er verkocht wordt kost hij rond de zeven euro. In de omgeving zijn er wel ontwikkelingen bezig rondom zonneparken. De ondernemer heeft ook gesproken met een vertegenwoordiger.

Dit kan zeker een kans zijn voor ondernemers, wel moet er opgelet worden wat voor contract het is, gezien opruimen en moet er gekeken worden naar eventuele fiscale valkuilen.

Ontwikkeling van sector richting grondgebondenheid

Bedrijf is grondgebonden. Ondernemer heeft zijn lidmaatschap van LTO opgezegd. Hij vindt het opvallend dat LTO eerst roept dat de sector richting grondgebondenheid moet ontwikkelen. Hierna zeggen ze ook dat degene die een grote nieuwe stal hebben gebouwd met weinig grond erbij niks verkeerd hebben gedaan. Dat vindt hij moeilijk te begrijpen.

Hiernaast schetst hij de kanttekening, ik mag wel mest aanvoeren op mijn bedrijf, maar ik mag niet meer koeien houden zonder fosfaatrechten. Ook dit vindt hij raar.

Hij vindt dat de grondgebondenheid meer in een visie geformuleerd had moeten worden.

Hij geeft aan dat grond in Nederland altijd een duur productiemiddel is geweest en dat dat waarschijnlijk ook altijd zo zal blijven. Voor de melkveehouderij is dit een te duur productiemiddel. Melkveehouders kunnen de grond met gras en maïs niet rendabel maken.

Rente

Rente heeft weinig invloed op het bedrijf. Hij ziet de rentes de komende jaren niet stijgen zolang het Europees gezien economisch niet op orde is.

Mestafzet

Het bedrijf moet geen mest afzetten, maar voert mest aan.

Verwacht dat zolang de mestverwerking niet echt op gang komt de prijzen van mest hoog blijven.

Hierbij geeft hij aan dat dit pas echt gaat werken, wanneer de producten die uit de verwerking komen verwerkt kunnen worden tot dierlijke kunstmest.

Ligging bedrijf

Het bedrijf is direct tegen het dorp gelegen. Dit beoordeelt de ondernemer als een grote zwakte van het bedrijf.

Intensiviteit

Ondernemer beoordeelt zijn bedrijf als te extensief. Hij heeft teveel grond onder zijn bedrijf voor het aantal koeien, of hij heeft te weinig koeien in verhouding met de hoeveelheid grond in eigendom.

Status bedrijf

Het bedrijf is verouderd. Mocht de regelgeving het toestaan zou hij nog diensten willen/kunnen bewijzen aan andere melkveebedrijven in de vorm van opfok.

Opvolger

Het bedrijf heeft geen opvolger. Zoon en dochter zien allebei toekomst buiten de melkveesector.

Mogelijkheden tot nevenactiviteiten

Hij vindt dit mooi voor personen die dit zelf doen. Ook heeft hij nog geen neventak gevonden heeft die nog genoeg opbrengt voor de tijd die het eist. De afgelopen jaren zijn bijna alle bedrijven gespecialiseerd tot een tak. Dit heeft alle bedrijven wat opgeleverd. Hij ziet nadat hij zijn melkveehouderij toekomst in iets wat weinig arbeid kost maar wel voortgezet kan worden op de huidige locatie.

Eigen input kansen en bedreigingen

Eigen input

Hij krijgt de indruk dat alle wetgevingen aansturen op maar een ding; minder vee in Nederland. Als je het mensen maar moeilijk genoeg maakt, stoppen ze vanzelf. De ondernemers die overblijven worden groter.

Hij geeft aan dat in Nederland veel wetgeving opgehangen wordt aan toeslagrechten. Mede doordat deze lager zijn geworden, denkt de ondernemer dat grondeigenaren de lasten hoger vinden worden dan de baten en hierdoor liever geen subsidie meer ontvangen en niet meer willen voldoen aan de regels. Langs de andere kant schetst hij de kanttekening dat subsidie nodig is doordat marktprijzen van dertig jaar geleden hetzelfde of hoger waren dan de prijzen van nu. Dit komt grotendeels door de macht van de sector tegenover die van de supermarkten.

Technisch zijn alle problemen (mest, voer efficiëntie enz.) op te lossen, maatschappelijk is dit vaak niet gewenst.

Ook vindt hij dat de LTO en overheid een duidelijkere visie moet hebben gezien landbouwbeleid.

Richting de boeren maar ook richting de maatschappij.

Strategie

De ondernemer zou zonder de huidige regelgevingen de strategie *consolideren* volgen.

De strategie van de onderneming is door de stapeling van beleid gewijzigd in *stoppen*. De verordening natuurbescherming heeft het grootste aandeel in deze keuze.