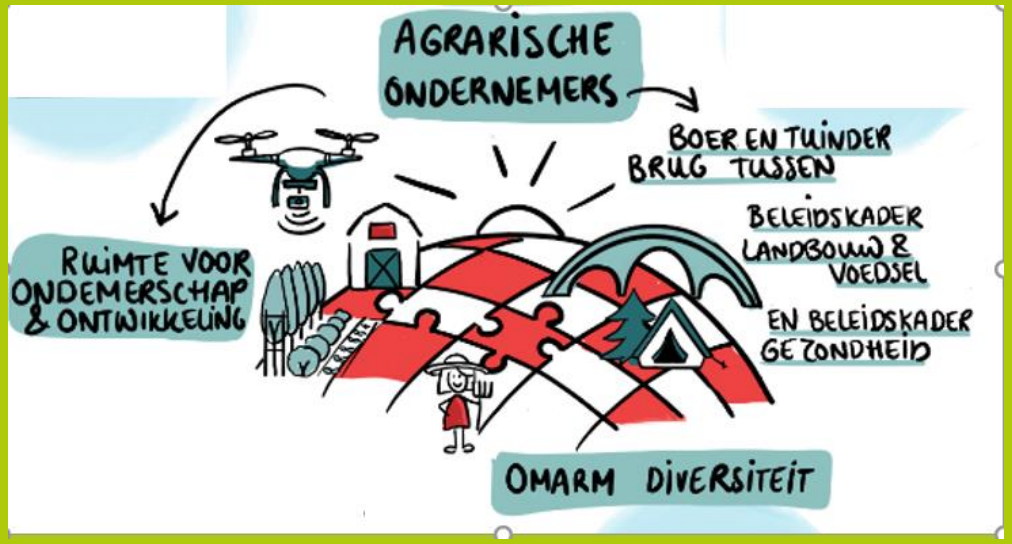
Provincie Noord-Brabant

Beleidskader Landbouw en Voedsel 2030

Verdiepingstafel Verdienmodellen Agrarisch Ondernemer



Diversiteit & voldoende inkomen voor een succesvolle landbouw & voedsel transitie in Brabant

Provincie Noord-Brabant

Inhoudsopgave, verdiepingstafel verdienmodellen

Titel en inhoudsopgave	(slide 1-2)
Aanleiding en achtergrond	(slide 3-4)
Doel	(slide 5-6)
Aanpak en deelnemers verdiepingstafel	(slide 7-8)
Bevindingen, verdienmodellen	(slide 9-29)
Conclusies	(slide 30-34)
Advies Provinciale Landbouw Agenda 2030	(slide 35-39)
Bijlagen	(slide 42-54)

Provincie Noord-Brabant

Aanleiding en achtergrond

Aanleiding en Achtergrond voor de verdiepingstafel

Binnen het ‘Beleidskader Landbouw en Voedsel’ is speciaal aandacht gevraagd voor het verdienmodel van boer en tuinder, als basis van de totale agri-food sector, om ook in de toekomst een toonaangevende land & tuinbouwsector in Brabant te hebben. De indruk bestaat namelijk dat de verdiensten voor boer en tuinder (als in het vervolg over ‘boeren’ wordt gesproken, worden **alle ondernemers in de agrarische sector bedoeld, dus boeren en tuinders, en ook multifunctionele agrarische-ondernemers**) in de voedselketen gemiddeld gezien beperkt zijn en onvoldoende zijn om de stijgende kosten op te blijven vangen. En om voldoende marge over te houden om continuïteit van hun bedrijf te waarborgen en te blijven investeren, maar ook extra te kunnen investeren in verduurzaming van het bedrijf.

De kern van het bedrijf van boer en tuinder zou namelijk in financiële zin positief moeten zijn. Aangezien dat bijdraagt aan gezonde bedrijven die kunnen investeren voor de toekomst en daarmee ook in de uitvoerbaarheid van de gewenste landbouwtransitie. Want die transitie is niet eenvoudig en gaat gepaard met investeringen, ook op het boerenbedrijf. Waarbij in verschillende onderzoeken (*landelijke taskforce verdienvermogen kringlooplandbouw: goed boeren kunnen boeren niet alleen)* de financiële uitvoerbaarheid op het boerenbedrijf ter discussie wordt gesteld: “*je kunt niet groen doen, als je rood staat”.*

Ook is een achterliggende gedachte dat met name de verdienmodellen van agrarisch ondernemers met een gezinsbedrijf van gemiddelde omvang in de knoei komen: “zij kunnen de noodzakelijke milieu- en leefomgevingsinvesteringen niet in de (internationale) markt terugverdienen. Een nieuw ‘kleine boeren probleem’ is ontstaan”. Waarbij er behoefte is aan achtergronden van deze gedachte, om uiteindelijk rekening mee te kunnen houden in het landbouwbeleid 2030 en gericht actie te kunnen ondernemen.

Provincie Noord-Brabant

Doel

Doel verdiepingstafel

In het landbouwbeleid 2030 Provincie Noord-Brabant is volhoudbaar verdienvermogen van verschillende landbouwsectoren van belang om toonaangevend te kunnen blijven acteren en maatschappelijke opgaven te kunnen invullen.

Deze verdiepingstafel geeft inzicht in het verdienvermogen van de verschillende landbouwsectoren en rond af met conclusies en advies voor het provinciaal beleid richting 2030.

Provincie Noord-Brabant

Aanpak en deelnemers verdiepingstafel

De Aanpak en Deelnemers Verdiepingstafel

Om te komen tot bijgevoegde eindresultaat zijn, met een groep van deskundigen, 3 groepsdiscussies van 2 uur gevoerd op 27 januari, 2 maart en 6 april. De groep van deskundigen bestond uit:

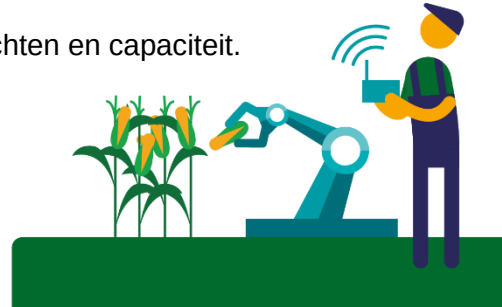
Krijn Poppe (expert landbouweconomie)
Ruud Tijssens (Royal Agrifirm Group)
John Oostvogels (Rabobank)
Ineke Couwenberg (ABAB)
Kees van Heesbeen (ZLTO)
Annelies Schoenmakers, Henk Gerbers (Provincie Noord-Brabant)
Noud Baetsen, Anet van den Biggelaar (BAJK)
Geert Wilms (LIB) – secretaris
Kathleen Goense (ZLTO) – voorzitter

Definitieve versie
‘s-Hertogenbosch 3 mei 2021

Kathleen Goense
Algemeen Directeur ZLTO
073 21 73 310

Geert Wilms
geerwilms@stuurgroeplib.net
06 53363930

Mede namens de voorzitter, dank aan deze organisaties voor hun inzet en het delen van kennis, inzichten en capaciteit.



Provincie Noord-Brabant

Bevindingen verdienmodellen

Verdienmodellen

Aan de ene kant lezen we in de media over de lage prijzen die boeren en tuinders krijgen voor hun producten, terwijl aan de andere kant het beeld wordt geschetst van rijke boeren die enorme hectares land bezitten. Is de boer nu arm of rijk? (ESB 2020, Menkveld).

“Het gezegde: een boer leeft arm, maar sterft rijk geldt ook hier. Aangezien veel vermogen vast zit in grond, en gebouwen e.d. en cash beperkt voor handen is”.

(Waarbij er een trend is dat grond steeds minder in eigendom van de boer is omdat het steeds lastiger wordt om de aankoopinvestering terug te verdienen met een boerenbedrijf).

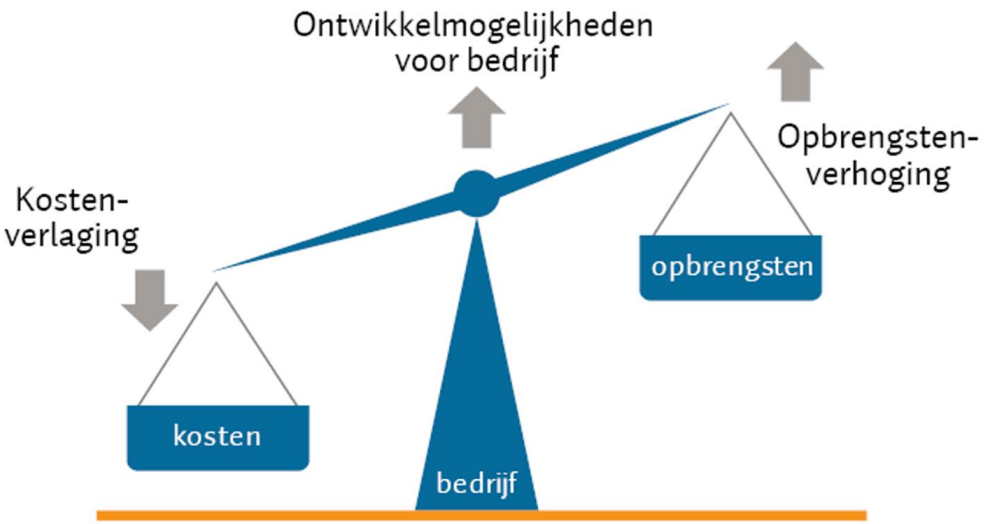
De gemiddelde boer bestaat niet. Zijn financiële positie is afhankelijk van vele factoren en vertoont grote schommelingen. Het is daarom nauwelijks mogelijk om een algemeen beeld te schetsen, al is het wel duidelijk dat het gemiddelde inkomen toeneemt met de omvang van het boerenbedrijf.

En dat geldt ook voor Noord-Brabant met 9.380 boerenbedrijven.

Duurzame Verdienmodellen, 3 pijlers: Kosten, Opbrengsten, Ontwikkelmogelijkheden

De drie pijlers van een duurzaam verdienmodel

FIGUUR 1



ESB

Binnen de 3 pijlers zijn er zeer grote verschillen tussen de verschillende bedrijven, maar ook tussen jaren. Die uiteindelijk in grote inkomens verschillen tot uitdrukking komen.

Agrarische Ondernemers, gemiddeld verdienvermogen: vergoeding voor arbeid en kapitaal.

Het verdienvermogen kan op verschillende abstractie niveaus worden bekeken: hier wordt gestart op **Nederlandse schaal** om een eerste idee te verkrijgen ‘waar we het over hebben’. Dit zijn gemiddelde cijfers uit de ‘nationale rekeningen’ (CBS 2020).

Landbouw, opbouw inkomen (Nederland) voor de totale landbouw (primaire sector)

Jaar	2010	2015	2020
Totaal voor de landbouw (x 1 miljoen euro)			
Output basisprijzen **(omzet)**	25.475	26.933	28.125
Inkomen uit bedrijfsuitoefening	2.975	2.939	2.756
Niet product gebonden subsidies	1.066	1.050	1.372

Landbouwbedrijven in Nederland:

Jaar	Aantal
2010	72.324
2015	63.930
2020	52.695

In deze tabel is het inkomen uit bedrijfsuitoefening van de primaire sector in geheel Nederland ruim 2.7 miljard euro in 2020. Dat inkomen wordt door 52.695 actieve bedrijven verworven. Waarbij inkomen een vergoeding is voor de inzet van de eigen arbeid van de ondernemer en het Eigen Vermogen dat de ondernemer in zijn bedrijf heeft zitten. In Nederland is dat 54% van het totale vermogen dat in de primaire sector zit (EV = 900.000 euro per bedrijf).

Agrarische Ondernemers, gemiddeld verdienvermogen: vergoeding voor arbeid en kapitaal.

De gemiddelde cijfers uit de ‘nationale rekeningen’ zijn in deze tabel vertaald in gemiddelde waarden per bedrijf.

Landbouw, opbouw inkomen (per gemiddeld boerenbedrijf in Nederland)

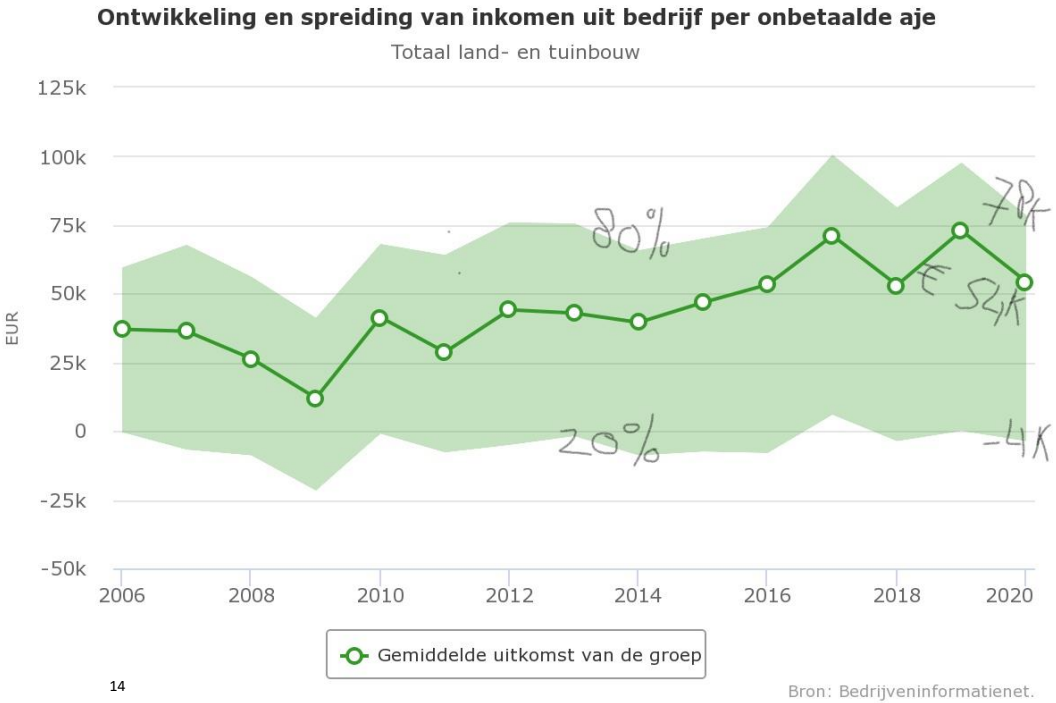
Jaar	2010	2015	2020
Gemiddeld per bedrijf (euro)			
Omzet per bedrijf	352.234	421.289	533.732
Inkomen per bedrijf	41.134	45.972	**52.301**
Subsidie per bedrijf	14.739	16.424	26.037

In deze tabel is het inkomen uit bedrijfsuitoefening van de primaire sector berekend per bedrijf (door de totalen te delen door het aantal bedrijven). Daarmee komt het gemiddelde inkomen in 2020 uit op **ruim 52.000 euro**. Dat dus een vergoeding is voor de arbeidsinzet en de inzet van eigen vermogen (EV).
Voor de vergoeding voor EV is een rekenkundig rendement verondersteld van 4%, dat dus bij het gemiddelde eigen vermogen van 900.000 euro per bedrijf in de primaire sector in Nederland een vergoeding van **36.000 euro** zou betekenen.

Dit rekenkundige rendement van 4% is voor ‘normale MKB’ bedrijven veel te laag, maar als dat bijvoorbeeld in grond vastzit kan ook met een lager rendement (dan 4%) worden gerekend, aangezien de ‘vergoeding’ dan in de waardevermeerdering van de grond zit. Eén en ander betekent dat een gemiddeld bedrijf (rekenkundig) een vergoeding voor de inzet van eigen arbeid heeft van **16.000 euro op jaarbasis.**

Grote spreiding in inkomen tussen sectoren, bedrijven èn jaren.

WUR verzamelt deze gegevens in de vorm van een representatieve steekproef (kunnen dus iets afwijken van werkelijke gemiddelden) op Nederlandse schaal om de spreiding aan te geven binnen en tussen sectoren.



De grote verschillen in de 3 eerder genoemde pijlers leiden uiteindelijk tot grote inkomensverschillen (inkomen uit bedrijf is daarbij een vergoeding voor ingezette arbeid en eigen vermogen), waarbij opvalt:

- Het grote verschil tussen de groep die bovenmatig goed presteert (‘beste’ 20% bedrijven) ten opzichte van de groep die matig presteert (‘slechtste’ 20% bedrijven). Waarbij bijvoorbeeld in 2020 deze laatste groep bedrijven een negatief inkomen had van minder dan –4.000 euro, en de beste een inkomen hadden boven de 78.000 euro.
- Het grote verschil tussen jaren, met 2009 als slechtste jaar, en 2019 als beste jaar. Waarbij het gemiddelde inkomen in het beste jaar 5x het gemiddeld inkomen in het slechtste jaar was.

De verschillen tussen de jaren worden vooral verklaard door verschillen in marktprijzen in bepaalde sectoren en in productieomstandigheden (extreem droog e.d.).

De verschillen tussen de bedrijven worden voor een groot gedeelte verklaard door ondernemerschap en vakmanschap. Waarbij gemiddeld grotere schaalgrootte ook een beter inkomen betekent.

Bedrijfseconomische gegevens van bedrijven verzameld door ABAB (Akkerbouw, Tuinbouw, Varkenshouderij, Melkveehouderij en Pluimveehouderij).

Akkerbouw (in euro's)

Jaar	2016	2017	2018	2019
Gemiddeld bedrijf (n = 89)				
Opbrengst	254.268	262.484	264.938	286.758
Resultaat	48.430	52.961	58.050	76.741
Beste 25% bedrijven (n=22)				
Opbrengst	273.008	296.605	261.488	327.044
Resultaat	81.853	97.547	84.747	156.964

Het resultaat in de jaarrekening is gepresenteerd. Dat betekent het fiscaal bedrijfsresultaat (en is dus niet gelijk aan het arbeidsjaarinkomen).

Het lijkt voor een leek een bedrag dat over is en waar de ondernemer over kan beschikken. Zo is het zeker niet.

Daar moet het volgende nog van gebeuren:
- Belasting betalen.
- Vergoeding inzet eigen arbeid.
- De vergoeding voor het eigen vermogen (EV).
- Reserveringen voor toekomstige vervangings- en duurzaamheidsinvesteringen.

Bedrijfseconomische gegevens van bedrijven verzameld door ABAB.

Gemiddeld bedrijf (in euro's)				
Jaar	2016	2017	2018	2019
Tuinbouw (n = 97)				
Opbrengst	1.443.964	1.404.107	1.514.934	1.556.037
Resultaat	205.650	114.717	157.283	127.865
Pluimveehouderij (n=59)				
Opbrengst	1.127.078	1.253.063	1.236.247	1.243.466
Resultaat	- 9.666	59.910	- 6.803	- 56.121
Varkenshouderij (n=161)				
Opbrengst	1.142.630	1.212.190	1.090.181	1.391.017
Resultaat	159.706	199.691	36.433	284.265

Van het resultaat moet dus **belasting betaald worden**. Afhankelijk van de hoogte, de ondernemingsvorm en aftrekposten is dit percentage verschillend. Om een beetje inzicht te geven, zou je kunnen stellen dat over de eerste 30.000 bijna 0% wordt betaald, over het bedrag tot 68.000 ongeveer 43 % en over het deel van het resultaat dat hoger is 49,5%.

Van hetgeen hierna resteert, is een **vergoeding voor de inzet van de eigen arbeid** van de ondernemer. Waar dus gezinsuitgaven van worden gedaan. Hoeveel hiervoor nodig is, is afhankelijk van de individuele situatie. De gezinssituatie is bepalend en een partner die inkomen binnenbrengt heeft hier veel invloed op. Als deze buitenshuis werkt, is dat vaak het geld waarvan geleefd wordt. En bovendien zijn de verschillen in levenswijze, zoals we die overal kennen, ook in de agrarisch sector aanwezig.

Bovenstaande betekent sowieso dat gemiddelde ondernemers geen **vergoeding krijgen voor het eigen vermogen** dat zij in hun bedrijf geïnvesteerd hebben. Continuïteit is het belangrijkste ("manier van leven").

Als laatste is het noodzakelijk dat er voldoende winst gemaakt wordt om te **kunnen investeren en innoveren**. Dit is de vraag die in feite voorligt voor het toekomstige landbouwbeleid. Hoeveel ruimte ondernemers hebben in de primaire agrarische sector om te investeren in duurzaamheid of extensivering.

Bedrijfseconomische gegevens van bedrijven verzameld door ABAB.

Melkveehouderij (in euro's)

Jaar	2016	2017	2018	2019
Gemiddeld bedrijf (n = 382)				
Opbrengst	413.541	500.601	464.175	462.092
Resultaat	47.552	127.294	86.746	87.454
Beste 25% bedrijven (n= 96)				
Opbrengst	376.301	478.959	430.779	439.151
Resultaat	73.749	173.044	127.482	148.245

Het resultaat is dus gemiddeld gezien niet voldoende om investeringen in vervanging en in duurzaamheid te kunnen doen. Die investeringen zullen dus gepaard moeten gaan met een hogere omzet om een renderende businesscase te krijgen. Hierdoor gaat het traject van schaalvergroting, zoals we dat de afgelopen decennia gezien hebben, verder. Alleen door een hogere omzet is het mogelijk om investeringen te doen.

Investeringen in extensivering hebben een negatief effect op het resultaat van een onderneming. Hierdoor stijgen immers de kosten, zonder dat daar direct een opbrengstenstijging tegenover staat.
Alleen **wanneer de opbrengstprijs per product sterk verbetert, behoort dit tot de mogelijkheden.**

Er zijn **grote verschillen tussen sectoren en ook de verschillen tussen de ondernemingen zijn groot**. Daarom is het goed om inzicht te krijgen in de spreiding tussen de bedrijven. Hierbij is onderscheid gemaakt tussen de 25% beste bedrijven en de gemiddelden. **Deze 25% beste bedrijven zijn geselecteerd op basis van het resultaat in 2016.**

Grote spreiding in inkomen, als voorbeeld veehouderijsectoren

Zoals ook in de ABAB cijfers is te zien zijn er tussen bedrijven uit dezelfde sector in dezelfde jaren forse inkomens en resultaat verschillen tussen bedrijven. Naast schaalgrootte zijn er ook volgens andere deskundigen andere factoren bepalend, bijvoorbeeld:

- Bij de **varkenshouderij** is met name technisch vakmanschap een belangrijke driver om (fors) financieel verschil te verklaren. Het vakmanschap van de varkenshouder is een belangrijke factor voor het verdienvermogen en daarmee concurrerend ondernemerschap. (“Dit vakmanschap kan verder worden ontwikkeld en meerdere doelen dienen”).

Resultaat (in euro, ABAB)	2016	2017	2018	2019
Gemiddelde varkenshouderij (n=161)	159.706	199.691	36.433	284.265
Beste 25% (n = 40)	171.861	261.330	62.533	368.345

- Bij de **legpluimveehouderij** lijkt technisch vakmanschap gekoppeld aan onderhandelingsvaardigheden, en ondernemerschap een belangrijk verschil te maken. Het is een ‘volwassen’ markt wat inhoudt dat een ‘gemiddeld’ bedrijf de kost kan verdienen, en dat degene die het niet op orde hebben (meestal technisch) uiteindelijk ermee gaan stoppen. De rechten en/of stallen van deze bedrijven worden dan opgekocht door de groep bovengemiddelde bedrijven, met groeiambitie.

De groep die succesvol is, zijn de boeren die keuzes maken: of je gaat voor toegevoegde waarde (zoals BeterLevenKeur of BIO) en stapt op tijd in, met daarbij een gedeeltelijke eigen afzet, vaak in combinatie met recreatie/zorg of andere vee tak; focus op toegevoegde waarde. Of je kiest voor aantallen (bulk), waarbij de focus vooral ligt op technisch resultaat, schaal en kosten.

- **Melkveehouderij**: Managementvaardigheden (aansturing personeel, systeemoptimalisatie) in relatie tot de bedrijfsomvang zijn een belangrijke factor voor succes. Naast diermanagement en grondstofkosten en kwaliteit.

Verdienmodel: Opbrengsten verhogen (‘blijft lastig - boer is vaak prijsnemer’)

Opbrengsten verhogen door: Betere Prijzen en nieuwe Producten en Diensten.

Betere Prijzen: Daar wordt op vele manieren door diverse ondernemers aan gewerkt (5ct/liter extra bij AH, en 2ct/liter PlanetProof RFC bij Jumbo, maar voor beiden ook hogere kosten). In 2019 was het marktaandeel duurzaam geproduceerd voedsel 14% (met Beter Leven en Biologisch (>1/2) als grootste drivers), en het groeit. Er is veel (internationale) concurrentie. Ook geldt in de keten: “de één zijn brood is de ander z’n dood”, **tenzij de consument betaalt en de meerprijs gegarandeerd bij boer en tuinder** komt.

Nieuwe Producten en Diensten: energieproductie, zorg en ecosysteemdiensten. Maar ook kan worden gedacht aan ‘niche-markten’: Thee, Streekproducten, Quinoa, EKO, etc. (dit soort vernieuwingen in niche markten hebben een lange (verlieslatende) aanlooptijd, als ze slagen, van gemiddeld 10-15 jaar. **De ecosysteemdiensten zijn diensten voor “publieke waarden” zoals schone lucht, klimaat, biodiversiteit, deze nog imperfecte markt zoekt nog betalende partijen…….**

Ecosysteemdiensten, natuurinclusief (bron: Goed boeren kunnen boeren niet alleen; taskforce verdienvermogen kringlooplandbouw)

Ecosysteemdiensten kunnen een waardevolle bijdrage leveren aan het verdienvermogen van de met name grondgebonden boer. Die wil extensiveren op zijn output op productievolume uit de bedrijfsvoering, en wil intensiveren op de levering van ecosysteem diensten. **Deze route is niet eenvoudig door**:

- Hoge grondprijzen, waardoor de benodigde extensivering niet gerealiseerd kan worden doordat grondaankoop niet kan.
- De vergoedingen voor ecosysteemdiensten die nog niet optimaal functioneert: de dienst wordt nog niet als dienst beschouwd, met een te lage vergoeding en te kortdurende vergoeding, etc.
- Regelingen en bestemmingen (natuur/landbouw met verschillende economische waarden) van gronden die niet altijd aansluiten bij de extensiveringsstap die bij sommige nieuwe verdienmodellen hoort.

Provincie Noord-Brabant

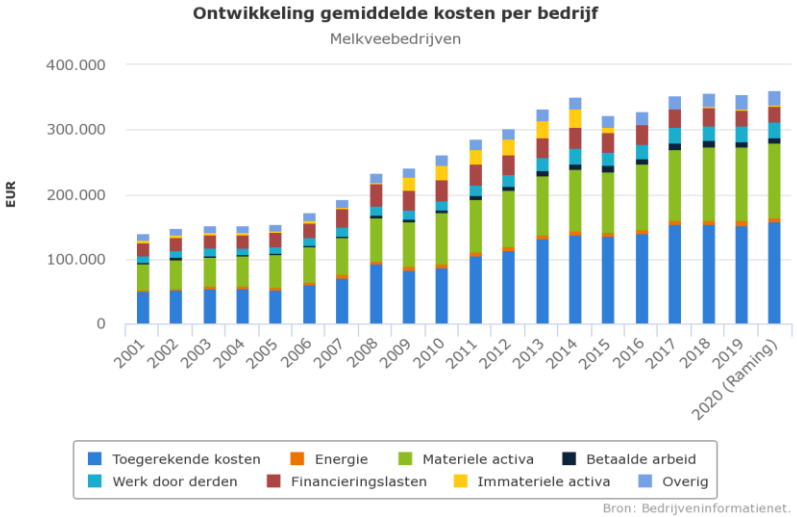
Verdienmodel: Kostenbeheersing en gelijk speelveld blijft van belang

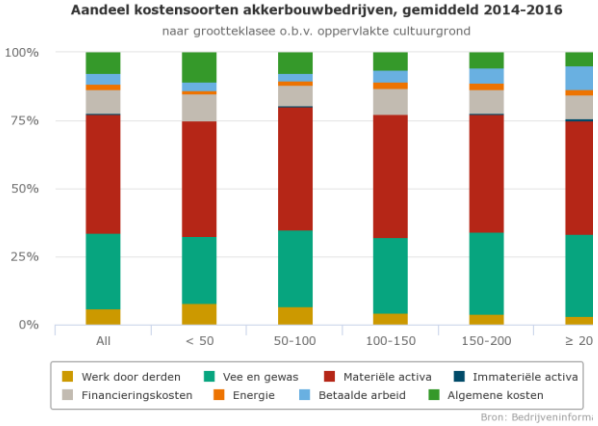
Ook in kostenreductie is nog veel te winnen. Er zijn grote verschillen, ook binnen Nederland en tussen provincies.

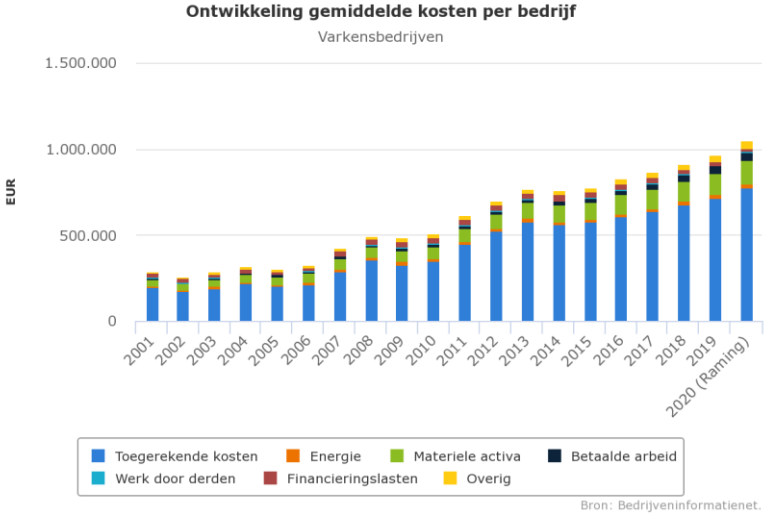
Schaalvergroting met efficiency winst leidt tot kostenreductie.

En er zijn andere routes, zoals lagere kosten door: eenvoudige administratieve regels & procedures minder regels, eenvoud/snelheid vergunningen, goedkope pacht, e.d.

Kostenbeheersing kan ook door verdere verbetering van het Vakmanschap & ondernemerschap







Ontwikkelrichtingen land- en tuinbouwbedrijven in Noord-Brabant

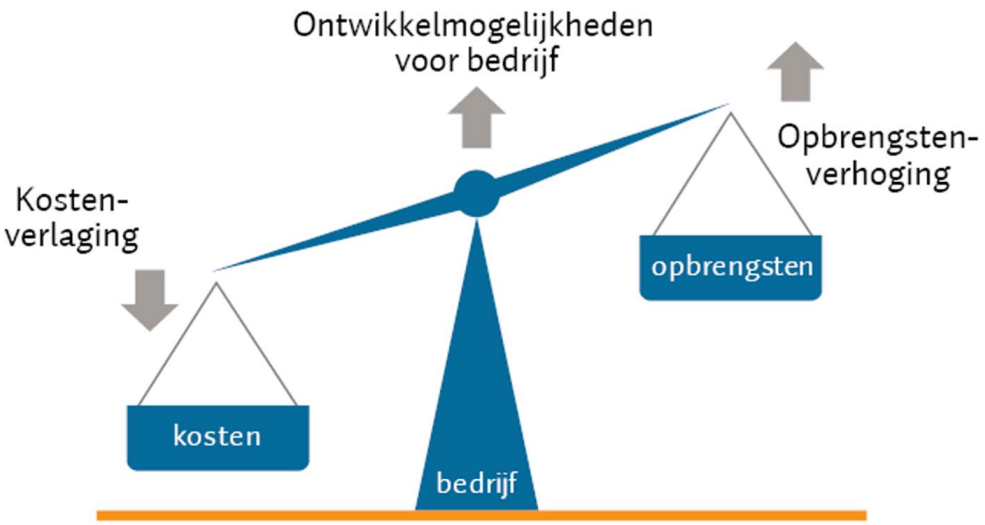
- Ieder van de richtingen heeft eigen randvoorwaarden nodig om optimaal te kunnen ontwikkelen. Bijvoorbeeld, 'schaalvergroting' heeft ruimte nodig om te groeien; 'verbreding' heeft ruimte nodig om andere functies aan te kunnen bieden.
- Innovatie gebeurt in alle vier ontwikkelrichtingen, behalve in afbouwen/consolideren, waarbij wel opvalt dat steeds meer innovaties bij de grotere bedrijven plaatsvinden. De achterliggende gedachte is dat deze bedrijven gemakkelijker toegang hebben tot kennis, geld en netwerk.
- **En natuurlijk combineren bedrijven vaak verschillende ontwikkelrichtingen. Waarbij opvalt dat enkel schaalvergroting zonder professionalisering en marktontwikkeling eigenlijk niet voorkomt. En ook 'specialiteiten' gepaard gaat met een zekere schaalvergroting. En extensivering ook een specialisatie met zich meebrengt. Al met al is de praktijk weerbarstiger dan een gekozen indeling.**

1. **SCHAALVERGROTING**
   - Uitbreiden met schaalvoordelen op gebied van People (tijd voor vakantie, inzet van robots), Planet (rendabele milieu-investeringen), Profit (meer productie met iets meer vaste kosten). Naast schaalvergroting wordt ook gewerkt aan extra toegevoegde waarde door speciale aandacht voor duurzaamheid met mogelijk een hogere prijs (maar in ieder geval een betere concurrentiepositie tov 'verre buitenland' (On the way to planet proof, Beterleven-keurmerk).
   - **Bijvoorbeeld: Genson aardbeien, Van den Borne aardappelen, Van den Einden Green Specialties, Van den Bosch melkvee (320 koeien/5 robots) en VPO varkens in Oirschot.**
2. **VERBREDING**
   - Huisverkoop, energie productie, zorg, recreatie, ecosysteemdiensten.
   - **Bijvoorbeeld: Hans Verhoeven varkenshouderij met energieproductie, Philips Fruittuin en Walhoeve met huisverkoop, de vele zorgboerderijen, speelboerderij De Hooiberg.**
3. **SPECIALITEITEN (VERDIEPEN)**
   - Grote vormbomen, biologisch, bijzondere producten, zelf verwerken.
   - **Bijvoorbeeld: Gerrit Verhoeven biologische geiten, Guus van Roessel zelf melk verwerken met Lely Orbiter, Brabantse Wal asperges, GOVA laurier, thee van Johan Janssen, de vele 'thuiszuivelaars' zoals Qarc en Ambachtshoeve, de 'Kip-Caravan' van Peter van Agt.**
4. **EXTENSIVERING (LAGE INPUTKOSTEN)**
   - Met neveninkomsten buiten het bedrijf zoals kleine akkerbouwers met een extensief bouwplan, aanvullende ecosysteemdienstendiensten (CO_2 opslag, waterberging, weidevogelbeheer, landschapsvergoedingen etc.) of inzet van vrijwilligers.
   - **Bijvoorbeeld: Kwatrijnstal van Sjaak Sprangers en uitscharen van melkvee in natuurgebied, ontwikkelingen rond agroforestry, melkveehouder Joris Buijs die vooroploopt met eigen voerproductie en kringloopdenken.**
5. **AFBOUWEN, CONSOLIDEREN**

Agrarische Ondernemers en Verdienmodellen

De drie pijlers van een duurzaam verdienmodel

FIGUUR 1



ESB

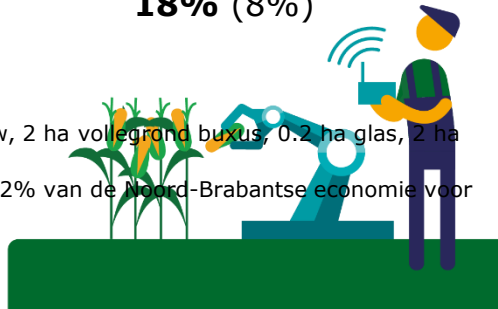
Binnen de 3 pijlers aansluiting vinden bij de diversiteit aan Brabantse Boeren. Verschillende sectoren, groottes en ontwikkelrichtingen.

Diversiteit Land- en Tuinbouw bedrijven in Noord-Brabant (2020-2010)

Bevindingen

Nog relatief veel kleine 'neven-bedrijven' in Brabant (38%), met relatief veel grond. 58% van de economische waarde wordt gerealiseerd door de 13% grote bedrijven, op 1/5 deel grond. Terwijl 65% van de grond bij de grote groep middenbedrijven zit, die 39% van de economische waarde realiseren. (**Dikgedrukt 2020**, dungedrukt 2010). Sinds 2010 neemt de economische waarde van de Midden groep sterk af terwijl het aantal en grondgebruik relatief op peil blijft.

Totaal	**Aantal bedrijven**	**Economische waarde**	**Oppervlakte**
	(9.380) (12.900)	**(4,9 miljard euro)** (4.0)	**(238.000 ha)** (251.000)
Klein (<100 SO*)	**38%** (43%)	**3%** (3%)	**17%** (21%)
Midden (100><1.000)	**49%** (51%)	**39%** (58%)	**65%** (71%)
Groot (>1.000)	**13%** (6%)	**58%** (39%)	**18%** (8%)



- * = x 1.000 => 100.000 **Standaard Opbrengst** is maat voor economische omvang ter indicatie: 25 koeien, 25 ha akkerbouw, 2 ha vollegrond buxus, 0.2 ha glas, 2 ha vollegrond aardbei, 5.000 legkippen, 350 vleesvarkens, 72 fokzeugen.
- De economische waarde moet in een bredere context worden beschouwd van de totale landbouw- en voedselketen, die circa 12% van de Noord-Brabantse economie voor haar rekening neemt. Voor alle schakels is een goed toekomstperspectief noodzakelijk om optimaal te kunnen functioneren.
- *Geert Wilms (LIB), 25 januari 2021 (bron CBS, verwerking LIB)*

Aantal bedrijven in Noord-Brabant (CBS)

JAAR	2010	2015	2020
Aantal bedrijven Noord-Brabant			
Totaal	12.900	11.295	9.380
Akkerbouwbedrijven	2.090	2.255	2.190
Tuinbouwbedrijven	2.145	1.765	1.560
Blijvendeteeltbedrijven	135	130	140
Graasdierbedrijven	5.400	4.630	3.385
Hokdierbedrijven	2.275	1.810	1.440
Gewascombinaties	160	175	205
Veeteeltcombinaties	205	135	70
Gewas/veecombinaties	485	390	390

Bron: CBS 2020, bewerking LIB, Geert Wilms

Het aantal bedrijven is in de laatste 10 jaren met 27% afgenomen, en de productiewaarde is bijna 20% gestegen.

De sterkste afname was van aantal bedrijven in de veehouderij sectoren. Ook is het aantal dieren sinds 2015 verminderd: - 8% melkkoeien, - 5% varkens, - 6% kippen.

In 2010 waren nog 37% van de bedrijven plant gerelateerd. In 2020 is dat gestegen naar 45%.

Aantal bedrijven in Noord-Brabant (CBS), trend naar 2030

Het aantal bedrijven is in de laatste 10 jaren met 27% afgenomen, en de productiewaarde is bijna 20% gestegen.

Als de trend zich doorzet dan hebben we het in **2030 over circa 6.800 agrarische bedrijven**, met een standaardbedrijfsopbrengst van circa 6 miljard euro (gemiddeld per bedrijf dus een kleine 1 miljoen euro). Waarbij de verdeling ongeveer als volgt is:

- **2.000 Kleine (neven)bedrijven.**
- **3.000 Midden bedrijven.**
- **1.800 Grote bedrijven.**

Waarbij de grote bedrijven zo’n 75% van de economische waarde voor de rekening nemen.

Ook zullen er bij deze trend meer dan 50% plantaardig gerelateerde bedrijven zijn, en minder dan 50% veehouderij georiënteerde bedrijven.

Ontwikkelrichtingen land- en tuinbouwbedrijven in Noord-Brabant en Opbrengsten en Kosten

De 5 ontwikkelrichtingen (schaalvergroting, verbreden, verdiepen, extensiveren, afbouwen) hebben allen eigen randvoorwaarden nodig om duurzaam te kunnen doorontwikkelen.

Bijvoorbeeld, ‘schaalvergroting’ heeft ruimte nodig om te groeien; ‘verbreding’ heeft ruimte nodig om andere functies aan te kunnen bieden. En zoals aangegeven combineren veel (succesvolle) bedrijven verschillende ontwikkelrichtingen, en geldt voor allemaal om succesvol te zijn dat vakmanschap en ondernemerschap goed op orde moeten zijn (professionaliteit, marktoriëntatie, etc).

Innovatie gebeurt in alle vier ontwikkelrichtingen, behalve in afbouwen/consolideren, waarbij wel opvalt dat steeds meer innovaties bij de grotere bedrijven plaatsvinden. De achterliggende gedachte is dat deze bedrijven gemakkelijker toegang hebben tot kennis, geld en netwerk.

Ontwikkelrichtingen land- en tuinbouwbedrijven in Noord-Brabant en Opbrengsten en Kosten

Maar bij allemaal is zowel een goede opbrengst als lage kosten een belangrijk aandachtspunt. Waarbij ook nog eens de grootte van het bedrijf en de sector een belangrijke rol speelt:

1. Het **meest effectief is een hogere prijs voor het boerenproduct** (zeker die met extra duurzaamheidseisen en hogere kwaliteit), af boerderij, maar de markt is beperkt. Maar ook ecosysteemdiensten zijn wezenlijk van belang. In de grondgebonden sectoren bepalen die richting de 10% van de omzet, noodzakelijk om tot een verantwoord inkomen te komen.

2. En **vergeet niet de kostenkant**: waarbij enerzijds betere technische resultaten kunnen leiden tot meer efficiency en lagere kosten (trainingen en kennis belangrijk). Maar ook niet direct beïnvloedbare kosten als gevolg van een steeds complexere samenleving met steeds meer voorwaarden en daarom ook minder passend bij kleine en middelgrote bedrijven, zoals: fiscale beleid, financieringsvoorwaarden, regelgeving, keuringen, controles, etc.

3. De **spreiding aan inkomen** tussen de 25% minst en 25% best presterende boeren en telers kan 100% bedragen (2 maal zoveel inkomen bij de best presterende groep t.o.v. de minst presenterende groep)

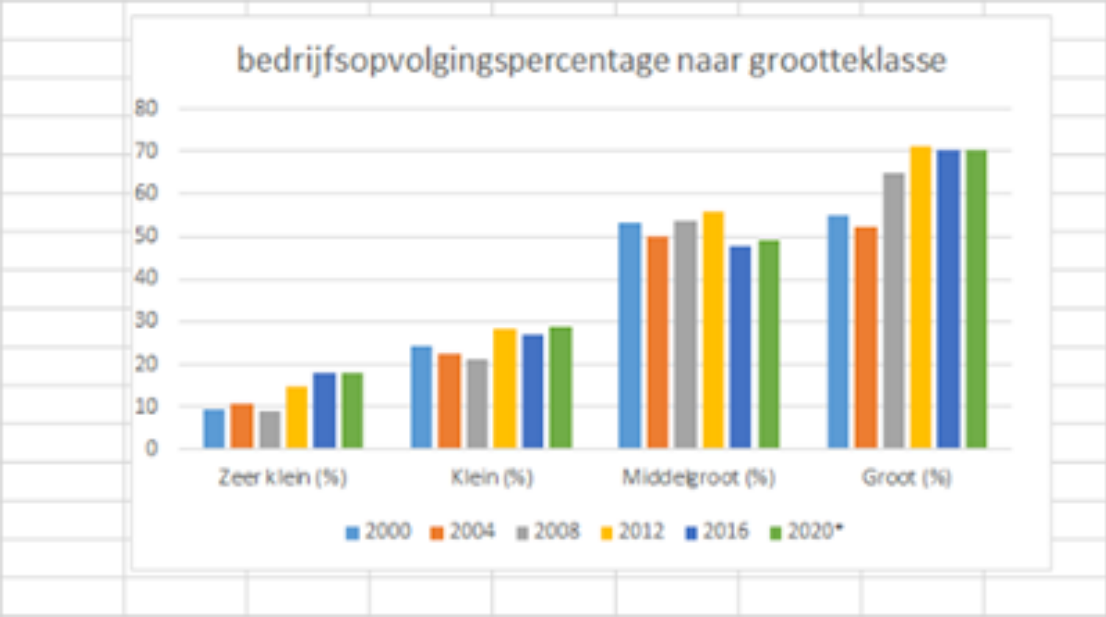
Ontwikkelrichting, Toekomst en Bedrijfsopvolging

De mate van bedrijfsopvolging hangt sterk af van individuele omstandigheden. Maar in zijn algemeenheid zijn een aantal zaken zichtbaar:

- Bij grote bedrijven is het opvolgingspercentage relatief hoog en is sinds 2000 gestegen, en stabiliseert de laatste jaren op 70%.

- Bij de kleine en zeer kleine bedrijven is het opvolgingspercentage rond de 25%. En loopt het licht op.

- De middengroep heeft een opvolgingspercentage dat daalt en inmiddels onder de 50% zit.



Provincie Noord-Brabant

Conclusies verdienmodellen

Conclusies

'De boer' bestaat niet, er is een **veelsoortigheid van ondernemers** (9.380) in Noord-Brabant actief.

- In de land- en tuinbouw zijn het nog steeds overwegend gezinsbedrijven die het beeld bepalen. De standaard bedrijfsomzet van 500.000 euro bevestigd dat beeld. Er zijn echter grote verschillen van 10.000 euro tot meer dan 10 miljoen. Maar ook bij de zeer grote bedrijven is meestal sprake van bedrijven die al meerdere generaties geleden zijn gestart.
  - Denk bijvoorbeeld aan Van den Berk boomkwekerijen.

- 49% van de bedrijven behoren tot de midden-groep, 38% is klein en 13% is een groot bedrijf (2020). **Verwachting 2030**:
  - **Grote (> 1 miljoen euro omzet) bedrijven: circa 25%**
  - **Middengroep (100.000><1 miljoen): circa 45%**
  - **Kleine bedrijven (omzet < 100.000 euro): circa 30%**
- De grote bedrijven vervullen in plattelandsgemeenten een belangrijke werkgelegenheidsfunctie (soms wel 20% van het totaal) en leveren een grote economische bijdrage aan de bv Brabant.

- Er zijn veel kleine (neven) bedrijven in Noord-Brabant (38% van het totaal). Daarbij zijn veel akkerbouwers met veel grond (20.000 ha.), een hoge solvabiliteit (EV) en een laag inkomen (vaak rond de nul). Dit is een interessante groep bedrijven waar nader naar moet worden gekeken aan de mogelijk expliciete bijdrage die zij kunnen leveren aan de 'vergroenings-/extensiveringsimpuls'.

- De grote groep middenbedrijven in de melkveehouderij (bijna een kwart van de bedrijven en meer dan 1/3 deel van het grondgebruik: 87.000 ha.) die beeldbepalend is voor het Brabantse platteland zit veelal in de knel. Deze bedrijven kunnen de toenemende kosten (extra milieu investeringen) niet in de markt terugverdienen (de markt betaalt daar niet voor). Deze kunnen extra hulp gebruiken bij het maken van de juiste strategische keuzes voor de toekomst.

"BOER KRIJGT GEMIDDELD 16.000/JR VOOR EIGEN ARBEID"

Conclusies

De gemiddelde omvang en het **gemiddelde verdienvermogen** van bedrijven in de agrarische sector is **laag**. Extra inkomsten en lagere kosten kunnen uitkomst bieden.

- De gemiddelde vergoeding voor inzet van arbeid en kapitaal (eigen vermogen) is in de land- en tuinbouw circa 52.000. Het geïnvesteerde Eigen Vermogen is daarbij circa 900.000 euro per bedrijf (bij 4% rendement op eigen vermogen betekent dit dan de **gemiddelde vergoeding voor inzet arbeid 16.000 euro** is (modaal 2020 is 36.500 euro). De schommelingen zijn erg groot, zowel over de jaren, als tussen sectoren, als binnen sectoren. Met als gevolg grote risico's voor relatief kleine bedrijven c.q. gezinsbedrijven. De verwachting is dat deze schommelingen (als gevolg van toenemende volatiliteit in de markt, en impact klimaatverandering) in de toekomst eerder toe dan afnemen.
- Gemiddeld ontvangt een landbouw bedrijf circa 5% van de omzet aan subsidies, maar als ingezoomd wordt op bijvoorbeeld de kleinere extensieve akkerbouwer kan dat oplopen tot 10%.
- Bij kleine en midden bedrijven drukken maatschappelijke 'duurzaamheidsinvesteringen', en 'algemene' kosten zoals advies en leges e.d. zwaarder op het bedrijfsresultaat dan bij grote ondernemingen. Ook hier heeft schaalgrootte voordelen.
- Hoe groter het bedrijf, hoe hoger het inkomen/rentabiliteit, vandaar dat schaalvergroting sinds WO II de dominante ontwikkelrichting is geweest in de verschillende sub-sectoren. Het aandeel grote bedrijven van 13% van het totaal, zal verder toenemen (richting 25% in 2030). Evenals de economische waarde van deze groep (verwachte groei naar 75%).
- De spreiding in technische resultaten is zeer groot: de 25% best presterende boeren en telers verdienen (op basis van technische resultaten) soms 2 maal zo veel als de 25% minst presterende boeren en tuinders.

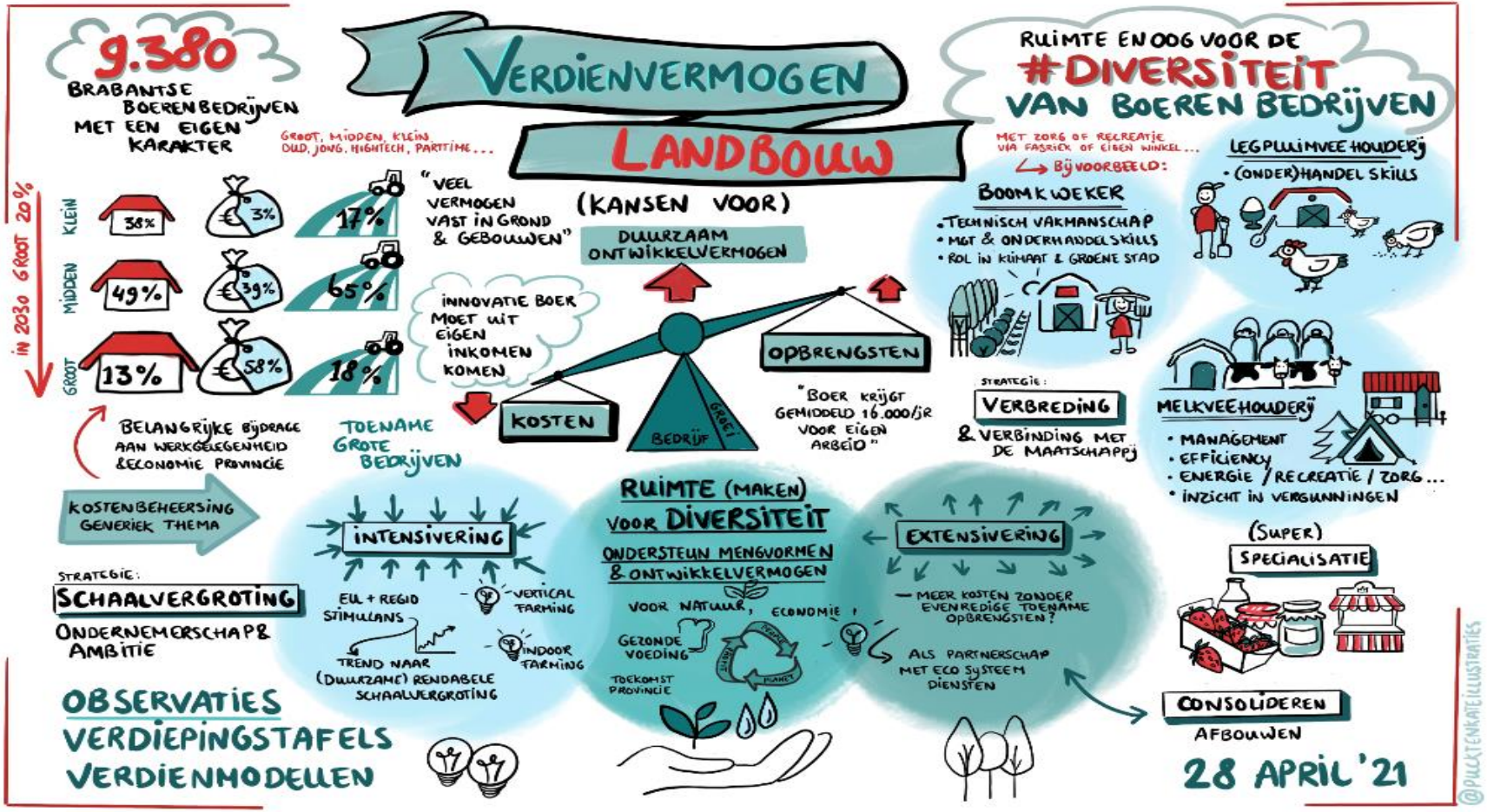
Provincie Noord-Brabant

Conclusies

Bedrijven hebben verschillende mogelijkheden tot **doorontwikkeling**, passend bij henzelf en de omgeving. Daarbij zijn steeds meer randvoorwaarden aan de orde en maatschappelijke wensen actueel.

- Kleine bedrijven hebben vaker een ondernemer van > 55 jaar, en er is vaker geen opvolger. Bij grote bedrijven is wel vaak sprake van klaar staande opvolgers, maar een bedrijf overnemen is dan niet gemakkelijker (financiële kaders).
- Er is een **steeds groter worden groep boeren die wil verbreden en verdiepen om extra (maatschappelijke) toegevoegde waarde te realiseren**. En de sociale/verbindende functie met de burger/consument verder willen invullen. Maar dat past niet altijd binnen bestaande regels. Denk daarbij aan kinderopvang, zorgboerderijen, recreatie en toerisme, maar ook energie boerderijen.
- De consoliderende / afbouwende boer, die ruimte creëert voor andere boeren is heel belangrijk om letterlijk ruimte te creëren.
- De diversiteit in de agrarische sector biedt; met het juiste ondernemerschap, veel mogelijkheden om een positieve bijdrage te leveren aan een groen, gezond en boergondisch Brabant.
    - Dat is gebaat bij maatwerk, consistent lange termijn beleid + stimulerend ondersteunend beleid + uitvoering & af en toe een “pluim / waardering”.
- Maatschappelijke eisen en marktwensen zijn de stuwende krachten richting groot, duurzaam (milieu investeringen, veel kennis nodig) en efficiënt (lage prijs (ook duurzame producten moeten gewoon goedkoop zijn, één ster dierenbescherming, On the way to planet proof)), lage emissies per eenheid product) zijn.
- De natuurinclusieve boeren die verder willen extensiveren en ecosysteemdiensten willen toevoegen aan hun diensten pakket zijn aanwezig. Op eigen kracht is dat financieel (uitzonderingen daargelaten) bijna onmogelijk. Aangezien extra grond niet gemakkelijk voorhanden is, en erg kostbaar (> 80.000 euro / ha.). En er niet meteen extra opbrengsten tegenover staan.

Provincie Noord-Brabant



Provincie Noord-Brabant

Advies Provinciale Landbouw agenda 2030
Verdienmodellen

Advies Provinciale Landbouw agenda 2030

1. Verdienmodellen en achterliggende bedrijfsstrategie zijn gebaat bij **consistentie en helderheid van beleid** zodat geïnvesteerd kan worden en ondernemerschap (ook door innovatie) ruimte krijgt. Investeringen, **voor verdere verduurzamingen**, kennen een lange terugverdientijd en grote risico's. Zorg voor een stabiel overheidsbeleid (minimaal 15-25 jaar), zodat met overzienbare risico's geïnvesteerd kan worden. Ook financieel stimuleringsinstrumentarium dat rekening houdt met hogere afschrijvingslasten gedurende de gehele afschrijvingsperiode **bij investeringen voor verdere verduurzaming** kan bijdragen aan investeringszekerheid.

2. **Ondernemerschap** en **Vakmanschap** zijn essentieel voor een positief verdienmodel van de boer. Zet een onafhankelijke programma op om zowel de competenties betreffende vakmanschap als ondernemerschap verder te helpen ontwikkelen, betrek daar 'partners' in het veld bij.

3. Stimuleer en ondersteun **digitalisering** in de keten en het gebruik van data door agrarisch ondernemers. Vakmanschap en ondernemerschap zijn geholpen met een forse digitaliseringslag die alle bedrijven in de keten tegelijk maken. Boeren krijgen dan de beschikking over een digitaal dashboard. Het collectief aan data in dit dashboard is ook te gebruiken in verantwoording van de sector naar de burger. Leidt tot minder kosten en meer inzicht en kwaliteit in de keten. Ook kan worden gedacht aan steunen van ontwikkelingen (zoals de Prijzenmonitor) waarmee boeren beter inzicht krijgen in de financiële positie in de keten, en daarmee meer handelingsperspectief verkrijgen.

Advies Provinciale Landbouw agenda 2030

4. De markt voor **ecosysteemdiensten** is vooralsnog imperfect (geringe en moeilijke waardering, weinig continuïteit), faciliteer deze de komende jaren met lange termijn contracten (20 jaar). Bijvoorbeeld ‘groen-blauwe’ dooradering is publieke waarde, behandel dat - net als infrastructuur (grijze dooradering) - gewoon **als product/dienst (en niet als subsidie**). Doe wat provinciaal kan en beïnvloed wat Nederlands of Europees moet.

5. Bedrijfsontwikkeling (strategisch) is belangrijk voor een gezonde toekomst, echter dat is steeds ingewikkelder gezien de veelheid aan mogelijkheden en randvoorwaarden. **Ondersteun de coaching in strategische bedrijfskeuzes** om boeren te helpen deze strategische keuzes te maken gezien hun locatie, uitgangspositie en competenties (diversifiëren, schaalvergroting, natuur-inclusief, stoppen, toegevoegde waarde, grondstoffen leverancier, etc), en heb daarbij speciaal aandacht voor jonge boeren en bedrijfsovernames. En geef in beleid en uitvoering ervan ruimte aan maatwerk voor de diversiteit in naar schatting 2.000 Kleine, 3.000 Midden en 1.800 Grote bedrijven, die er waarschijnlijk in 2030 zullen zijn.

Advies Provinciale Landbouwontwikkel agenda 2030

6. Geef vernieuwd vertrouwen aan de boeren in het transitieproces door **consistent beleid en stimuleringsmaatregelen**. Door **doel voorschriften en geen middelvoorschriften** (en maak dat ook inzichtelijk en toegankelijk door inzicht te geven in de voortgang: dashbords). Formuleer (ambitieuze) doelen voor de lange termijn en maak afspraken over de wijze van monitoren, maar laat de invulling over aan de ondernemer, zo dat die zijn eigen kwaliteiten in kan zetten (vakmanschap, ondernemerschap, samenwerking,….). Het terugdringen van antibiotica gebruik in de veehouderij met 70% in 10 jaar (2009-2019) is daarvan een goed voorbeeld. Geef vernieuwd vertrouwen door **meerdere toekomstige ontwikkelrichtingen** te omarmen. En door de verbinding met de burger te maken en waardering voor successen en transitie inspanningen uit te spreken.

7. Zorg voor een **grondbeleid dat aansluit bij de behoefte van extensivering, ecosysteemdiensten en combinatie van functies (landbouw en natuur)** met passende prijzen (want extensivering bij de huidige grondprijzen is bijna onmogelijk). De veranderingen in de ruimte met woningbouw, infra, logistieke bedrijventerreinen, energie natuur en bosclaims, maakt het nodig dat landinrichting 3.0 wordt uitgevoerd zodat boeren voor komende jaren duidelijkheid wordt verschaft hoe ze hun verdienmodel kunnen inrichten. Geef vanwege de druk om de ruimte in deze **landinrichting 3.0 en beleid ook ruimte voor intensivering** (efficiënt grondgebruik zoals vertical farming of andere innovaties), daar waar het kan. Op extensivering zelf zit –uitzonderingen daargelaten- geen verdienmodel dus regel eventuele afwaardering via overheidsprogramma’s.

Advies Provinciale Landbouwontwikkel agenda 2030

8. Ideaal zou zijn als voedsel dat o.a. aan hoge duurzaamheidseisen voldoet een hogere prijs heeft **(kwaliteit heeft een prijs)**, maar de markt omarmt dat nog onvoldoende. Ondersteun als Provincie deze richting waarin hogere kwaliteit, ondanks de hogere prijs, de voorkeur krijgt en geef bij **inkoop zelf als overheid het goede voorbeeld** (met bijvoorbeeld Brabantse streekproducten, en producten met een extra duurzaamheidseisen). Help de keten opnieuw te organiseren om de boer een betere positie te geven. Het systeem met veel aanbieders en enkele afnemers is niet perfect. **De keten opnieuw organiseren kan daarbij helpen**, bijvoorbeeld door producentenorganisaties of Korte Keten initiatieven te ondersteunen/faciliteren. De boer in transitie van Prijsnemer => Prijszetter. Dat uiteindelijk moet leiden tot betere prijzen.

9. Denk ook mee in het verlagen van de kosten voor de boer. **Beperk overheidskosten voor ondernemers en houd binnen Brabant gelijke tred met andere provincies** (leges, belastingen, waterschapslasten, andere). Maar zorg ook m.b.t. personeelskosten voor een level playing field ten opzichte van andere regio’s in West-Europa, beschouw wat er extra moet als maatschappelijke dienst. Denk bij het stellen van extra eisen ook aan de extra-kosten. Beperkt administratieve lasten en overregulering moet worden voorkomen.

Advies Provinciale Landbouwontwikkel agenda 2030

10. **Faciliteer innovatie als belangrijke factor** om de 9 bovenstaande punten te helpen realiseren. Daarbij dus **opbrengsten te verhogen** (Toegevoegde Waarde creëren, Restproducten verwaarden, Ecosysteemdiensten, etc.),

Kosten te verlagen (Precisie Technieken / High Tech, ook om (seizoens)arbeid te vervangen) en

verschillende Strategische Ontwikkelrichtingen te faciliteren (stad-land verbindingen, nieuwe allianties, nieuwe (in)richtingen oude en bestaande agrarische locaties (zoals via VAB-impuls)).

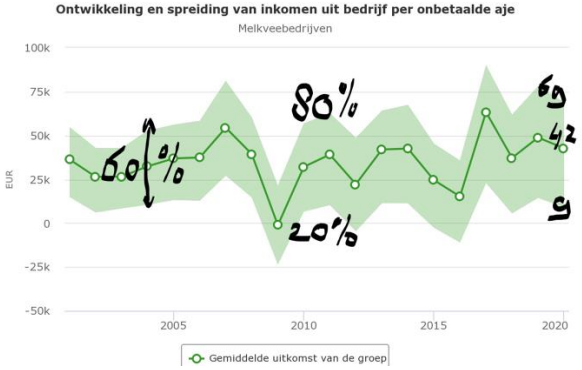
Verdergaande digitalisering (dashboards) is daarbij van belang, ook bijvoorbeeld t.a.v. monitoring van de voortgang van de transitie. Waarbij de individuele boer de resultaten van zijn inspanningen kan volgen.

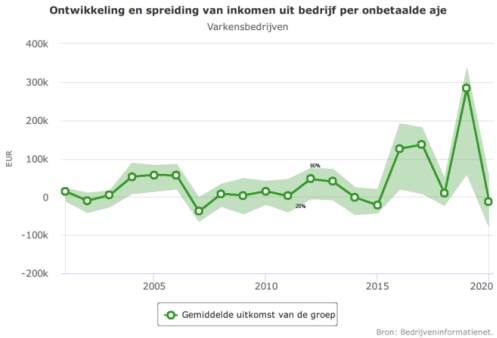
VERDIEPINGSTAFELS
VERDIENMODELLEN
VERDIENVERMOGEN
LANDBOUW
AANBEVELINGEN
PROVENCIALE LANDBOUWAGENDA
2030
1. CONSISTENTIE EN HELDERHEID BELEID
TBV DUURZAME LANGE TERMIJNINVESTERINGEN
2. COMPETENTIE ONTWIKKELING
VAKMANSCHAP ONDERNEMERSCHAP
MAAK RUIMTE VOOR DIVERSITEIT
AGRARISCHE ONDERNEMERS
3. STEUN DIGITALISERING IN DE KETEN
4. MATCH MET ECOSYSTEEM DIENSTEN
5. COACHING IN STRATEGISCHE BEDRIJFSKEUZES
RUIMTE VOOR ONDEMERSCHAP & ONTWIKKELING
BOER EN TUINDER BRUG TUSSEN
BELEIDSKADER LANDBOUW & VOEDSEL
EN BELEIDSKADER GEZONDHEID
6. GEEF BOEREN IN TRANSITIE (HERNIEUWD) VERTROUWEN DOOR DOELVOORSCHRIFTEN
EN WAARDERING VOOR WAT AL GEREALISEERD IS
DIT GEEFT DE BOER VLEUGELS!
OMARM DIVERSITEIT
7. FLEXIBEL GRONDBELEID & LANDINRICHTING 3.0
DAT AANSLUIT BIJ NIEUWE COMBINATIES
8. GEEF ALS OVERHEID HET VOORBEELD: KOOP KWALITATIEVE PRODUCTEN IN
9. BEPERK KOSTEN VOOR ONDERNEMERS EN HOUD EEN LEVEL PLAYING FIELD MET DE EU
10. FACILITEER INNOVATIE VOOR STRATEGISCHE ONTWIKKELING
EN NIEUWE RICHTINGEN
30 APRIL '21
@PLUCKTENKATEILLUSTRATIES

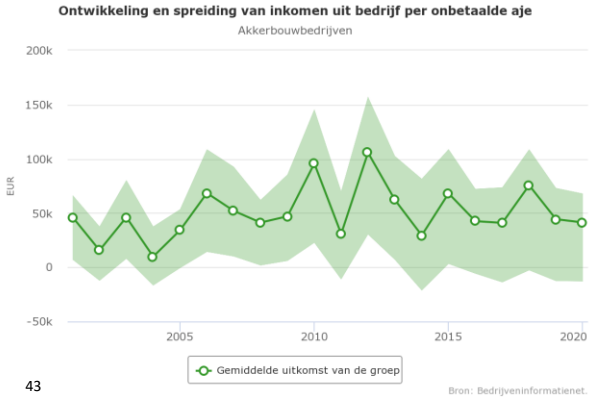
Provincie Noord-Brabant

Bijlagen

Grote spreiding in inkomen tussen sectoren, bedrijven èn jaren.





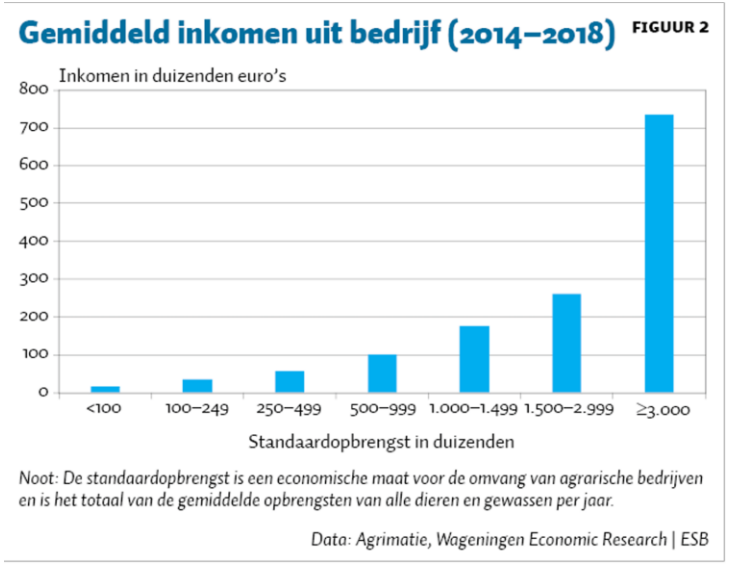


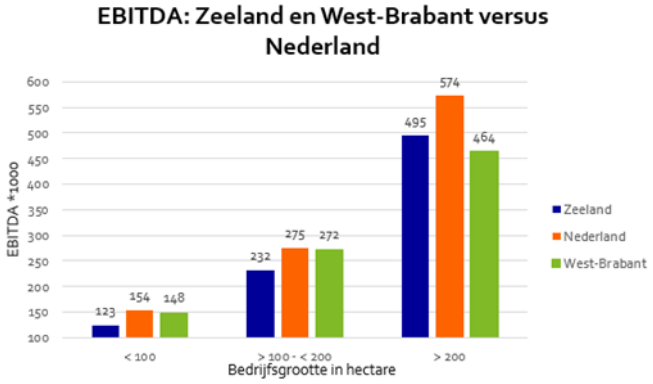
Naast de spreiding tussen de ‘best’ presterende bedrijven en de ‘slechts’ presterende bedrijven zijn er ook grote verschillen tussen de sectoren. Waarbij een aantal zaken opvalt:

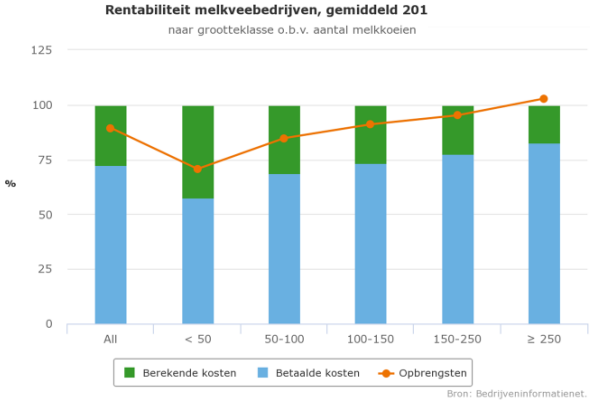
- De fluctuatie in de akkerbouw groot is.
- De melkveehouderij relatief niet zo veel fluctuatie in het inkomen kent. Maar toch nog steeds stevig fluctueert, met bijvoorbeeld in 2009 een negatief inkomen van de 20% ‘slechtste’ bedrijven van lager dan – 25.000 euro. En de 20% beste een inkomen van hoger dan + 25.000 euro.
  Bij varkensbedrijven was 2019 een extreem goed jaar door een hoge marktprijs.
  De slecht presterende varkensbedrijven sinds 2006 vaker een negatief dan een positief inkomen hebben gehad.
- In fruit, boomkwekerij, bloemen en vollegrondsgroente even zo grote verschillen over de jaren, tussen bedrijven en tussen deze subsectoren.

Provincie Noord-Brabant

Hoe groter hoe beter renderend







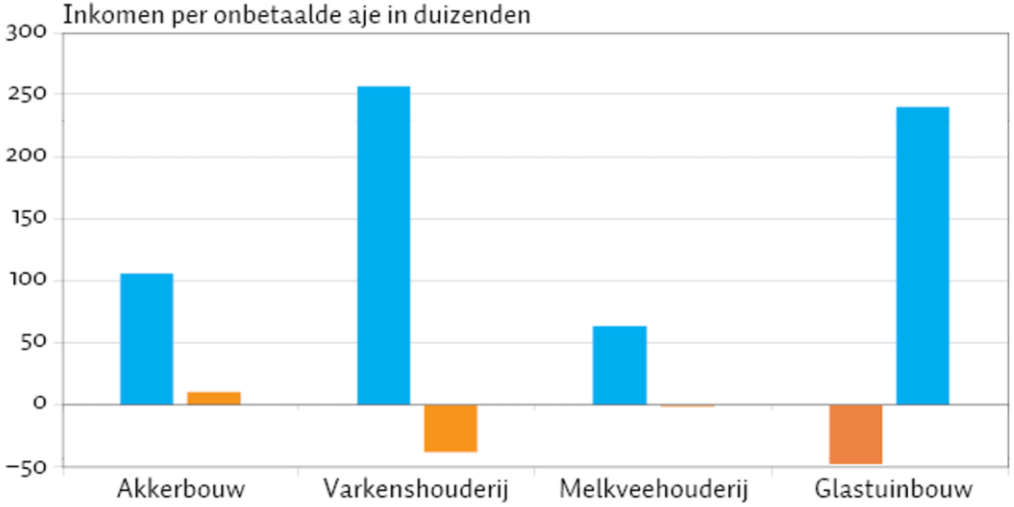
In verschillende studies en bedrijfsanalyses komt steeds weer naar voren dat een **groter bedrijf** gemiddeld gezien beter rendeert (verschillend uitgedrukt in bijvoorbeeld **inkomen, rentabiliteit of EBITA)**. Waarbij de bedrijfsgrootte uitgedrukt kan worden in Standaardopbrengst per bedrijf (economische maat voor de omvang van bedrijven), hectares of aantal koeien.

Schaalvergroting is de laatste decennia dan ook de dominante ontwikkelrichting geweest in de verschillende sub-sectoren. Neemt natuurlijk niet weg dat ook kleinere en midden bedrijven een goed inkomen kunnen genereren. Maar gemiddeld gezien doen de grotere het beter v.w.b. inkomens vorming.

Varkenshouderij en glastuinbouw hebben hoger inkomen, maar zijn volatieler dus hebben meer buffer nodig. Grondgebonden sectoren geeft lager inkomen, maar minder fluctuatie.

Inkomen uit onderneming[1] in slechtste en beste jaar in periode 2000–2020

FIGUUR 1



[1] *Bruto-inkomen per onbetaalde arbeidsjaareenheid*

Data: Agrimatie, Wageningen Economic Research | ESB

- Gemiddeld verdienvermogen van glastuinbouw en intensieve veehouderij groter dan van grondgebonden melkveehouderij en akkerbouw. Maar wel veel meer fluctuatie tussen jaren (hoge pieken en diepe dalen).
- De sector waarin een ondernemer actief is wordt bepaald door 1) historie en omgeving/ligging bedrijf, 2) financiële positie bedrijf 3) ondernemer (affiniteit, competenties en of er andere mogelijkheden zijn, zijn zoals een baan ernaast).

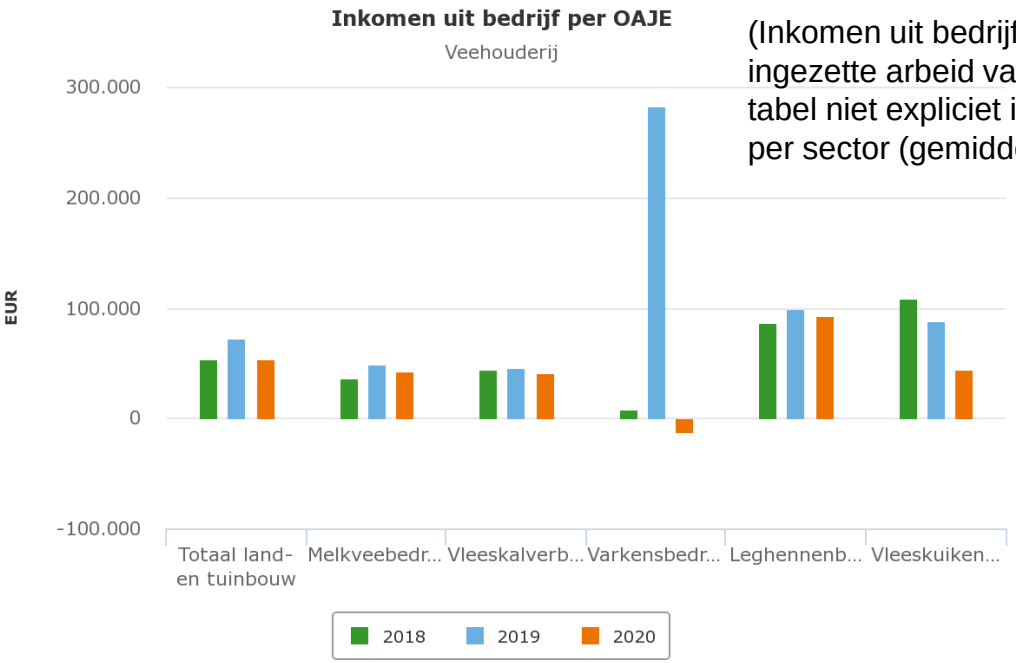
Verdienmodel van de gemiddelde akkerbouwer – melkveehouder (gemiddelde 2014-2016), bron Agrimatie WUR.

	MELKVEE	AKKERBOUW
Opbrengst	376.000 euro	303.000 euro
	88% Product	74% Product
	12% Subsidies	26% (Overig, **10% subsidies**)
Kosten	334.000 euro	260.000 euro
Inkomen (per aje)	28.000 euro	46.800 euro
Solvabiliteit	68%	80%

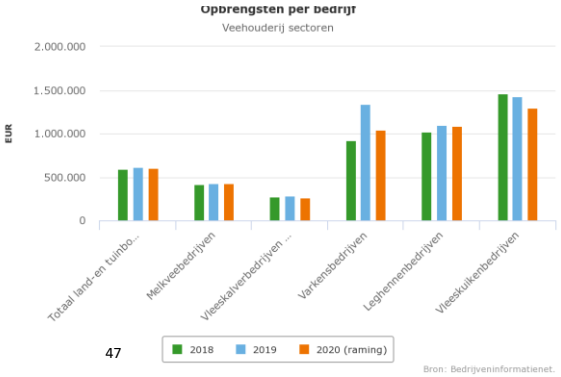
In de grondgebonden sectoren wordt een belangrijk deel van de omzet bepaald door ‘overige’, waarmee dat in de melkveehouderij grotendeels uit subsidies komt. En voor de akkerbouw naast subsidies ook de neven inkomsten buiten het eigen bedrijf erg belangrijk zijn.

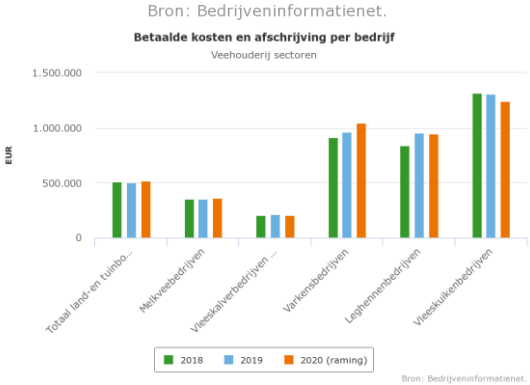
Het inkomen is teruggerekend naar aje, arbeidsjaar eenheid. Dat is equivalent aan een inzet van 2.000 uren per jaar.

Het Eigen Vermogen is voor deze gemiddelde bedrijven in de akkerbouw met 80% van het Totale Vermogen behoorlijk hoog.



(Inkomen uit bedrijf per Onbetaalde AJE (OAJE) is een vergoeding voor de ingezette arbeid van de ondernemer en het Eigen Vermogen. Waarbij in deze tabel niet expliciet is gemaakt hoe de hoogte van het Eigen Vermogen verschilt per sector (gemiddeld circa 900.000 euro).





Duurzaam Verdienmodel, voor de verschillende sectoren, dierlijk (2018-2020):

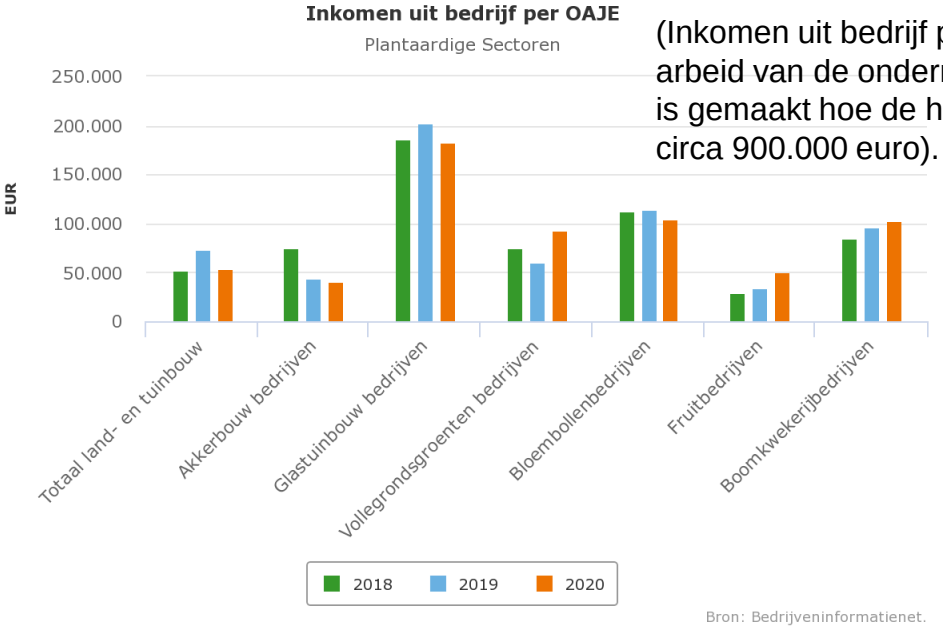
Varkenshouderij: extreem grote prijsverschillen tussen jaren bepalen gemiddelde inkomen.

Melkveebedrijven: relatief lage inkomens.

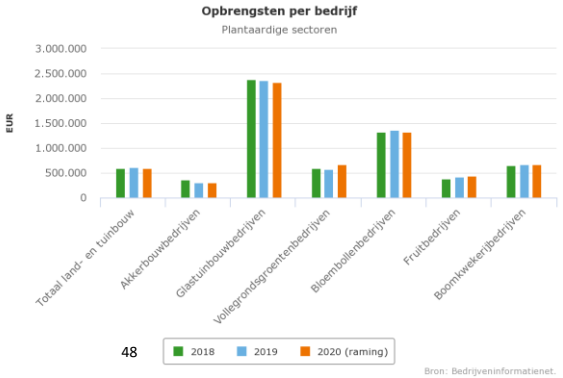
Vleeskuikenbedrijven: miljoenen omzet, maar relatief laag inkomen.

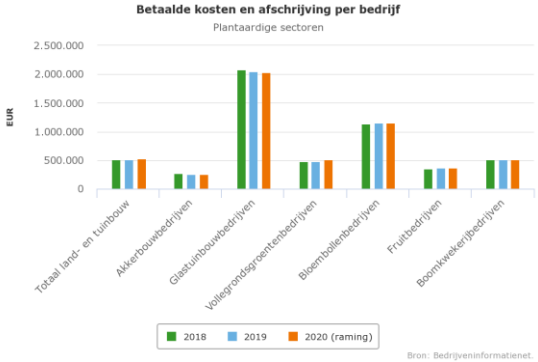
Leghennen: omzet en inkomen lijken goed in verhouding.

Vleeskalverbedrijven: lage inkomens en lage omzetten. Niet veel variatie.



(Inkomen uit bedrijf per Onbetaalde AJE (OAJE) is een vergoeding voor ingezette arbeid van de ondernemer en het Eigen Vermogen. Waarbij in deze tabel niet expliciet is gemaakt hoe de hoogte van het Eigen Vermogen verschilt per sector (gemiddeld circa 900.000 euro).





Duurzaam Verdienmodel, voor de verschillende sectoren, plantaardig (2018-2020)

Boomkwekerij: een inkomen (= vergoeding voor de inzet van de eigen arbeid en kapitaal) van 80.000-100.000 euro, bij een gemiddelde omzet van circa 600.000 euro.

Glastuinbouw: Bij een omzet van meer dan 2 miljoen euro, en een inzet van Eigen Vermogen dat ook in de miljoenen loopt (risico factor). Is het inkomen 180.000-200.000 euro.

Vollegrondsgroenten: Inkomen fluctueert tussen 60.000-90.000 euro, bij een omzet van ruim 500.000 euro.

Akkerbouwbedrijven: omzet rond de 250.000-300.000 euro, met een inkomen van 40.000-70.000 euro.

Van prijsnemer naar prijszetter (bron zlto)

Hoe? Bijvoorbeeld!

Kostprijs+ als stabiele, eerlijke prijsbasis (vb. HAK-spinazie)

Winstdeling (joint venture) stimuleert succes (vb. Kanzi-appel)

Verkoopkartel geeft betere balans (vb. HarvestHouse-glasgroente)

Nicheproduct creëert nieuwe markt (vb. Greenco-snoeptomaat)

Directe verkoop stickert zelf de prijs (vb. Landwinkel-assortiment)

Verticale integratie deelt risico tussen schakels (vb. KDV of Vion StarFarmers-varkensvlees)

Marketing/promotie vergroot prijswaarde (vb. PurplePride-aubergines)

Akkerbouwbedrijven in Noord-Brabant (2020)

Totaal	Aantal bedrijven (2.200=24%)	Economische waarde (0,2 miljard euro=5%)	Oppervlakte (59.000 ha=25%)
Klein (<100 SO*)	73%	24%	35%
Midden (100><1.000)	26%	65%	57%
Groot (>1.000)	1%	10%	8%

* = x 1.000 => 100.000 Standaard Opbrengst is maat voor economische omvang ter indicatie: 25 koeien, 25 ha akkerbouw, 2 ha vollegrond buxus, 0.2 ha glas, 2 ha vollegrond aardbei, 5.000 legkippen, 350 vleesvarkens, 72 fokzeugen.

Bevindingen

- Heel veel kleine akkerbouwbedrijven (73%), die relatief weinig economische waarde vertegenwoordigen (24%), maar nog wel relatief veel oppervlak in bezit hebben (35%).
- Relatief weinig middelgrote bedrijven (26%), die 65% van de economische waarde vertegenwoordigen en 57% van de cultuurgrond in bezit hebben.

Tuinbouwbedrijven in Noord-Brabant (2020)

Totaal	Aantal bedrijven (1.560=16%)	Economische waarde (1,3 miljard euro=27%)	Oppervlakte (22.000 ha=9%)
Klein (<100 SO*)	24%	1%	5%
Midden (100><1.000)	56%	27%	51%
Groot (>1.000)	20%	72%	44%

* = x 1.000 => 100.000 Standaard Opbrengst is maat voor economische omvang ter indicatie: 25 koeien, 25 ha akkerbouw, 2 ha vollegrond buxus, 0.2 ha glas, 2 ha vollegrond aardbei, 5.000 legkippen, 350 vleesvarkens, 72 fokzeugen.

Bevindingen

- De 56% middelgrote bedrijven vertegenwoordigt ‘slechts’ 27% van de economische waarde en heeft de helft van de cultuurgrond in bezit, terwijl de 20% grote bedrijven 72% van de economische waarde vertegenwoordigt en bijna de helft van de cultuurgrond in bezit heeft.

Graasdierbedrijven in Noord-Brabant (2020)

Totaal	**Aantal bedrijven** (3.385=36%)	**Economische waarde** (1,2 miljard euro=24%)	**Oppervlakte** (112.000 ha=47%)
Klein (<100 SO*)	36%	3%	12%
Midden (100><1.000)	59%	75%	78%
Groot (>1.000)	5%	22%	10%

* = x 1.000 => 100.000 Standaard Opbrengst is maat voor economische omvang ter indicatie: 25 koeien, 25 ha akkerbouw, 2 ha vollegrond buxus, 0.2 ha glas, 2 ha vollegrond aardbei, 5.000 legkippen, 350 vleesvarkens, 72 fokzeugen.

Bevindingen

- De bijna 60% middelgrote bedrijven vertegenwoordigt bijna 80% van de economische waarde en heeft bijna 80% van de grond in bezit. Dit geeft een vrij eenduidig beeld vergeleken met de andere sectoren.

Intensieve Veehouderijbedrijven in Noord-Brabant (2020)

Totaal	Aantal bedrijven (1.440=15%)	Economische waarde (1,9 miljard euro=39%)	Oppervlakte (18.000 ha=8%)
Klein (<100 SO*)	2%	0%	1%
Midden (100><1.000)	50%	21%	33%
Groot (>1.000)	48%	79%	66%

* = x 1.000 => 100.000 Standaard Opbrengst is maat voor economische omvang ter indicatie: 25 koeien, 25 ha akkerbouw, 2 ha vollegrond buxus, 0.2 ha glas, 2 ha vollegrond aardbei, 5.000 legkippen, 350 vleesvarkens, 72 fokzeugen.

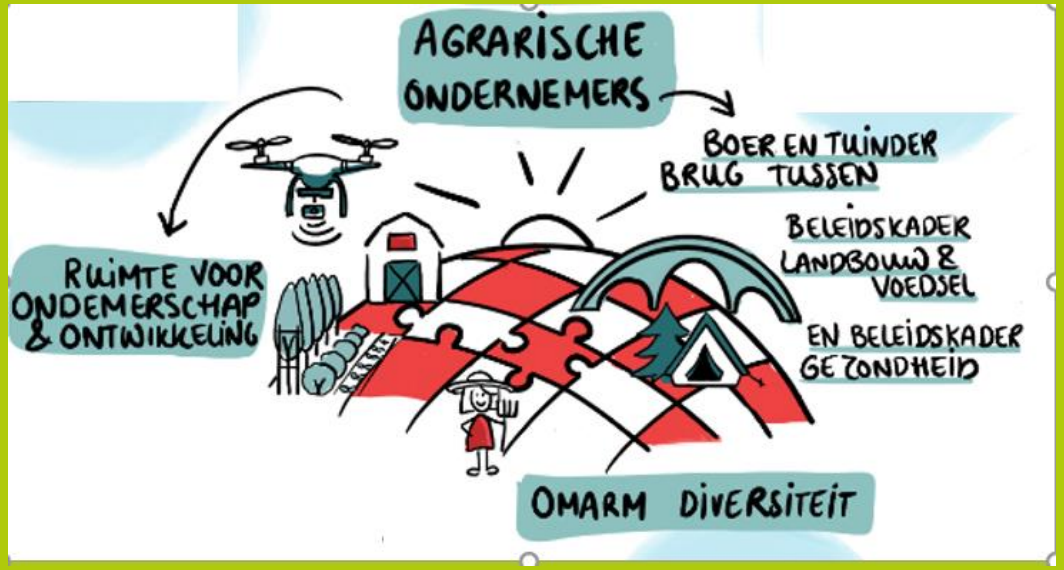
Bevindingen

- De verdeling over middelgrote (48%) en grote (50%) bedrijven is ongeveer gelijk, wat betreft de bijdrage aan economische waarde is dat zeker niet zo: respectievelijk 21% en 79%.

Provincie Noord-Brabant

Beleidskader Landbouw en Voedsel 2030

Verdiepingstafel Verdienmodellen Agrarisch Ondernemer



Diversiteit & voldoende inkomen voor een succesvolle landbouw & voedsel transitie in Brabant