

# Landbouw in PARK21

—  
Verkenning financieel economische impact  
van bedrijfsstrategieën voor agrarische  
bedrijven in PARK21

November 2021

# Landbouw in PARK21

---

Verkenning financieel economische impact van  
bedrijfsstrategieën voor agrarische bedrijven in  
PARK21

**Opdrachtgever**

Gemeente Haarlemmermeer  
Contactpersoon Jeroen de Pijper

**Uitgevoerd door:**

Willem Rienks  
Nicoline van der Windt  
Jochem Besten

November 2021

# Inhoud

---

1.	Inleiding.....	5
1.1.	Aanleiding/context .....	5
1.2.	Vraag .....	5
1.3.	Doel .....	6
1.4.	Aanpak .....	6
1.5.	Disclaimer.....	7
2.	De landbouw in het projectgebied .....	8
2.1.	Kengetallen bedrijven in PARK21 .....	8
2.2.	Focus op akkerbouw bedrijven.....	8
3.	Impact op de bestaande bedrijfsvoering .....	9
3.1.	Context transformatie .....	9
3.2.	Methode 1 - Vergelijking twee bedrijfsgroottes.....	10
3.3.	Methode 2 – winst en toegerekende kosten .....	11
3.4.	Conclusie & Discussie .....	12
4.	Toekomstige bedrijfsvoering verbreed op het bouwvlak .....	13
4.1.	Algemeen beeld verbredingsactiviteiten .....	14
4.2.	Agrarische kinderopvang .....	15
4.3.	Zorglandbouw .....	17
4.4.	Boerderijverkoop, verkoop van streekproducten.....	18
4.5.	Recreatie en toerisme .....	20
4.6.	Conclusie Verbreding op het bouwblok.....	21
5.	Toekomstige bedrijfsvoering verbrede activiteiten op het teeltareaal.....	22
5.1.	Biologische landbouw .....	22
5.2.	Strokenteelt.....	23
5.3.	Hoogrenderende gewassen .....	23
5.4.	Conclusie en discussie .....	24
6.	Toekomstige bedrijfsvoering bij beheer PARK21.....	25
6.1.	Onderhoud van terreinen .....	25
6.2.	Randvoorwaarden .....	26
7.	Grond en beheer .....	27
8.	Rol van zonneakkers in de transitie .....	29
8.1.	Vergoeding zonnevelden .....	29

8.2.	Verschillende perspectieven .....	29
8.3.	Conclusies.....	30
9.	Conclusies en discussie .....	31
9.1.	Conclusies.....	31
9.2.	Discussie .....	32
10.	Verantwoording/bronnen .....	35

# 1. Inleiding

---

## 1.1. AANLEIDING/CONTEXT

Voor het gebied tussen Hoofddorp en Nieuw-Vennep is een Masterplan opgesteld voor de ontwikkeling van een ca. 1000 ha groot natuur- en recreatiegebied. Een gebied als groen tegenwicht voor de sterke verstedelijking in dit deel van de noordelijke Randstad: PARK21.



Figuur 1 – het herijkte masterplan PARK21.

Bijzonder aan dit park is dat het via organische gebiedsontwikkeling gerealiseerd zal worden. In het Masterplan zijn de kaders vastgelegd, maar de invulling ervan zal voor een groot deel bepaald worden door initiatiefnemers uit de private sector die daarbinnen iets willen ontwikkelen. Dit kunnen allerlei partijen zijn en de bestaande agrarische bedrijven zullen hierbij zeker een belangrijke rol spelen.

Het is de ambitie van de gemeente om met de realisatie van PARK21 een grootschalig parklandschap te ontwikkelen, met voldoende ruimte voor recreatieve (en commerciële) leisurevoorzieningen. Dit gebied moet het recreatieve hart van de Haarlemmermeer gaan vormen. De gemeente geeft haar visie, ambities, randvoorwaarden en kaders (ruimtelijk, functioneel en financieel) bij de planologische uitnodiging mee via het bestemmingsplan.

## 1.2. VRAAG

Voor de milieueffectrapportage (MER) is onderzoek gedaan naar het landbouwperspectief binnen PARK21. Conclusie is, dat door de aanleg van de park- en leisurelaag van PARK21 de context van de agrarische bedrijven die in de polderlaag actief blijven, verandert. De gemeente ziet graag dat de agrarische bedrijven middels hun bedrijfsstrategie meebewegen door te transformeren, om zo de recreatieve functie van de parklaag te versterken en zo tot één samenhangend PARK21 te komen. Dit vraagt flexibiliteit en ondernemersdrift van de zittende agrariërs, waarbij de gemeente ze wil faciliteren in het verlengde van de ontwikkeling van PARK21, door o.a. te ondersteunen met planologische mogelijkheden. Conclusie van dit onderzoek voor het MER was ook dat de agrariërs en de gemeente gezamenlijk de landbouwperspectieven verder moeten verkennen en deze op de juiste manier omarmen, zowel planologisch en beleidsmatig.

Om hieraan invulling te geven en de regels in het bestemmingsplan zo optimaal mogelijk te formuleren, en tegelijkertijd uitnodigend te zijn naar initiatiefnemers, is gevraagd om nader onderzoek uit te voeren naar de financieel economische impact van vrijwillige (gedeeltelijke) transformatie van agrarische bedrijven. De inzichten daaruit wil de gemeente gebruiken om regels op te stellen die een gezonde economische bedrijfsvoering mogelijk maken. Zo wil de gemeente de agrariërs verleiden tot toekomstbestendige landbouwvormen passend binnen de PARK21 visie.

In deze verkenning wordt gevraagd op hoofdlijnen de financieel economische impact van een transformatie voor agrarische bedrijven inzichtelijk te maken voor in vier situaties:

1. Binnen de bestaande bedrijfsvoering. Dit is vertaald als: **wat gebeurt er met het verdienvermogen** als een bestaand landbouwbedrijf een deel van zijn areaal naar PARK21 transformeert?
2. Toekomstige bedrijfsvoering, **verbreed agrarisch op het bouwvlak**. Dit is vertaald als: welke mogelijkheden zijn er om de afname van verdienvermogen met nieuwe activiteiten op het bouwblok te compenseren?
3. Toekomstige bedrijfsvoering, **verbrede activiteiten op het teeltareaal**. Dit is vertaald als: welke mogelijkheden zijn er om de afname van verdienvermogen met andere activiteiten op het teeltareaal te compenseren?
4. Toekomstige bedrijfsvoering in PARK21. Dit is vertaald in de vraag of het **beheer van het park** zelf mogelijkheden biedt voor nieuw verdienvermogen voor agrarische bedrijven.

Tenslotte is ook gevraagd om inzichtelijk te maken op welke wijze (**tijdelijke**) **zonneakkers** de transformatie kunnen ondersteunen. Dit is vertaald in de vraag of zonneakkers mogelijkheden bieden voor de compensatie van verlies aan verdienvermogen.

### 1.3. DOEL

Het doel van de verkenning is antwoord te geven op de vijf vragen uit de vorige paragraaf. Hiermee ontstaat 'gevoel voor de bal' rondom het extra verdienvermogen van verbredingsactiviteiten afgezet tegen de afname van het verdienvermogen door reductie van het teeltareaal van bedrijven.

Het onderzoek is ook een toets op hoe ruimtelijke ambities voor PARK21 op basis van vrijwilligheid, economisch uitvoerbaar zijn. De gemeente kan deze toets gebruiken bij het uitwerken van het bestemmingsplan naar concrete mogelijkheden die de gemeente wil bieden aan agrariërs. Deze mogelijkheden kunnen worden opgenomen in de planologische regels om de vrijwillige transformatie economisch haalbaar te maken..

### 1.4. AANPAK

Voor deze verkenning is allereerst geput uit een veelheid aan openbare bronnen: onderzoeksliteratuur, databases van Wageningen UR, diverse websites en agrarische vaktijdschriften. Meer specifieke en verdiepende informatie is verkregen via interviews met bedrijfsadviseurs, bankmedewerkers, vakverenigingen, agrariërs (met een neventak), onderzoekers, accountants, etc. De financiële aspecten van zonneakkers zijn gebaseerd op expertise van ROM3D vanuit haar werkzaamheden voor diverse zonnepark-ontwikkelaars in Nederland. De tussenresultaten zijn in twee rondes gedeeld en besproken met een klankbordgroep met deelnemers van de gemeente Haarlemmermeer, de agrarische sector en provincie Noord-Holland, Ministerie van LNV en Rabobank.

## 1.5. DISCLAIMER

Deze verkenning geeft een beeld van verbrede landbouw, waarbij gepoogd is gegevens zo veel mogelijk kwantitatief te maken. Zowel de agrarische bedrijven gelegen binnen het PARK<sub>21</sub> gebied en de verbrede landbouw in het algemeen laten een grote diversiteit zien. Een diversiteit aan bedrijfsgroottes in de primaire tak, in ondernemersfilosofie, de beschikbare arbeid op een bedrijf, in financiële mogelijkheden, in de context van de locatie waar zij zitten, etc. Ook is de vervlechting van een de neventak in de primaire agrarische bedrijfsvoering soms heel nauw en soms helemaal gescheiden. Dit maakt dat gegevens over omzet en winst in die context moeten worden bekeken. De resultaten moeten worden gezien als richtinggevend voor de bedrijfstak en mogelijkheden, maar zijn niet bedrijfsspecifiek voor individuele bedrijven. Uiteindelijk zal de ondernemer en de eigenschappen van de locatie vooral bepalend zijn voor het succes, waarbij de juiste planologische voorwaarden faciliterend zijn.

## 2. De landbouw in het projectgebied

---

### 2.1. KENGETALLEN BEDRIJVEN IN PARK<sub>21</sub>

De landbouw in het projectgebied is via een aantal interviews met gebiedskenners voor gemeente Haarlemmermeer in beeld gebracht (Antea Group, 2021 en inventarisatie door gemeente Haarlemmermeer). Dit is een momentopname en wordt gebruikt om gevoel te krijgen bij het gebied en de daarin actieve agrarische bedrijven.

In het gebied zijn 25 à 30 agrarische bedrijven actief. In de inventarisatie zijn 26 bedrijven naar voren gekomen waarvan er 23 een erf met gebouwen hebben binnen PARK<sub>21</sub>. Op circa 60% van de bedrijven is er een opvolger of een nog jong bedrijfshoofd. Circa 60% van de bedrijven heeft neveninkomsten en 40% heeft al verbredingsactiviteiten. Op twee bedrijven is sprake van een biologische bedrijfsvoering.

Het gaat vooral om akkerbouwbedrijven (19) en daarnaast één veehouderij, vier sierteelt bedrijven en twee gemengde bedrijven. De focus van deze verkenning zal met name op de akkerbouw liggen. De andere takken zijn te klein van omvang om in algemene zin iets over te zeggen, waarbij wel geldt dat de sierteelt bedrijven op een relatief klein areaal een grote omzet en winst behalen en bedrijfsverkleining op deze bedrijven relatief meer impact heeft dan bij akkerbouwbedrijven.

### 2.2. FOCUS OP AKKERBOUW BEDRIJVEN

De akkerbouwbedrijven in PARK<sub>21</sub> hebben gemiddeld zo'n 29 hectare aan grond in het gebied. Ongeveer de helft van de akkerbouwbedrijven gebruikt ook grond buiten het projectgebied. Als we naar de omvang van de akkerbouwbedrijven kijken zien we het volgende beeld:

- 9 bedrijven van circa 20 hectare of minder
- 12 bedrijven tussen de 25 à 50 hectare
- 5 bedrijven groter dan 60 hectare

Akkerbouwbedrijven van circa 25 hectare kunnen niet van de akkerbouw alleen bestaan en zullen voor een belangrijk deel van hun inkomen afhankelijk zijn van neveninkomsten. Cijfers uit de Agrimatie database van Wageningen UR geven voor bedrijven van circa 25 ha voor 2018 en 2019 inkomsten uit de agrarische bedrijfsvoering aan van respectievelijk 6 duizend en 14 duizend euro per jaar. Bedrijven van rond de 55 hectare verdienen volgens dezelfde bron 70 duizend en 32 duizend euro per jaar. Bedrijven van circa 90 hectare verdienen in 2018 en 2019 respectievelijk 136 duizend euro en 64 duizend euro. Het gaat hier om de inkomsten uit de normale bedrijfsvoering dus zonder neveninkomsten. De cijfers geven aan dat de inkomsten uit de normale bedrijfsvoering wisselen over de jaren heen.

Onze inschatting is dat akkerbouwbedrijven kleiner dan 50 hectare structureel een deel van hun inkomsten uit nevenactiviteiten of een baan buitenshuis moeten halen. Bedrijven groter dan 60 hectare kunnen gemiddeld genomen een volwaardig inkomen verdienen met de akkerbouw.



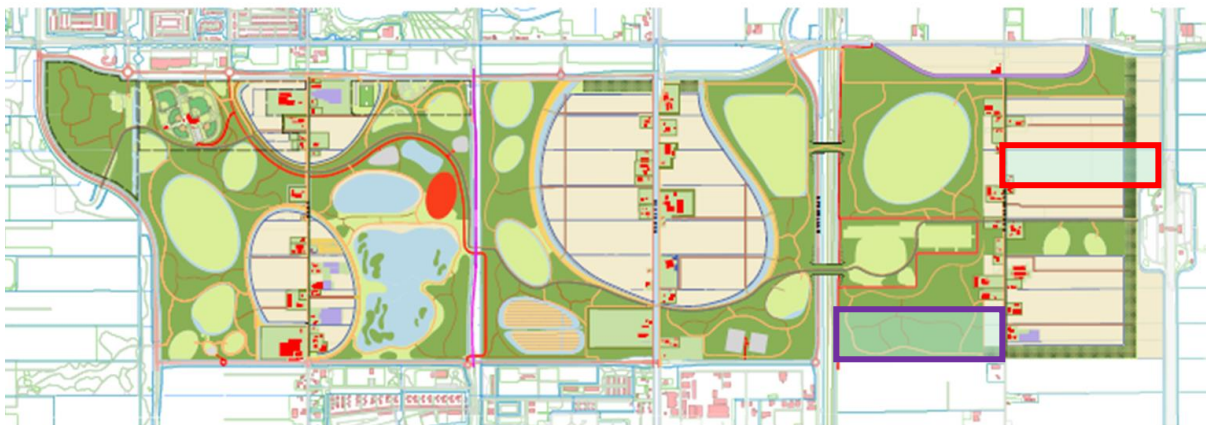
# 3. Impact op de bestaande bedrijfsvoering

De eerste vraag gaat over de financieel economische impact van de transformatie waarbij een deel van het agrarische teeltareaal van het bedrijf transformeert naar een park. Wat betekent dit voor het verdienvermogen van een bedrijf? Gelet op de aantallen bedrijven hebben we deze analyse beperkt tot de akkerbouwbedrijven.

In dit hoofdstuk wordt eerst kort de context van de transformatie uitgewerkt. Daarna wordt via twee verschillende methodes bekeken wat de transformatie van een deel van de kavel betekent voor het verdienvermogen van een akkerbouwbedrijf. Daarna worden conclusies getrokken.

## 3.1. CONTEXT TRANSFORMATIE

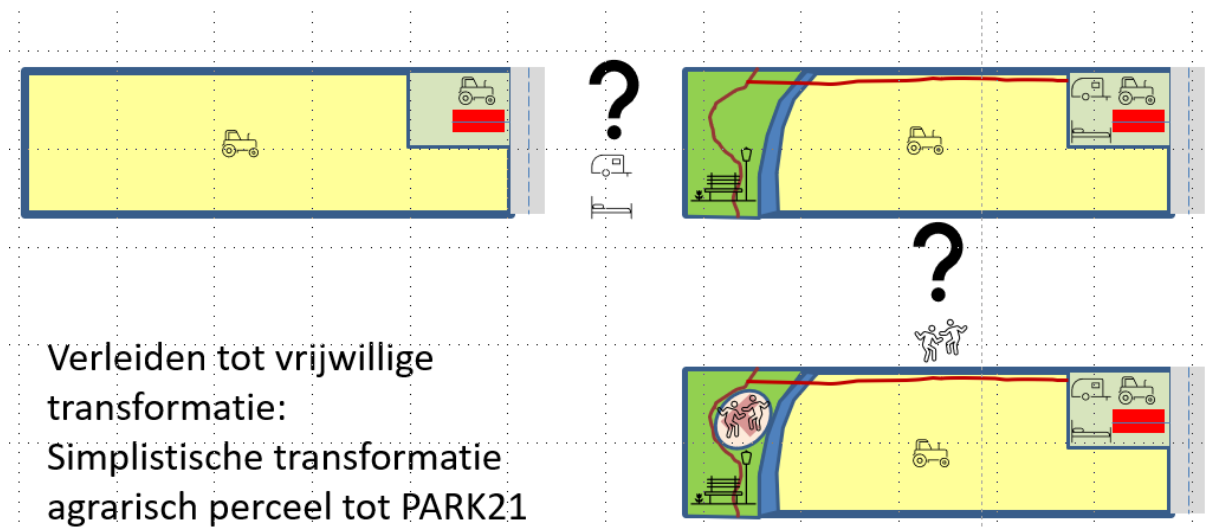
De transformatie van een deel van de kavels naar parklaag is vrijwillig. De plankaarten geven een beeld van hoe het er uit zou kunnen gaan zien, maar dit is geen gefixeerd eindbeeld. De landbouw blijft deels bestaan binnen het gebied en vrijwel alle kavels worden in het eindbeeld ingevuld met een deel parklaag. Kijkend naar de plankaarten wordt wel duidelijk dat het areaal dat wordt omgezet naar parklaag sterk kan verschillen. Een aantal landbouwkavels wordt bij vrijwillige transformatie volledig dus 100% parklaag en een aantal landbouwkavels wordt voor 10 à 20% omgezet naar parklaag en alle variaties daar tussen komen ook voor.



Figuur 2 – Kaart van PARK21 met 2 voorbeeldkavels in paars met circa 90% parklaag en in rood met circa 10% parklaag.

Het areaal dat per kavel wordt omgevormd zal ook doorwerken in de bedrijfsvoering. Hoe meer areaal een akkerbouwbedrijf verliest, des te groter de impact op de bedrijfsvoering. Niet alleen in de zin van verlies aan productiecapaciteit en opbrengsten daaruit, maar ook doordat de vaste kosten (de zogenaamde niet-toegerekende kosten) over een kleinere oppervlakte moeten worden omgeslagen. Er treedt schaalverkleining op.

De gemeente heeft ambitie om het recreatiegebied PARK21 te realiseren waarbij de parklaag en polderlaag elkaar versterken. De realisatie van het park kan daarom samen gaan met verbreding van activiteiten op de polderlaag. In deze studie wordt verkend, onder welke economische voorwaarden de ambitie ook haalbaar is. Om zo tot gedegen vertaling te komen in het ruimtelijke kader. In figuur 3 is de vrijwillige transformatie naar het ruimtelijke concept waarbij de polder- en parklaag elkaar versterken schematisch weergegeven.



Figuur 3 – schematische weergave van denklijn vrijwillige transformatie van landbouwkavel naar deels parklaag en een padenstructuur in combinatie met planologische mogelijkheden voor verbreding van activiteiten op het agrarisch erf. De landbouw blijft ook op een deel van de kavel. Op termijn kunnen ook in de parklaag leisuuractiviteiten worden ontwikkeld.

### 3.2. METHODE 1 - VERGELIJKING TWEE BEDRIJFSGROOTTES

Om grip te krijgen op de impact op de bestaande bedrijfsvoering hebben we als eerste methode twee verschillende bedrijfsgroottes met elkaar vergeleken. Hiervoor gebruiken we de data van Wageningen UR van de website Agrimatie. Wageningen UR houdt op basis van een steekproef bij hoe een groot aantal bedrijfseconomische, milieu- en bedrijfsstructuurkenmerken van agrarische bedrijven zich ontwikkelen. Deze database biedt de mogelijkheid om gemiddelde bedrijven in grootteklassen in te delen en deze ook door de jaren heen te volgen. Dit geeft een gedetailleerd beeld van de ontwikkeling van landbouwsectoren.

Uit deze database hebben we twee bedrijfsgroottes, te weten 25 en 55 hectare, van akkerbouw naast elkaar gezet, waarbij we voor de bedrijfsgroottes aansluiting hebben gezocht met de bedrijfsgroottes binnen PARK21. We hebben daarbij gekeken naar de arbeidsinzet en het inkomen uit de normale – agrarische – bedrijfsvoering. Hieronder zijn de gegevens van 2017 en 2018 (de meest recente definitieve gegevens) in een tabel weergegeven voor een akkerbouwbedrijf van circa 55 hectare en een bedrijf van circa 25 hectare.

Tabel 1 – overzicht kengetallen bij akkerbouwbedrijven van 25 en 55 hectare afgeleid uit WUR/Agrimatie.

	Akkerbouw 25 hectare	Akkerbouw 55 hectare
<b>2018</b>		
<b>Arbeidskrachten (fte)</b>	0,79	1,07
<b>Opbrengsten (euro)</b>	106.000	280.000
<b>Betaalde kosten en afschrijvingen (Euro)</b>	100.000	210.000
<b>Inkomen uit agrarische bedrijfsvoering</b>	6.000	70.000
<b>Inkomen per fte</b>	7.500	65.000
<b>2017</b>		
<b>Arbeidskrachten (fte)</b>	0,76	1,12
<b>Opbrengsten (euro)</b>	108.000	235.000
<b>Betaalde kosten en afschrijvingen (Euro)</b>	94.000	203.000
<b>Inkomen uit agrarische bedrijfsvoering</b>	14.000	32.000
<b>Inkomen per fte</b>	18.500	28.500

Uit de cijfers in de tabel volgt dat teruggaan van 55 naar 25 hectare bedrijfsgrootte ongeveer 0,3 fte aan arbeid vrij maakt. Het verdienvermogen van het bedrijf gaat terug met gemiddeld zo'n 40 duizend euro. Aangezien de inkomens en kosten in de akkerbouw van jaar op jaar variëren zijn voor een aantal andere jaren namelijk 2016, 2019 (voorlopige cijfers) en 2020 (raming) ook de cijfers bekeken. Gemiddeld bieden deze jaren hetzelfde beeld. Bij een transformatie van 55 naar 25 ha is dit het verschil, de eerder onderbouwde 40.000 euro met het vrijkomen van de 0,3 FTE, dat zou moeten worden goedge maakt met nieuwe economische activiteiten op het bedrijf om het bedrijfsinkomen op peil te houden.

Uit de cijfers volgt ook dat voor bedrijven van 25 hectare de inkomens uit de akkerbouw klein zijn en dat dit geen volwaardig inkomen oplevert. Bedrijven van 25 hectare akkerbouw zijn voor hun inkomen afhankelijk van inkomsten van buiten het bedrijf. De cijfers van de Agrimatie database laten zien dat gemiddeld door de jaren heen er 20 tot 40 duizend euro aan andere inkomsten van buiten het agrarisch bedrijf worden verdiend op de bedrijven van 25 hectare. Op bedrijven van 55 hectare is er ook sprake van inkomsten van buiten het bedrijf, maar deze liggen lager. In de orde grootte van 10 à 20 duizend euro per bedrijf. Dit cijfermatige beeld uit de Agrimatie database sluit goed aan bij de praktijkwaarnemingen uit de PARK21 gebiedsinventarisatie waarin is geconstateerd dat circa ongeveer 60% van de bedrijven neveninkomst heeft.

### 3.3. METHODE 2 – WINST EN TOEGEREKENDE KOSTEN

Een tweede methode om houvast te krijgen op de materie is tevens gebaseerd op de gegevens van de Agrimatie database. We kijken daarbij naar de kosten en opbrengsten van een gemiddeld akkerbouwbedrijf van 52 hectare in 2019. We slaan daarbij de kosten en opbrengsten om per hectare.

Tabel 2 – kosten en opbrengsten van een gemiddeld akkerbouwbedrijf in 2019.

	Totale kosten 52 ha	Kosten per ha
<b>Jaarlijkse opbrengsten</b>	285.000	5.500
<b>Jaarlijkse kosten</b>	260.000	5.000
<b>Winst</b>	25.000	500
<b>Kosten externe arbeid, loonwerk, toegerekende kosten</b>	100.000	2.000
<b>Niet toegerekende kosten/vaste kosten</b>	160.000	3.000

Als een bedrijf een hectare akkerland zou omzetten naar de parklaag zou dit betekenen dat hij over die hectare geen winst meer maakt. Dus dat betekent 500 euro minder winst per hectare. Het zou ook betekenen dat hij nog wel de niet-toegerekende kosten heeft voor die hectare van zo'n 3.000 euro per ha. Immers de schuur, de eigen machines, de rente en huur voor de grond moeten gewoon worden betaald. We gaan er dan vanuit dat de grond niet vervreemd wordt. De transformatie van een hectare akkerland naar parklaag zal dan 500 plus 3.000 is 3.500 euro per hectare kosten. Het uit productie halen van 10 hectare akkerland betekent voor dit bedrijf dat er 35.000 euro minder verdien capaciteit is. Omdat het bedrijf in dit jaar slechts 25.000 euro verdiende zal dit betekenen dat het inkomen negatief wordt. Ook hier zal de variatie tussen de jaren en bedrijfsgroottes weer aanzienlijk zijn.

In algemene zin zal de bedrijfswinst per hectare op akkerbouwbedrijven tussen de 500 en 1000 euro per hectare per jaar zijn en liggen de vaste kosten in de orde van grootte van 3.000 euro per ha. Een afname van 10 hectare areaal betekent dus tussen de 35 à 40 duizend euro per jaar aan verdien capaciteit die een bedrijf kwijtraakt.

### 3.4. CONCLUSIE & DISCUSSIE

Aan de hand van cijfers van de Agrimatie database is op twee manieren geprobeerd om inzicht te krijgen in het verlies aan verdien capaciteit wanneer akkerbouwers een deel van hun areaal transformeren. Beide methoden komen uit op een verlies aan verdien capaciteit van circa 35 duizend à 40 duizend euro. Dit geldt voor een bedrijf van ruim 50 hectare wat bij de eerste methode ruim de helft van zijn areaal omvormt en in de tweede methode ongeveer 20%. Verdere afname in areaal leidt, zo volgt uit de cijfers, niet tot heel veel minder verdien capaciteit. Dit zal ook komen omdat agrariërs dan 'schakelen' en het land verkopen, machines afstoten, overgaan op een eenvoudiger bouwplan etc. Bij het krimpen van het akkerbouwareaal komt ook arbeid vrij ter grootte van circa 0,3 fte bij krimp van 55 naar 25 ha. Bij minder krimp zal minder arbeid vrijkomen.

Het verlies aan verdien capaciteit bestaat aan de ene kant uit de winst of eigen arbeidsopbrengst per hectare (500 à 1000 euro per jaar), maar daarnaast voor een veel groter deel uit doorlopende vaste kosten (zo'n 3.000 euro) zoals de lasten voor grond, gebouwen en machines. Bij krimp zou een bedrijf ook kunnen besluiten om een deel van de machines af te stoten en dus ook de lasten daarvoor te verminderen. Hetzelfde geldt voor de gebouwen. Als daar nieuwe activiteiten in plaatsvinden kunnen de gebouwkosten ook – deels – daaraan worden toegerekend in de toekomst. Op het aspect grond komen we later terug.

Voor relatief kleine akkerbouwbedrijven geldt dat hun winst of arbeidsinkomen uit akkerbouw al zeer beperkt is. Voor deze bedrijven is de opbrengst uit akkerbouw vaak de neventak en ze hebben daarnaast andere inkomstenbronnen. Dergelijke bedrijven hebben vaak ook minder vaste kosten.

## 4. Toekomstige bedrijfsvoering verbreed op het bouwvlak

---

Het onderzoek naar landbouwperspectief welke is uitgevoerd voor de MER richt zich op de verschillende bedrijfsstrategieën welke agrariërs in het plangebied kunnen hanteren:

- (vervroegd) beëindigen;
- schaalvergroting;
- intensiveren;
- waardecreatie;
- werkzaamheden buiten bedrijf;
- verbreden.

Uit dit onderzoek blijkt dat schaalvergroting nu de meest gehanteerde strategie is, maar dat dit door de afname van landbouwareaal in PARK21 minder aantrekkelijk wordt. Een aantal strategieën is aan de ondernemer zelf, bijvoorbeeld om te kiezen voor intensiveren of vervroegd beëindigen. Voor de overige strategieën geldt dat extra perspectief wordt geboden door de geleidelijke transformatie naar een metropolaan park met vermenging van park, landbouw en leisure, waarvoor voor agrarische bedrijven de planologische mogelijkheden worden verruimd. Dit heeft vooral betrekking op kansen op het gebied van verbreding, waardecreatie en werkzaamheden buiten het bedrijf.

In dit hoofdstuk wordt uiteengezet welke vormen van verbreding er denkbaar zijn op het bouwvlak van een agrarische onderneming in PARK21. Doel hierbij is dat de polder- en parklaag elkaar versterken en aansluiten bij de ruimtelijke ambities zoals het verbinden van stad, park en platteland. Verbrede landbouw wordt ook wel multifunctionele landbouw genoemd. In de periode 2008 tot 2012 was er een taskforce multifunctionele landbouw. Uit de resultaten van haar onderzoek komen zes hoofdgroepen naar voren:

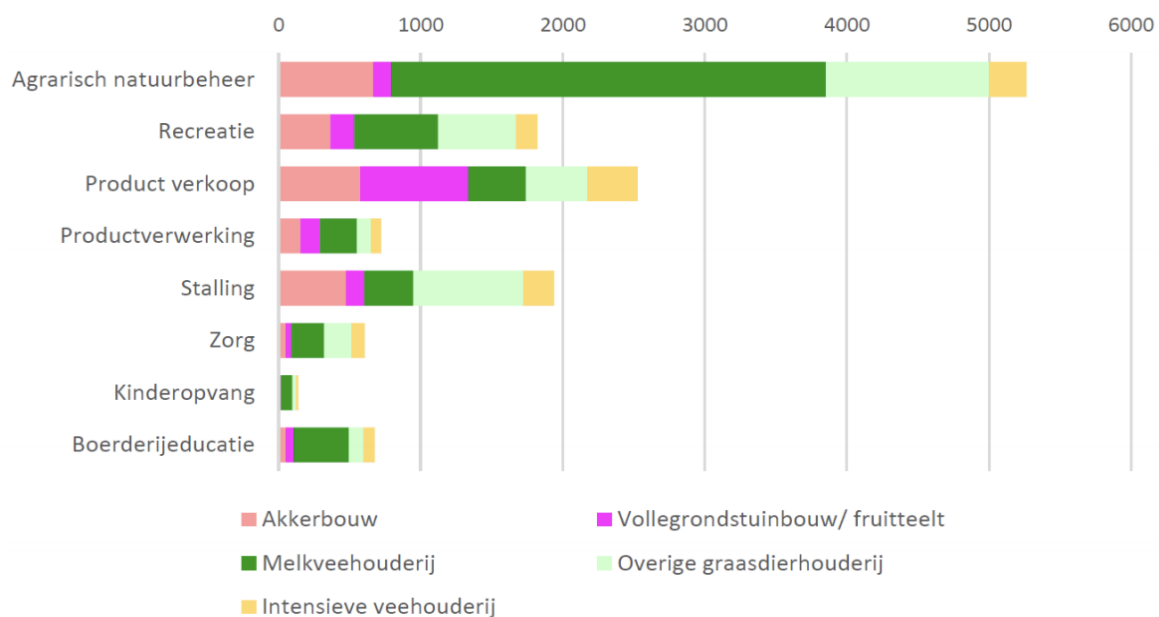
- Agrarische kinderopvang (verbredingsvorm)
- Zorglandbouw (verbredingsvorm)
- Verkoop van streekproducten/boerderijverkoop (vorm van verbreding en waardecreatie)
- Recreatie en toerisme (verbredingsvorm)
- Boerderij-educatie (verbredingsvorm)
- Agrarisch natuur- en landschapsbeheer (is niet op het bouwvlak) (vorm van werkzaamheden op eigen teeltoppervlak of buiten het bedrijf).

In dit hoofdstuk worden deze verbredingsactiviteiten ieder kort toegelicht, waarbij eerst een beeld in feiten en cijfers wordt geschetst. Daarbij wordt veel aandacht besteed aan de diversiteit, de context en de factoren die medebepalend zijn voor een succesvolle/gezonde (neven)bedrijfsvoering. Vervolgens wordt beschreven wat dit betekent voor de bedrijven in PARK21 met de daarbij horende specifieke hoogstedelijke omgeving.

Een belangrijke bron van informatie vormen de onderzoeken die Wageningen University & Research over dit onderwerp heeft uitgevoerd in de afgelopen jaren<sup>12</sup>.

#### 4.1. ALGEMEEN BEELD VERBREDINGSACTIVITEITEN

Op allerlei typen agrarische bedrijven vinden nevenactiviteiten plaats, maar de accenten liggen per bedrijfstype wel anders, zoals is te zien in figuur 4<sup>3</sup>. Relatief veel nevenactiviteiten vinden plaats op melkveehouderij- en overige graasdierbedrijven: veel agrarisch natuurbeheer, maar daarnaast ook alle andere vormen van verbrede activiteiten. Ook op akkerbouwbedrijven zien we verbreding, maar met name zorg, kinderopvang en boerderijeducatie zien we daar nauwelijks. Naast de in de figuur genoemde activiteiten is er ook sprake van loonwerk voor derden, energieproductie aan derden en (heel beperkt) aquacultuur.



Figuur 4 - Aantal verbrede bedrijven per hoofdtypen (overgenomen uit Gerritsen, 2020)

Uit onderzoek (uitgevoerd in 2008-2012) van de tasforce Multifunctionele landbouw onder 120 boeren in zes gebieden kwam naar voren dat de gemiddelde omzet 195.000 euro per bedrijf bedroeg, goed voor 33% van de bedrijfsomzet en 40% van het gezinsinkomen.

Welke takken van verbreding zouden voldoende kunnen renderen? Uit onderzoek van de Taskforce Multifunctionele Landbouw zijn cijfers beschikbaar met de gemiddelde jaaromzet per bedrijf in 2018.

- Agrarisch natuurbeheer: 6.600 euro omzet per bedrijf
- Agrarische kinderopvang: 800.000 euro omzet per bedrijf

<sup>1</sup> Meulen, van der, H.A.B. et al. 2019. *Kijk op multifunctionele landbouw, omzet 2007-2018*. Wageningen, Wageningen University & Research, Rapport 2019-054.

<sup>2</sup> *Multifunctionele landbouw in Nederland, meer dan boeren alleen*. PPO Wageningen UR, Taskforce Multifunctionele Landbouw en Roodbont.

- Boerderij-educatie: 1.125 euro omzet per bedrijf
- Zorglandbouw: 200.000 euro omzet per bedrijf
- Grote boerderijwinkel: 400.000 euro omzet per bedrijf
- B&B en groepsaccommodaties: 62.000 en 134.000 euro omzet per bedrijf
- Sport/spel en cursussen: 90.000 euro omzet per bedrijf.

Wanneer de omzet gemiddeld al veel kleiner is dan het benodigde verdienvermogen om de omzet reductie in het agrarische bedrijf te compenseren, biedt deze tak gemiddeld genomen te beperkt perspectief. Dit geldt ons inziens voor boerderij-educatie en agrarisch natuurbeheer. Natuurlijk is het zo dat iedere ondernemer zijn eigen niche kan vinden en zo toch veel meer omzet en veel meer winstmarge weet te maken. Echter op basis van bovenstaand schema concluderen we dat een aantal verbredingstakken met name potentieel lijken te hebben om een verlies aan verdien capaciteit goed te maken. Het gaat dan om:

- Agrarische kinderopvang
- Zorglandbouw
- Productverkoop
- B&B / groepsaccommodaties

Deze takken zijn hieronder ieder kort uitgewerkt. Daarbij is per tak op basis van expertcijfers, accountantsrapporten, gesprekken met bank en ondernemers in die sector, een vertaling gemaakt naar een eenvoudige businesscase met kosten en inkomsten. Doel is om zodoende, ondanks het ontbreken van uniform verzamelde cijfers, gevoel te geven voor de bandbreedte van het verdienvermogen en waar mogelijk ook investeringen en benodigde arbeid. We gaan daarbij telkens uit van een professionele aanpak van een dergelijk bedrijf op een agrarisch erf.

## 4.2. AGRARISCHE KINDEROPVANG

### 4.2.1. Inleiding

Onder agrarische kinderopvang zien we bedrijven met kinderdagopvang, buitenschoolse opvang, peuteropvang en vakantieopvang. Daarnaast zijn er agrarische bedrijven waar een gastouder actief is. De twee laten andere cijfers zien: kinderopvangbedrijven zetten gemiddeld zo'n 800.000 euro om, een gastouder gemiddeld ca. 13.200 euro. Uit de stukken van taskforce multifunctionele landbouw volgt dat agrarische kinderopvang met name plaats vindt op melkveehouderijbedrijven.

Tabel 3 – omzet uit de kinderopvang (taskforce multifunctionele landbouw, 2018)

	Gemiddelde omzet per bedrijf 2018	investering
<b>Kinderopvang</b>	800.000	
Bij 24 kindplaatsen (80 echte kinderen)	350.000*	Gemiddeld 600.000 euro voor 24 kindplaatsen
<b>Gastouder</b>	13.200	

In de omgeving van PARK21 zal er wel vraag zijn naar dergelijke locaties. Deze zijn vaak gewild en hebben een goede bezettingsgraad. In de regio worden in het kader van de schaa sprong circa 30 duizend nieuwe woningen gebouwd waarin naar verwachting veel jonge gezinnen met kinderen komen.

#### 4.2.2. Cijfers onderzoeken

De omzet is onder meer afhankelijk van het aantal kindplaatsen, de bezettingsgraad, de tariefstelling en de openingstijden. Bij 24 kindplaatsen met 85% bezetting en 10,5 uur/dag open en een tarief van € 6,40 per uur dat gedurende 50 weken en 5 dagen per week geopend is komt de omzet op circa € 350.000 omzet per jaar. Volgens een zelfde rekensystematiek moet je voor een omzet van 800.000 euro naar 50 of meer kindplaatsen voor de kinderopvang. Dit komt in praktijk neer op circa 160 echte kinderen gedurende de week.

Iedere medewerker mag een maximaal aantal kinderen onder zijn of haar hoede nemen. Dit aantal hangt af van de leeftijd van de kinderen. Ook geldt het vierogenprincipe waarbij er altijd 2 leid(st)ers per groep aanwezig moeten zijn. Bij 24 kindplaatsen gaat het dan al gauw om meer dan 6 fulltime werknemers.

Naast de kosten voor inhuur van arbeid zijn ook investeringen nodig in gebouwen en inrichting. Een richtlijn van het Ministerie van Sociale Zaken geeft aan dat er per kind 3,5 vierkante meter aan binnenspeelruimte moet zijn. Bij 24 kindplaatsen zo'n 100 m<sup>2</sup>. Bij 60 kindplaatsen ruim 200 m<sup>2</sup>. We gaan uit van het dubbele aan totale binnenruimte in verband met toiletten, slaappleaatsen, keuken etc. Investerings worden door taskforce multifunctionele landbouw benoemd op 600.000 euro voor 24 kindplaatsen. PPP agro advies heeft in een notitie voor verbredingsopties voor de boerderij van de toekomst een bedrag van 1.000.000 euro genoemd voor een kinderdagverblijf met 36 plaatsen. Dit is op zich in lijn met elkaar. Vanuit de VAK – de verenigde agrarische kinderopvang – ziet men ook veel ruimte per kind als één van de unieke kwaliteiten van kinderopvang op agrarische bedrijven. In praktijk is het ook zeker 2 a 3 keer de minimale waarde die de wet voorschrijft. In praktijk zal bij 2 groepen van 16 kinderen dan al gauw 200 a 300 vierkante meter. Bij grotere kinderdagverblijven van 60 kindplaatsen zal dit richting de 400 of 500 m<sup>2</sup> gaan.

Tenslotte zijn er kosten voor eigen ontwikkeling: cursussen en trainingen, zoals pedagogische scholing, personeelsmanagement, ondernemersvaardigheden, timemanagement. Het kan tot 2 jaar duren voor er geld verdiend wordt, dat is vanaf 85% bezetting. De kinderopvang is sterk gereguleerd en staat onder veel toezicht. Er is veel vraag naar kinderopvang en eigenlijk is er constant tekort aan ondernemers. Het imago is een ontzettend belangrijke en zelfs bepalende factor voor het succes van het bedrijf. Als je bezettingsgraad hoger is kun je meer geld verdienen.

Een interessant rapport komt van het waarborgfonds kinderopvang. Hierin is ook een financiële analyse gemaakt die inzicht geeft in de kosten en baten van kinderdagverblijven. De personeelslasten zijn zo'n 68%, huisvestingslasten zo'n 13 à 14% en overige lasten zo'n 10%. Gemiddeld maakt een kinderdagverblijf 3,3% winst. Bijna 80% van de bedrijven maakt winst. Het beeld is dat de winsten beperkt zijn, maar dat de sector wel een stabiel verdienmodel kent.

#### 4.2.3. Samenvatting cijfers

Vertalen we deze cijfers naar een kinderdagverblijf met 24 kindplaatsen en een omzet van circa 350.000 euro dan heeft dat bedrijf 10 duizend euro aan winst. We gaan ervan uit dat het salaris voor de directeur betaald is voor ongeveer 60 duizend euro. En zijn de huisvestingskosten van 13 à 14 procent dus zo'n 46 duizend euro. Eerder zagen we dat een dergelijk bedrijf zo'n 600 duizend euro aan investeringen moet doen. Als we die in 15 jaar afschrijven gaat het om 48 duizend euro.



#### 4.2.4. Conclusie

Met het ontwikkelen van een kinderdagverblijf, tussen de 24 en 60 kindplaatsen en een omvang van ca. 200 – 500m<sup>2</sup>, ontstaat op het erf een heel nieuw bedrijf. Een bedrijf met al snel meer dan 10 werknemers. Dat moet je natuurlijk passen als ondernemer. Bij een dergelijke omvang is er een inkomen mee te verdienen. Een inkomen als directeurssalaris wordt ingeschat op 3500 à 4000 bruto per maand. Dit zal zo'n 50 à 60 duizend euro aan jaarsalaris opleveren voor de directeur; daarbij komt de overwinst van circa 10 duizend euro die een gemiddeld kinderdagverblijf draait per jaar. In beginsel zou dit aangevuld kunnen worden vanuit de verhuur van de gebouwen die in eigen beheer worden verbouwd tot kinderdagverblijf.

### 4.3. ZORGLANDBOUW

#### 4.3.1. Inleiding

Zorgboerderijen ontstaan vanuit agrarische hoek of vanuit ondernemers met een zorgachtergrond. Passie voor het vak speelt een belangrijke rol. Er is een grote diversiteit. Er zijn bedrijven die woonzorg aanbieden (24x7) en bedrijven die zich richten op alleen dagbesteding. In Nederland zijn circa 1100 zorgboerderijen waar circa 15.000 mensen zorg krijgen. Volgens de taskforce multifunctionele landbouw werd in 2018 gemiddeld 200.000 omzet gemaakt op bedrijven met zorg.

De omzet van zorgbedrijven is afhankelijk van de grootte van de zorgtak (het aantal cliënten, bezettingsgraad), het ondernemerschap, de zorgzwaarte (meer specialistisch) en woonzorg. Ook hier is net als bij de kinderopvang sprake van certificering, sterke professionalisering en kwalificatiesystemen.

De financiering van de zorg komt uit verschillende bronnen: Zorg in Natura (ZIN), Wet langdurige zorg (WLZ), Jeugdzorg, Persoonsgebonden budget en Ouderenzorg. De verwachting is dat tarieven onder druk zullen staan in de toekomst.

#### 4.3.2. Cijfers onderzoeken

Een onderzoek van Ernst en Young heeft voor veel zorgbedrijven de kosten per dagdeel in beeld gebracht. Hieronder is in tabel 4 een uitsnede gemaakt van de kostprijs en de gerealiseerde vergoedingen.

Tabel 4 – kostprijs en gerealiseerde vergoedingen per dagdeel per client op zorgboerderijen per type zorg. Ernst en Young, 2012.

In euro's	Gemiddelde kostprijs	Gerealiseerde vergoedingen
Jeugd	48	38
Verstandelijk beperkten	39	36,50
Ouderen	46	37

Boerderijen die maar enkele cliënten bedienen (1.000 tot 5.000 cliënturen dagbesteding per jaar) kennen een veel hogere kostprijs per dagdeel (meer dan € 100 per dagdeel per client), dan grotere zorgboerderijen (rond de € 20 per dagdeel bij zorgboerderijen met 25.000 tot 30.000 cliënturen dagbesteding per jaar). Bij grotere zorgboerderijen kan dus ruim 25 euro marge per dagdeel gemaakt worden. We gaan ervan uit dat de arbeidskosten en de gebouwkosten gedekt zijn tegen een normaal medewerkerstarief en dat daarbovenop dan circa 15 duizend euro winst kan worden gemaakt.

Een andere bron komt van de Federatie Landbouw en Zorg heeft samen met Wageningen UR een rekenmodel ontwikkeld voor zorgbedrijven. Hierin wordt een voorbeeldberekening gemaakt op basis van 8000 dagdelen met een bezetting van 85%. De ingevulde kengetallen geven een aardig beeld van wat er in dergelijke bedrijven rondgaat. De omzet is circa 378.000 euro en de kosten circa 366.000 euro. De winst is circa 12.000 euro en voor de ondernemers wordt een ondernemersinkomen van 50.000 euro per fte berekend. Naast de arbeid van de ondernemers (1,5 fte) is er circa 3 fte aan externe arbeid nodig en wordt ook gebruik gemaakt van 1,2 fte aan vrijwilligers en stagiairs.

Een derde interessante verkenning is te vinden via accountant.nl. Het is een analyse van de omzet en winst van kleine, middelgrote en grote zorgboeren met omzetten tot respectievelijk 244, 450 en 859 duizend euro. In dit stuk geven ze aan dat de winst voor kleine boeren circa 37% is. Dit is echter ook de arbeidsbeloning. Voor grotere bedrijven verandert vaak de rechtsvorm en daalt de winst, maar is de eigenaar/firmant al betaald als medewerker. Men geeft aan dat het gemiddelde salaris voor medewerkers circa 47 duizend euro is en voor ondernemers net geen 60 duizend euro. De personeelskosten samen met de winst ofwel de arbeidsbeloning maakt op veel bedrijven circa 60% van de totale kosten uit. Slechts 10% van de bedrijven draait verlies. Dit zijn vaak de grotere ondernemingen die als stichting of BV te boek staan. Bij 400.000 euro aan omzet en circa 60% personeelskosten betekent dit inzet van circa 4 à 5 fte. Dit is in lijn met de voorgaande studie.

Vanuit de gesprekken met bankmedewerkers kwam naar voren dat in West-Nederland er best veel bedrijven zorg leveren. Gemiddeld zit de bijdrage aan het inkomen als ondernemer tussen de 20 en 50 duizend euro aldus de bank. Dat zou dan gaan om gemiddeld gesproken kleinere zorgboerderijen. Een expert op het gebied van landbouw en zorg gaf aan dat er heel veel diversiteit is tussen bedrijven. Diversiteit in omvang van het aantal zorgplaatsen maar ook in type zorg. Ouderenzorg, verslavingszorg, dagbesteding, werken met rolstoelen, werken met mensen die echt aan het werk gaan op het bedrijf en dus minder 'algemene' ruimte nodig hebben. Dit bepaalt ook mee de ruimte die nodig is voor de zorg. Uit de praktijk van deze expert volgt een bandbreedte van tussen de 150 en 800 vierkante meter per bedrijf. Dit is in lijn met een quick scan van een aantal zorgbedrijven via vergunningaanvragen en bestemmingsplannen via de website ruimtelijkeplannen.nl.

#### 4.3.3. Conclusie

Conclusie is dat zorg een interessante tak is. Er is voor ondernemers een inkomen te verdienen van circa 50 à 60 duizend euro als ze de zaak goed en professioneel aanpakken. Zeker voor middelgrote bedrijven met een omzet van circa 400 duizend euro en rond de 30 duizend clienturen. De investeringen zijn relatief beperkt en eenvoudig. In de zorg wordt vaak wel gewerkt met meerdere medewerkers. De benodigde ruimte is sterk afhankelijk van het type zorg dat geboden wordt en de omvang van de zorgtak. De bekeken voorbeelden gaan van 150 tot 800m<sup>2</sup> aan bruto vloer oppervlakte.

## 4.4. BOERDERIJVERKOOP, VERKOOP VAN STREEKPRODUCTEN

### 4.4.1. Inleiding

De directe afzet van een boer of tuinder aan consumenten, catering, instellingen en horeca en verkoop langs de weg zijn vormen van boerderijverkoop. Er is een trend te zien, waarbij verkoop via een automaat in de plaats komt van de boerderijwinkel. Ook binnen de groep boerderijverkoop is een grote diversiteit.

Onderstaande tabel geeft een overzicht van de omzet in 2018 van verschillende afzetkanalen van directe verkoop vanuit het agrarisch bedrijf.

Tabel 5 – omzet uit de boerderijverkoop (taskforce multifunctionele landbouw, 2018)

	Gemiddelde omzet per bedrijf 2018
<b>Boerderijverkoop</b>	5.000 – 400.000
Langs de weg	5.000 – 97.000
Op de markt	125.000
Boerderijwinkel	45.000 – 400.000
Levering aan huis	50.000
Levering aan instelling, catering, horeca	30.000

Er is een trend naar verdere professionalisering van boerderijwinkels. Een oppervlak van 50 vierkante meter zoals vaak aan planologisch ruimte wordt geboden is dan te weinig (bron: Nieuwe Oogst, 06/11/20). Een andere trend is rechtstreekse levering van producten aan huis. Deze service wordt steeds vaker uitgevoerd door gespecialiseerde bedrijven als neventak.

#### 4.4.2. Cijfers

Om wat gevoel te krijgen voor omzet en winst is de volgende casus uitgewerkt. Er wordt uitgegaan van 30% marge op externe producten. Op eigen producten wordt 50% marge gemaakt. Rentelast voor investeringen in gebouw en inrichting en de inhuur van externe arbeid moet dan nog worden betaald. Uit de verkenning van Combee, 2018 is een uitwerking gemaakt voor kaasverkoop. In dit rapport wordt als vuistregel benoemd dat men via huisverkoop circa 40 kg kaas per 10 uur per week verkoopt. Navraag leert dat in goedlopende boerderijwinkels al gauw 120 euro per uur wordt omgezet per persoon op goed lopende tijden.

Bij een grote boerderijwinkel wordt 400.000 euro aan omzet gedraaid per jaar zo blijkt uit tabel 5. Stel dat we uitgaan van gemiddeld 80 euro per manuur aan omzet dan zou dit betekenen dat er 5000 uur aan winkelarbeid beschikbaar moet zijn. Dit is circa 2,5 à 3 fte. Als een winkel 6 dagen per week 8 uur per dag open is dan zouden er 2400 openingsuren zijn. Een grote boerenlandwinkel heeft circa 2 personen gemiddeld full time aanwezig zo blijkt uit deze vingeroefening. Stel bij 50% eigen product en 50% extern product wordt er dan gemiddeld 40% marge gemaakt. Over 400 duizend euro omzet is dit dus 160 duizend euro aan bruto marge. Hiervan moeten de kosten van de winkelinrichting, kassasysteem en de gebouwkosten nog van af. Als we uitgaan van 200 m<sup>2</sup> winkel en 1000 euro per m<sup>2</sup> aan investeringskosten dan vraagt dit 200 duizend euro aan investering voor het gebouw plus naar schatting 50.000 voor de inrichting en voorzieningen. Dit is samen 250 duizend euro en als deze in 15 jaar met een annuïteit van 8% wordt afgelost is dit 40 duizend euro per jaar.

Van de 160 duizend euro aan bruto marge blijft dan 120 duizend euro over. Wanneer er nog 40 duizend euro voor marketing en algemene kosten afgaan (10% van de bruto omzet) dan blijft er 80 duizend euro over om 2 fte van te betalen. Er zou ook 1 fte kunnen worden ingehuurd à 30 duizend euro en dan is er 50 duizend euro als inkomen voor de ondernemer.

Andere bronnen zoals PPP agro advies, maar ook het rapport van WUR over kengetallen over vleesverkoop aan huis komen tot circa 20 à 25 duizend euro aan extra gezinsinkomen. Dat betreft huisverkoop van een kleinere omvang voor fruit, kaas en vlees.

De gemiddelde verkoopoppervlakte voor een boerderijwinkel was in 2010 zo'n 65 m<sup>2</sup>. De omzet is de afgelopen jaren per boerderijwinkel sterk gegroeid. Uit recente vergunningaanvragen te vinden via ruimtelijke plannen leiden we af dat oppervlaktes nu eerder tussen 150 a 200 vierkante meter per winkel liggen. Dit beeld wordt bevestigd door de Landwinkel Coöperatie waarbij 80 grotere landwinkels zijn aangesloten. Zij geven aan dat bij hen aangesloten winkels circa 150 a 200 vierkante meter per winkel omvatten. Naast de winkelruimte zelf (verkoop vloer oppervlakte) is er ook ruimte nodig voor opslag, logistiek en koeling.

#### 4.4.3. Conclusie

Conclusie is dat met een grote boerderijwinkel circa 2 à 3 fte's nodig zijn voor een omzet van 400 duizend euro. Het ondernemersinkomen is naar verwachting rond de 50 duizend euro. Investeringsen zullen rond de 200 à 250 duizend euro zijn. Voor kleine boerderijwinkels is de bijdrage aan het arbeidsinkomen in de orde grootte van 20 à 25 duizend euro. Benodigde oppervlaktes voor een grote boerderijwinkel zullen rond de 200 vierkante meter aan verkoopoppervlakte liggen.

## 4.5. RECREATIE EN TOERISME

### 4.5.1. Inleiding

De diversiteit aan recreatie die wordt aangeboden op agrarische bedrijven is groot. Er is zowel dagrecreatie (zoals boerengolf) als verblijfsrecreatie (bijvoorbeeld B&B en groepsaccommodatie). In tabel 6 is een overzicht te zien van verschillende vormen van recreatie en de bijbehorende omzet.

Tabel 6 – omzet uit de recreatie (taskforce multifunctionele landbouw, 2018)

	Gemiddelde omzet per bedrijf 2018
<b>Verblijfsrecreatie</b>	
Boerderijcamping	46.000
B&B	62.000
Huisjes/appartementen	54.000
Groepsaccommodaties	134.000
Camperplekken (5)	
Jachthaven (60 boten)	
<b>Dagrecreatie</b>	
Sport, spel, cursussen	90.000
Verhuur recreatiegoederen	20.000
Horeca (incl. kookworkshops)	60.000
Vergader/ontvangst	26.500

De afgelopen jaren is het aantal B&B's in het buitengebied gestegen, waarvan een deel bij agrarische. Deze B&B's zijn gemiddeld genomen goed voor 8 overnachtingsplekken, tegenover 5 op een 'gewone' B&B. De capaciteit van groepsaccommodaties is gestegen naar gemiddeld 30 personen. Het aantal verblijfsaccommodaties is gestegen en ook de bezettingsgraad ervan door beter gebruik van boekingsites. Qua tijdsbeslag (wassen, ontbijt verzorgen, boekingen etc.) maakt het niet veel uit of er 2 of 6 kamers zijn.

### 4.5.2. Cijfers uitgewerkt voor B&B

Om gevoel te krijgen voor de cijfers voor een B&B is deze uitgewerkt voor een situatie met 6 B&B kamers. Daarbij wordt uitgegaan van verhuur via professionele verhuursite en een voorzichtige inschatting van 50% bezetting jaarrond. Prijs 120 euro per nacht en er wordt gerekend met 40 euro aan kosten voor schoonmaak,

ontbijt en de bemiddelingskosten. Op basis van deze cijfers komen we met 6 kamers op 1100 bezette nachten per jaar. Deze 1100 nachten met 80 euro marge per kamer maakt zo'n 88 duizend euro aan bruto winst. De B&B kamers vergen een investering van circa 200 duizend euro. We gaan uit van 150 vierkante meter die luxe worden ingericht voor 6 B&B's. Gemiddeld is dat 25 vierkante meter bruto per kamer. Daarboven is nog ruimte nodig voor gezamenlijke voorziening. De investering wordt afgeschreven in 15 jaar en dit is een annuïteit van 16 duizend euro voor rente en aflossing. Dan blijft over circa 72 duizend euro aan inkomsten voor de ondernemer.

Navraag bij een aantal B&B's bevestigt dit beeld op hoofdlijnen. In praktijk heeft een goedlopende B&B via een bookingsite een bezetting van 50 tot 60%. Het gaat gepaard met een arbeidsinspanning van circa 0,5 à 0,6 fte voor inboeken, schoonmaken, wassen, strijken en gastvrij zijn. Prijzen variëren met de luxe en de plek in Nederland, maar in West-Nederland zijn prijzen van 100 euro of meer per kamer niet ongewoon.

#### 4.5.3. Conclusie

Een professionele B&B van 6 tot 8 kamers, gemiddeld 150-200m<sup>2</sup> bruto vloer oppervlakte, levert in potentie 70 duizend euro aan verdien capaciteit op. Naast de uitwerking voor een B&B zijn er ook andere recreatieve vormen zoals groepsverblijven, sport en spel, horeca en inclusief kookworkshops benoemd waar in potentie voldoende omzet te halen is om een rendabel inkomen aan over te houden. Deze vormen van recreatie zijn hier niet verder uitgewerkt, omdat dit in te grote mate afhankelijk is van het specifieke concept en ondernemerskwaliteiten. De constatering is wel dat ook voor deze vormen van verbreding kansen liggen die ook lijken te passen bij het profiel van PARK21.

## 4.6. CONCLUSIE VERBREDING OP HET BOUWBLOK

Een aantal takken op het bouwblok leveren substantieel omzet op en heeft daarmee ook potentie voor het – meer dan – compenseren van het verlies verdien capaciteit bij (gedeeltelijke) omzetting van agrarisch land naar park. Deze takken vragen alle om een professionele aanpak. Ze moeten worden benaderd als een volwaardige tak en zullen qua arbeidsinzet tenminste 0,5 fte, maar eerder één volwaardige fte vragen van de ondernemer. Bij een kinderdagverblijf is veel externe arbeid nodig; dit geldt in wat beperktere mate ook in de boerderijwinkel en een grotere zorgtak. In praktijk is het ontwikkelen van een succesvolle tweede tak sterk afhankelijk van de ondernemer die affiniteit heeft met de tak. Als de boer druk is met het akkerbouwbedrijf ligt het vooral bij de partner of opvolger om van de tweede tak een succes te maken. Tweede takken kunnen qua omzet en marge uitstijgen boven de akkerbouw tak.

Het meeste perspectief voor verdien capaciteit uit een tweede tak op het bouwblok zien we voor B&B, kinderdagverblijf, zorg en een professionele boerderijwinkel. Hieronder is in tabel 7 samengevat welke omzet, arbeidsinkomens en benodigde investeringen uit de cijfers af te leiden zijn.

Tabel 7 - overzicht van omzet, inkomen en investeringen van een aantal verbredingstakken op het bouwblok

	Omzet (indicatief)	Ondernemersinkomen (indicatief)	Investering (indicatief)	Ruimte (indicatief) m <sup>2</sup>
<b>B&amp;B (6 kamers)</b>	120.000	70.000 per fte	250.000 euro	150/200+ m <sup>2</sup>
<b>Kinderdagverblijf (24+)</b>	400.000	50.000 + per fte	600.000 euro	200-500 m <sup>2</sup>
<b>Kinderdagverblijf (60+)</b>	800.000	70.000 + per fte	1 mln euro	
<b>Zorg (8+)</b>	200.000 – 400.000	50.000 + per fte	150.000 euro	150 – 800 m <sup>2</sup>
<b>Boerderijwinkel groot</b>	400.000	50.000 + per fte	250.000 euro	200+ m <sup>2</sup>

# 5. Toekomstige bedrijfsvoering verbrede activiteiten op het teeltareaal

---

In dit hoofdstuk wordt ingegaan op de potentie van enkele andere vormen van landbouw op het akkerbouwareaal. Het gaat om het omvormen naar biologische landbouw, naar strokenteelt of naar andere hoogrenderende gewassen zoals vollegrondstuintbouw of sierteelt.

## 5.1. BIOLOGISCHE LANDBOUW

### 5.1.1. Inleiding

In de biologische landbouw wordt geteeld zonder gewasbescherming en kunstmest. Hierdoor zijn de opbrengsten in kg product per hectare minder dan in de gangbare landbouw. Biologische producten leveren over het algemeen meer op per kg product en liggen meestal voor een meerprijs in de supermarkt. Het aantal boeren dat biologisch teelt is nog zeer beperkt net als de marktvraag. Voor boeren die biologisch willen telen is er sprake van een omschakelperiode van twee jaar voor de grond. Producten moeten wel op biologische wijze worden geteeld, maar kunnen nog niet als biologisch verkocht worden.

### 5.1.2. Cijfers

Over het algemeen levert een hectare biologische landbouw zo'n 20% minder opbrengst in kilogrammen product dan gangbare landbouw. Dit blijkt ook uit diverse metastudies zoals bijvoorbeeld Crowder, 2015. De kosten die gemaakt worden voor kunstmest en gewasbescherming zijn er vanzelfsprekend ook niet. Voor dierlijke mest moet grotendeels gebruik worden gemaakt van mest van biologisch gehouden dieren. Die mest is schaarser en daardoor kostbaarder. Ook het krachtvoer in het geval van veehouderij is duurder. Tegenover de lagere opbrengsten staan dus soms lagere en soms hogere kosten voor de teelt maar vrijwel altijd ook hogere prijzen die betaald worden per kilogram product. Ook zijn biologische boeren meer ingebed in vaste ketenrelaties en nemen zij ten opzichte van gangbare collega's relatief een groter aandeel uit de uiteindelijke consumentenprijs.

De bronnen, zoals Akkerwijzer Delphy, 2020, laten zien dat gemiddeld over de jaren heen de inkomsten van biologische bedrijven versus hun gangbare collega's soms hoger en soms lager worden ingeschat. Daarbij moet nadrukkelijk worden aangetekend dat vergelijken op zich al lastig is. Wat vergelijk je met elkaar? De bedrijfsomvang in hectares, de bedrijfsomvang in omzet in euro's of in aantallen koeien, in kilogrammen melk of geproduceerde tarwe op bedrijfsniveau. De vruchtwisseling en bedrijfsopzet tussen bedrijven is structureel verschillend. Dat maakt vergelijken lastig. In zekere zin is het appels met peren vergelijken.

### 5.1.3. Conclusie

Conclusie is dat biologisch ten opzichte van de gangbare akkerbouw geen of beperkte meeropbrengsten of minderopbrengsten in euro's per bedrijf gaat opleveren. De eventuele meeropbrengsten zullen het verlies aan verdien capaciteit door de omvorming tot PARK<sub>21</sub> naar verwachting niet goed kunnen maken.

## 5.2. STROKENTEELT

### 5.2.1. Inleiding

Strokenteelt is een voor Nederland relatief nieuwe vorm van landbouw. Gewassen worden niet volvelds perceelsgewijs geteeld, maar in smalle stroken naast elkaar. Ze worden bewerkt met het bestaande machinepark. Stroken variëren in breedte van 3 tot 48 meter. Dit leidt tot een gevarieerder beeld met veel diversiteit aan gewassen en meer ruimte voor biodiversiteit. In theorie heeft dit voordelen in de zin dat ziekten en plagen een soort 'social distancing' hebben en minder gemakkelijk overspringen, omdat er stroken met andere gewassen tussen liggen. Ook zijn er voordelen mogelijk doordat natuurlijke vijanden ook in tussenliggende stroken aanwezig zijn. Nadelen lijken te zijn dat er qua mechanisatie en teeltrotatie zeer goed nagedacht moet worden en dat dit meer kosten oplevert. Oogsten en bewerken vragen een uitgekende planning en precisie. In praktijk experimenteren in Nederland momenteel enkele tientallen telers met akkerbouw en groente gewassen met strokenteelt.

### 5.2.2. Cijfers/onderzoek

Wageningen UR doet veel onderzoek op het gebied van strokenteelt met meerdere promovendi en houdt ook regelmatig bijeenkomsten met telers of geïnteresseerde telers. Uit interviews met WUR onderzoeker Dirk van Apeldoorn (bijvoorbeeld foodagribusiness, 2020) volgt dat de balans tussen opbrengsten en kosten vergelijkbaar is met gangbaar. Strokenteelt is ook nog een relatief nieuw en klein fenomeen en in die zin zijn er nog weinig langjarige harde cijfers onder vergelijkbare omstandigheden. Het Louis Bolk instituut heeft bijvoorbeeld een eenjarige studie gedaan bij enkele telers die zowel stroken als gangbaar telen (Koopmans, 2019). Uit deze studie volgt dat voor strokenteelt gemiddeld 150 euro minder saldo gemaakt wordt per hectare waarbij meerdere gewassen bekeken zijn. Dit komt vooral door hogere teeltkosten die groter zijn dan de winst van de meeropbrengsten.

### 5.2.3. Conclusie

De conclusie is dat strokenteelt interessant is en dat er veel belangstelling is, maar ook scepsis bij andere agrariërs. Strokenteelt gaat niet leiden tot aanzienlijke meeropbrengsten voor agrarische bedrijven en is in die zin niet in staat een achteruitgang in verdien capaciteit op te vangen. Strokenteelt kan wel voor de beleving van bezoekers van het park een aanvulling zijn.

## 5.3. HOOGRENDERENDE GEWASSEN

### 5.3.1. Inleiding

Met de teelt van vollegrondstuinbouw of sierteelt kan per hectare aanzienlijk meer omzet worden gedraaid. Ook de winst per hectare is hoger dan bij akkerbouw. Echter omschakelen naar vollegrondsteelten vraagt ook andere machines, meer menskracht, specifieke teeltkennis en waarschijnlijk ook meer marktkennis of markttoegang; ook worden hoge eisen gesteld aan bodem en water. Dit geldt in extremere mate voor de teelt van siergewassen.

### 5.3.2. Cijfers

Ter illustratie hieronder een aantal kengetallen voor vollegrondsgroente bedrijven en akkerbouw bedrijven.

- Vollegrondsgroente bedrijven zijn gemiddeld in Nederland zo'n 25 hectare, hebben 1,5 fte aan eigen arbeid. Deze bedrijven verdienden in de periode 2017 tot en met 2020 zo'n 100.000 euro per bedrijf oftewel zo'n 70 duizend euro per fte eigen arbeid. De omzet was zo'n 600 duizend euro. Dus de omzet per hectare circa 24.000 euro waarvan dus 4.000 euro per hectare voor de eigen arbeid overblijft.
- Voor akkerbouw bedrijven geldt dat ze gemiddeld in Nederland zo'n 56 hectare zijn en 1,2 fte aan eigen arbeid hebben. Deze bedrijven verdienden in de periode 2017 tot en met 2020 zo'n 50.000 euro per bedrijf ofwel zo'n 45 duizend euro per fte aan eigen arbeid. De omzet was zo'n 300 duizend euro. Dus de omzet per hectare is circa 5500 euro per hectare en de waarvan dus circa 900 euro overblijft voor de eigen arbeid.

### 5.3.3. Conclusie

Met hoger renderende gewassen kan in potentie meer verdien capaciteit worden gerealiseerd. Deze keuze kunnen bedrijven nu ook al maken. Ondernemerschap en de vaardigheden van de ondernemer en de mogelijkheden van de grond zijn hierin bepalend. Deze keuze is nu ook al mogelijk en is niet afhankelijk van de planologische ruimte die de gemeente biedt.

## 5.4. CONCLUSIE EN DISCUSSIE

Biologische landbouw en stroteelt zullen naar verwachting niet leiden tot extra verdien capaciteit op de agrarische bedrijven. Voor biologisch is bovendien sprake van een omvormingsperiode. Voor stroteelt lijken de meerkosten iets hoger te zijn dan voor gangbare landbouw. De teelt van vollegrondsgroente of sierteelt heeft de potentie voor extra verdien capaciteit. De keuze hiervoor is des ondernemers. Zij zijn niet afhankelijk van de planologische ruimte van de gemeente. Stroteelt, biologische landbouw met een ruime vruchtwisseling en vollegrondsgroenteteelt of sierteelt bieden meer gewasdiversiteit op de kavel en zijn daarmee naar verwachting interessant voor de beleving van bezoekers aan PARK21.



# 6. Toekomstige bedrijfsvoering bij beheer PARK21

---

## 6.1. ONDERHOUD VAN TERREINEN

Binnen PARK21 zullen verschillende terreinen worden ontwikkeld, die ieder een vorm van beheer vragen. Het beheren bestaat uit gras maaien, sloten schonen, paden onderhouden, onderhoud van groensingels, bomen en bos. Dit ligt dicht bij het werk dat de agrarisch ondernemer op zijn eigen bedrijf uitvoert en sluit aan bij belangrijke drijfveren van veel agrarisch ondernemers zoals het werken met machines en techniek en buitenwerken in de natuur. Uit de gesprekken met de agrariërs en provincie Noord-Holland wordt dit beeld ondersteund. Ook nu al werken verschillende akkerbouwers buiten hun bedrijf als loonwerker of ze verhuren zichzelf en hun machinepark.

De werkzaamheden in PARK21 kunnen niet met alledaagse akkerbouwmachines worden uitgevoerd, maar een tractor of kraan op het bedrijf kan wel gebruikt worden. De producten uit het groenbeheer zoals snippers, takken en maaisel zijn ook niet direct van meerwaarde in de agrarische bedrijfsvoering. Eventueel kan maaisel worden gecomposteerd of worden gefermenteerd als bokashi en dienen als organische stof voor bodemverbetering.

Om gevoel te krijgen bij de verdien capaciteit van het beheer van groene elementen is gekeken naar normbedragen voor groenbeheer. Deze normbedragenlijst is beschikbaar van Park Lingezegen. Prijzen variëren per hectare per jaar van 2.400 euro voor bermbeheer, 600 euro voor bos, 400 euro voor kruidenrijk grasland, 700 euro voor moeras en bijvoorbeeld ruim 9.000 euro voor gazon. Voor paden, bruggen, banken etc. wordt per element een normprijs gehanteerd.

Het is lastig om per hectare park één bedrag te destilleren. Dit zal immers sterk afhangen van de inrichting van het park, maar laten we voorsnog om gevoel te krijgen voor de bandbreedte uitgaan van het beheer van bos, bermen en kruidenrijk grasland uitgaan. We vertalen dit naar een gemiddelde van circa 1.000 euro per hectare parklaag aan beheersvergoeding. Als iemand 50 hectare of 70 hectare parklaag met bos, kruidenrijk gras en bermen zou beheren zou daarmee een omzet van 50 duizend of 70 duizend euro kunnen worden behaald. Hiervoor moet deze persoon het werk uitvoeren en de benodigde machines aanschaffen en de rente en afschrijving betalen of de machines huren of leasen. Huur van een man met machine kost circa 60 euro per uur. Voor de ondernemer tellen we daarvoor een tarief van 30 euro voor eigen arbeid en de overige 30 euro voor de machine. Bij 50 hectare en 50 duizend euro omzet betekent dit dat ruim 800 werkuren oftewel 0,4 fte waarmee circa 25 duizend euro wordt verdiend aan inkomen en 25 duizend euro is voor machinekosten.

Conclusie is dat met het beheer van de parklaag een deel van het verlies aan verdien capaciteit kan worden goedge maakt. Voor 10 hectare akkerland dat wordt omgezet naar park zouden circa 50 tot 70 hectare aan groenbeheer terug moeten komen. Uitgaande van enkele honderden hectaren aan parklaag op termijn binnen PARK21 zou dit op termijn werk kunnen opleveren voor enkele parttime groenbeheerders-akkerbouwers.

## 6.2. RANDVOORWAARDEN

Uit de gesprekken met beheerders van groengebieden komen een aantal specifieke zaken naar voren. Het gaat met name over contractvorming, certificaten en verdringing van bestaande hoveniers en loonwerkers. Als een overheid eigenaar is van PARK21 zal zij dit zeer waarschijnlijk en periodiek moeten aanbesteden. Langjarige garantie of zekerheid kan niet worden gegeven. In sommige gebieden worden de werkzaamheden uitgevoerd door de agrarisch natuurvereniging. Die besteedt dit uit aan agrarische leden en ten opzichte van gangbare loonwerkers wordt dan 25% of 1/3 bespaard op de kosten. Ook komen er erfpachtconstructies voor waarbij ondernemers de percelen erfpachten en daarmee ook verantwoordelijk zijn voor het beheer. Specifiek wordt ook als voordeel van het inschakelen van boeren uit het gebied benoemd dat er dan enige mate van toezicht en verantwoordelijkheid is. Ook wordt benoemd dat het inzetten van agrariërs van dichtbij in plaats van loonwerkers van ver beter aansluit bij de duurzaamheidsgedachte.

Een ander aspect dat wordt benoemd is dat er veilig gewerkt moet worden. Loonwerkers en hoveniers zijn verplicht certificaten of trainingen te volgen en er wordt gecontroleerd op veiligheid. Dit zou ook voor boeren-beheerders moeten gelden.

## 7. Grond en beheer

---

De gemeente gaat uit van een vrijwillige transformatie van akkerbouw naar parklaag. Ze wil haar ruimtelijke ambitie toetsen aan de economische uitvoerbaarheid door het verlies aan verdien capaciteit uit de landbouw te analyseren en te verkennen of de nieuwe ruimtelijke mogelijkheden en ambities van PARK21 dit verlies kunnen compenseren. De voorgaande hoofdstukken geven gevoel wat daar mogelijk is.

Een aspect waar telkens aan geraakt wordt, maar waar geen expliciete vraag over gesteld wordt, is de grondwaarde. Akkerland in de Haarlemmermeer is circa 90 à 100 duizend euro per hectare waard volgens de agrariërs in het gebied. Ook cijfers van het kadaster en CBS laten dergelijke cijfers zien. De grote vraag is wat de parklaag waard is. Deze zal bestaan uit bos, ruig gras, paden en water. Is de waarde daarvan 30 duizend euro of 20 duizend euro per hectare? Dit is niet helemaal duidelijk, maar laten we veronderstellen dat de waardedaling 70 duizend euro per hectare is. In het park kunnen - op termijn - leisurfuncties ontwikkeld worden. In het algemeen kan gesteld worden dat de grondwaarde onder deze functies substantieel hoger ligt dan de agrarische waarde. De uiteindelijke waarde hangt af van de uiteindelijke functies en de omvang van de parkkamer. Ook is de totale ruimte voor leisurfuncties begrensd.

Een akkerbouwer die van 50 naar 40 hectare akkerland gaat en 10 hectare parklaag realiseert en dus geen leisurfuncties heeft dan niet alleen te maken met een verlies van verdien capaciteit van zo'n 35 à 40 duizend euro door verminderd teeltareaal in de akkerbouw. Ook zal de grondwaarde teruglopen voor de 10 hectare die transformeert. De waardedaling wordt ingeschat op 70.000 euro/per hectare maal de 10 hectare die transformeert, geeft een waardedaling van ca. 700.000 euro. Als dit ook 'terugverdiend' moet worden met de extra activiteiten dan zou dat bij een annuïteit van 15 jaar en 2% rente betekenen dat er jaarlijks nog een circa 60 duizend euro aan verdien capaciteit mee gemoeid is.

Daarmee zou het verlies van de transformatie bestaan uit 35 à 40.000 euro aan reductie van verdien capaciteit en ca. 60.000 euro aan verlies op grondwaarde. Een totale compensatie van ca. 100.000 euro per jaar als verdien capaciteit zal dan geboden moeten worden. Ook een hypotheekgever en/ of een verpachter zullen hiermee niet akkoord gaan. Onduidelijkheid hierover zal de vrijwillige transformatie belemmeren. Bedrijven die voor de keuze staan ga ik ofwel investeren in de agrarische tak ofwel kies ik voor deels andere activiteiten op mijn bedrijf zullen hier helderheid op willen en ook willen dat er mogelijkheden zijn om de waardedaling vergoed te krijgen.

Banken geven aan dat zij bedrijven die 10 hectare grond verkopen ten behoeve van de parklaag en daarmee deels hun schulden aflossen en deels investeren in een renderende nieuwe activiteit interessant als klant blijven vinden. Banken letten tegenwoordig steeds meer op de kasstroom en minder op de waarde van het onderpand. Veel agrarisch bedrijven hebben veel waarde in de grond zitten die maar beperkt rendeert. Traditionele grondgebonden landbouwbedrijven zijn zo vaak zwaar gefinancierd en ze maken relatief weinig marge en daarmee weinig ondernemersinkomen. Iedere ondernemer is natuurlijk uniek, maar in beginsel ziet de bank geen belemmeringen in zo'n ontwikkeling.

Concluderend kan gesteld worden dat het aankopen van de grond of het betalen van een reële vergoeding voor de waardedaling door de gemeente of derden noodzakelijk lijkt om de transformatie aan de gang te krijgen en houden. Mocht de agrariër een waardedaling vergoed willen krijgen en de grond in eigendom willen houden, dan is het voor de bedrijfsvoering noodzakelijk duidelijkheid te hebben over de langjarige beheerkosten van de parklaag (conform aannahme hoofdstuk 6).

# 8. Rol van zonneakkers in de transitie

---

## 8.1. VERGOEDING ZONNEVELDEN

De ontwikkeling van grondgebonden zonnevelden moeten een bijdrage leveren aan de energietransitie. Veel van de zonnevelden worden ontwikkeld op landbouwgrond. In de regionale energie strategie voor Noord-Holland Zuid is de Haarlemmermeerpolder in beeld als locatie voor zonnevelden. De gemeente Haarlemmermeer heeft specifiek beleid rondom zonneparken ontwikkeld en vastgesteld. Dit beleidskader is leidend voor hoe gemeente Haarlemmermeer omgaat met initiatieven voor zonneakkers. In dit beleid is gekozen voor de variant 'Zonnecarré' om de grootschalige opgave te clusteren. Daarnaast is er de mogelijkheid om een park van beperkte omvang (maximaal 20 hectare) te ontwikkelen in PARK21. Voorwaarde daarbij is dat het past binnen de ontwerpprincipes van PARK21 en een meerwaarde vormt op het gebied van educatie, recreatie en natuurontwikkeling. Ook is binnen gemeente het beleidskader lokaal eigenaarschap in zon- en windprojecten vastgesteld.

Veel van de zonneparken worden ontwikkeld door projectontwikkelaars. Zij sluiten grondcontracten met agrariërs voor het langjarig gebruik van agrarische percelen waar zonneweides gerealiseerd mogen worden. In de markt worden de laatste jaren prijzen tussen de 4 tot 8 duizend euro per hectare per jaar genoemd voor de huur van deze gronden. De prijzen zijn in belangrijke mate afhankelijk van de schaal van de initiatieven en de ligging ten opzichte van het de onderstations in het elektriciteitsnetwerk. De ontwikkeling van 10 hectare zonneakker levert bij een vergoeding van 7 duizend euro per hectare zo'n 70 duizend euro aan huurinkomsten op. Wat er daadwerkelijk overblijft is ook mede afhankelijk van fiscale context van de agrariër.

## 8.2. VERSCHILLENDE PERSPECTIEVEN

Hier kan vanuit verschillende perspectieven naar gekeken worden; een aantal daarvan is hieronder uitgewerkt:

1 - De akkerbouwer met eigen grond. Deze mist bij omvorming naar zon teeltareaal waar hij anders een omzet van 5,5 duizend euro per hectare realiseert uit akkerbouw. Hiervan is het grootste deel - ongeveer 5 duizend euro - kosten en een klein deel - 0,5 duizend euro de marge die beschikbaar is als winst of beloning voor eigen arbeid. De 5 duizend euro aan kosten zijn voor 2 duizend euro toegerekende kosten (loonwerk, externe arbeid, zaaizaad, bemesting, etc.) en voor 3 duizend euro vaste kosten. De toegerekende kosten vallen weg, maar de vaste kosten blijven. Een akkerbouwer houdt dus 3 duizend euro kosten, maar krijgt circa 7 duizend euro binnen. Hij maakt meer marge, namelijk 4 duizend euro bij zon in plaats van 500 euro per hectare akkerbouw. 10 hectare zon levert deze akkerbouwer dan 35 duizend euro extra aan marge op. Financieel is het zonder meer interessant om een deel van zijn grond in zonneweide om te zetten. Er zit ruimte in de business case.

De gemeente sluit daarmee aan bij de voorwaarde van lokaal eigenaarschap uit haar beleidskader, welke geldt voor zonneakkers boven de 10 hectare. In het kort komt het erop neer dat middels dit beleidskader eisen worden gesteld aan participatie, dat een inspanningsverplichting geldt om tot 50% lokaal eigendom te komen en dat een deel van de winsten moeten terugvloeien aan de omgeving (bijvoorbeeld door een

omgevingsfonds). Dit zou bijvoorbeeld ingevuld kunnen worden door te eisen dat voor elke hectare netto zon een bepaald deel – bijvoorbeeld 0,25 tot 0,5 hectare - als PARK21 ontwikkeld wordt of een bijdrage in een omgevingsfonds wordt gestopt ten bate van de ontwikkeling van PARK21 (in brede zin).

Dezelfde akkerbouwer kan er ook voor kiezen om op zijn eigen grond de zon te ontwikkelen en met de inkomsten daaruit proberen om vervangende grond te kopen of te huren. Als hij 10 hectare zon op zijn eigen areaal realiseert kan hij voor de meer-inkomsten bijvoorbeeld 20 hectare bij pachten. Ten opzichte van zijn collega's zonder zonnepark heeft hij een betere marge en kan meer bieden voor de grond.

2 – De akkerbouwer die grond huurt van zijn verpachter. Net als de vorige akkerbouwer kan deze akkerbouwer meer marge maken met zon dan met de teelt van akkerbouwgewas. Echter de grondeigenaar, zijn verpachter, zal een deel of het geheel van de extra marge willen hebben. In praktijk zal dit er toe leiden dat de ontwikkeling van zonnevelden op huurgrond lastig is. De akkerbouwer die de grond pacht zal hiertoe niet het initiatief nemen. Een verpachter zal dit als er meerjarige afspraken onder liggen ook niet snel doen. Als ze de meeropbrengst van zon moeten delen en ook nog geacht worden een bijdrage te leveren aan de parkontwikkeling is het verschil met de marge uit akkerbouw of verhuur relatief klein en zal op deze grond zonontwikkeling minder snel aantrekkelijk zijn.

3 – De gemeente als grondeigenaar (maar ook andere grondeigenaren die de grond alleen voor de korte termijn via geliberaliseerde pacht verhuurd hebben) kan ervoor kiezen om haar strategische grond niet meer te verhuren aan akkerbouwers, maar deze zelf te verhuren aan een zonne-projectontwikkelaar. In plaats van de agrarische pacht van circa 1200 tot 1500 euro per hectare per jaar kan zij de 7 duizend euro per hectare ontvangen. De gemeente heeft dan een aanzienlijk hogere opbrengst per hectare en zou dit surplus kunnen gebruiken voor grondaankoop of dit in een omgevingsfonds kunnen stoppen waarmee de ontwikkeling van PARK21 wordt gefaciliteerd. Bijvoorbeeld door de omvorming naar biologische landbouw te ondersteunen of het beheer van de parklaag uit te financieren. 10 hectare zon zou de gemeente zo'n 55 duizend euro extra per jaar opleveren. Bij een projectduur voor een zonnepark van 20 jaar levert dit zo'n 1,1 mln euro op. Goed voor de aankoop (90 duizend euro per ha), inrichting (10 duizend euro per ha) en langjarig beheer (25 duizend euro per ha) van zo'n 8 à 10 hectare parklaag.

### 8.3. CONCLUSIES

De bovenstaande voorbeelden laten zien dat de ontwikkeling van zonneparken meer geld oplevert dan akkerbouw. Vanuit het perspectief van een grondeigenaar levert een zonneakker ook meer op dan het verhuren van grond. Om een zonneakker te kunnen realiseren moet de gemeente hiervoor wel de planologische ruimte maken. In de voorwaarden voor een omgevingsvergunning is het gebruikelijk dat gevraagd wordt naar een goede landschappelijke inpassing, waaronder de voorwaarde dat het past binnen de ontwerpprincipes van PARK21 en een meerwaarde vormt op het gebied van educatie recreatie en landschapontwikkeling. In het gebied van PARK21 kan zij vragen om een deel van het zonnepark in de vorm van de parklaag in groene en blauwe elementen aan te leggen. Zij zou de markt kunnen uitdagen – bijvoorbeeld via een tenderprocedure - een bijdrage te leveren aan de energietransitie met zon gecombineerd met PARK21 ontwikkeling mede gezien de beperkte ruimte voor zonne-energie en de gewenste bijdrage aan de doelstellingen achter PARK21. De gemeente zou ook haar eigen grond in kunnen zetten en daarmee gelden genereren. Deze gelden zouden kunnen worden ingezet voor grondaankoop en omvorming naar de parklaag, voor het groenbeheer van het park of ondersteuning aan agrariërs in de omschakelingsperiode naar biologische landbouw of strokenteelt.

# 9. Conclusies en discussie

## 9.1. CONCLUSIES

De conclusies van de verkenning zijn hieronder per hoofdvraag weergegeven.

De eerste vraag gaat over de impact van de transformatie op de bestaande bedrijfsvoering. De agrarische bedrijven in het gebied van PARK21 zijn ieder uniek: in omvang, in financiële positie en in wensen van de ondernemer. Voor ieder bedrijf zal de impact van de transformatie anders zijn. In algemene zin is het beeld dat de verdien capaciteit van het agrarisch bedrijf afneemt met circa 35 à 40 duizend euro voor elke 10 hectare akkerland die wordt omgezet naar de parklaag. Per 10 ha wordt ook circa 0,2 tot 0,3 fte arbeid uitgespaard. Onze analyse laat zien dat voor bedrijven die teruggaan van 55 naar circa 25 hectare het verlies aan verdien capaciteit ook circa 35 à 40 duizend euro is. Echter de bedrijven van 25 hectare zijn geen volwaardige agrarische bedrijven meer. Zij halen het grootste deel van hun inkomen van buiten het agrarisch bedrijf.

De tweede vraag is in hoeverre dit verlies aan verdien capaciteit kan worden goedge maakt met andere activiteiten op het bouwblok. Met name verbredingsactiviteiten zoals B&B of logies, een kinderdagverblijf, een zorgtak of een boerenlandwinkel bieden perspectief. Deze activiteiten vragen wel om meer arbeidsinzet dan vrij komt vanuit een krimp van 10 hectare akkerbouw. Daarnaast vragen ze om aanzienlijke additionele investeringen in gebouwen en voorzieningen. Bovendien vragen ze vaak om een specifiek opleiding en/of vaardigheden van de ondernemers. Deze functies vragen een professionele omvang en voldoende eigen bedrijfsruimte om interessant te zijn als compensatie. Hieronder is een indicatie van de omvang in euro's en benodigde vierkante meters gegeven:

	Omzet	Ondernemersinkomen	Investering	Ruimte (indicatief) m2
<b>B&amp;B (6 kamers)</b>	120.000	70.000 per fte	250.000 euro	150/200+ m2
<b>Kinderdagverblijf (24+)</b>	400.000	50.000 + per fte	600.000 euro	200-500 m2
<b>Kinderdagverblijf (24+)</b>	800.000	70.000 + per fte	1 mln euro	
<b>Zorg (8+)</b>	200.000- 400.000	50.000 + per fte	150.000 euro	150 – 800 m2
<b>Boerderijwinkel groot</b>	400.000	50.000 + per fte	250.000 euro	200+ m2

De derde vraag gaat erom in hoeverre het verlies aan verdien capaciteit goed kan worden gemaakt met andere activiteiten op het teeltareaal. Uit de analyse volgt dat het verlies aan verdien capaciteit niet wordt goedge maakt door een omschakeling naar biologisch of strokenteelt. Wel is er potentie om met de omschakeling naar tuinbouw of sierteelt een verlies aan verdien capaciteit goed te maken. Deze omschakeling vraagt ook weer om aanzienlijke investeringen, specifieke teelt-technische en marktkennis en toegang tot afzetkanalen. Bovendien is de omschakeling naar tuinbouw of sierteelt nu al mogelijk binnen het huidige planologisch regiem. Biologisch, strokenteelt en tuinbouw of sierteelt bieden wel extra belevingswaarde aan de bezoekers van PARK21.

De vierde vraag is of het verlies aan verdien capaciteit kan worden gecompenseerd via het door hen laten uitvoeren van het beheer van – delen van – PARK21. Dit zou een beperkt aantal ondernemers mogelijkheden

kunnen bieden om hun verdiencapaciteit op peil te houden. Tegenover 10 hectare omvorming zouden dan meerdere tientallen hectares betaald in beheer moeten worden gegeven. Aandachtspunt hierbij zijn vraagstukken rondom aanbesteding, certificering en verdringing van hoveniers en loonwerkers.

De vijfde vraag gaat of de transitie van landbouwgrond naar parklaag ondersteund kan worden met de ontwikkeling van zonne-energie. Hiervoor zijn zeker mogelijkheden aangezien met zonne-energie per hectare meer marge gemaakt wordt dan met akkerbouw. Met het surplus kan een bijdrage worden geleverd aan budget voor de ontwikkeling van de parklaag of dekking van aanloopkosten voor omschakelaars naar biologisch of strokenteelt al dan niet middels een bijdrage in een omgevingsfonds. Voorwaarde is wel dat dit vanuit het gebied gebeurt met de intentie dat - een deel van - de winsten terugvloeien naar de ontwikkeling van het gebied conform het beleidskader lokaal eigenaarschap. De markt zou hierop uitgedaagd kunnen worden of de gemeente zou op eigen grond zonne-energie kunnen – laten – ontwikkelen en met de revenuen de parklaag kunnen financieren via hetzij beheervergoedingen aan de agrariërs of aankoop van grond. De business cases voor grondgebonden zonne-energie zijn constant in beweging door lagere subsidies, technische ontwikkeling en paneelprijzen, maar indicatieve berekeningen geven aan dat met 1 hectare zon circa 0,25 tot 0,5 hectare parklaag zou kunnen worden ontwikkeld.

Naast de antwoorden op de hoofdvragen is de waardedaling van de grond bij de omzetting van landbouwgrond naar de parklaag een belangrijk aspect. Dit aspect is tot dusverre buiten beschouwing gebleven. Als deze waardedaling voor rekening komt van de agrariër of de verpachter zal dit de ontwikkeling naar PARK21 moeilijk maken of zelfs blokkeren. Vanuit de bekeken alternatieve bedrijfsstrategieën zowel op als buiten het bouwblok is de waardedaling niet of onvoldoende goed te maken. In het park kunnen leisurefuncties plaats vinden. In het algemeen kan gesteld worden dat de grondwaarde onder deze functies substantieel hoger ligt dan de agrarische waarde. De uiteindelijke waarde hangt af van de uiteindelijke functies en de omvang van de parkkamer. Wel is de totale ruimte voor leisurefuncties begrensd. Duidelijkheid over hoe de waardedaling van landbouwgrond naar park kan worden gecompenseerd aan gebruikers en grondeigenaren is van belang. Ondernemers die voor een afweging staan 'ga ik verder in de landbouw of kies ik voor landbouw met andere activiteiten' zou die helderheid geboden moeten worden.

## 9.2. DISCUSSIE

Voor de transformatie van landbouwgrond naar parklaag spelen voor agrarisch ondernemers veel meer afwegingen dan alleen financiële. De meeste agrariërs hechten sterk aan continuïteit van hun familiebedrijven. De wil om het bedrijf voort te zetten komt omdat de boerderij is gegroeid uit de wortels van de familie. Niet alleen voor henzelf, maar ook in het licht van de generaties voor en na hen. Boer zijn wordt gezien als way of life. Dat is ook benoemd in de gesprekken met agrariërs in Haarlemmermeer. De indruk uit de gesprekken is dat de bestaande agrarisch ondernemers maar beperkt open staan voor verbreding en dat de optie van het groenbeheer van het toekomstige park van de besproken opties het beste past bij hun wensen. Voortzetting van een bedrijf kan alleen als er voldoende perspectief is. Veel akkerbouwers in PARK21 hebben momenteel al een tweede inkomstenbron naast het agrarisch bedrijf.

Vooraf bij het ontbreken van een opvolger in de landbouw of bij specifieke interesse van de opvolger of partner voor een verbrede activiteit lijkt de transformatie naar de parklaag mogelijk. Het financiële plaatje van de verbredingsactiviteit is een belangrijke randvoorwaarde maar niet doorslaggevend. Nadrukkelijk speelt ook



of de ondernemer kennis en kunde heeft van de nieuwe tak en het leuk en interessant vindt om zich daarin als ondernemer te ontwikkelen. Uiteindelijk is het de ondernemer die kiest wat hij of zij gaat doen. De gemeente kan de planologische ruimte bieden en financiële kaders rondom de grondwaarde helder maken. Dan is het in zekere zin afwachten of er ondernemers zijn die de kansen zien en willen pakken. Grote veranderingen in – agrarische - bedrijven vinden plaats aan begin carrière , halverwege en bij afbouw/overdracht.

Daarbij speelt het aspect tijd. Ondernemingen ontwikkelen zich en opvolgers hebben andere interesses en zien andere mogelijkheden dan hun ouders. Voor de transformatie van PARK21 is zeker 20 jaar uitgetrokken en nieuwe bedrijfshoofden of nieuwe intreders zullen de nieuwe kansen wegen. De geleidelijke transformatie van het gebied zal als een steeds groter deel van het park vorm krijgt de context van een puur akkerbouw landschap naar een hybride landschap van park en akkerbouw. De aantallen bezoekers zullen langzaam maar zeker stijgen en voorbeelden van collega ondernemers zullen ondernemers aan het denken zetten. Bedrijven die op een tweesprong staan van ofwel investeren en ontwikkelen in de agrarische tak of kiezen voor professionele verbreding moeten die afweging goed kunnen maken. Daarom is helder beleid van de gemeente gewenst zodat ondernemers de keuze voor verbreding ook goed kunnen meewegen in hun toekomstplan.

De in deze verkenning gepresenteerde cijfers rondom verdien capaciteit moeten worden gezien als indicatief. Er zijn geen harde – wetenschappelijke - cijfers over investeringen en inkomen per tak van verbreding gevonden in de literatuur. Ook gesproken experts vanuit adviseurs en Wageningen UR geven aan dat dit soort cijfers momenteel niet beschikbaar zijn. Ook sectordeskundigen van banken bevestigen dit beeld. Iedere casus is uniek en de diversiteit van bedrijven is groot. De gepresenteerde voorbeelden geven voldoende gevoel voor de bal en geven zicht op de omzet en een beeld van de verdien capaciteit. Dit kan worden afgezet tegen het verlies aan verdien capaciteit bij afname van het landbouwareaal.

Het te specifiek en limitatief benoemen van verbredingsactiviteiten in het bestemmingsplan wordt als niet wenselijk gezien door de agrariërs. Dit beperkt de ondernemersgeest en creativiteit. De oproep is geef ruimte voor ondernemerschap en stuur op niet op de specifieke activiteit, maar juist op planologische kaders. Bij planologische kaders kan gedacht worden aan zaken zoals een maximaal aantal vierkante meters bebouwing, openingstijden, verkeersruimte en eventuele hinder. Dit geeft ondernemers vrijheid en zorgt voor diversiteit. Er is bijvoorbeeld aangegeven dat bepaalde verbredingen meer geschikt lijken bij veehouderijen en mogelijk minder bij akkerbouwbedrijven. Juist veel veehouderijen hebben verbredingen en daarvan zijn cijfers beschikbaar. Gevaar schuilt er dan in om limitatief die ruimte te bieden en daarmee verbreding passend bij akkerbouwbedrijven in de toekomst te bemoeilijken.

In algemene zin geven banken aan dat ze verbredingsactiviteiten wel willen financieren. Ze beoordelen daarbij de verbredingsactiviteit separaat. Een krimp van een akkerbouwbedrijf van 40 naar 30 hectare waarbij de grondwaarde wordt vergoed zou betekenen dat met de opbrengsten van bijvoorbeeld 10 hectare maal 100.000 euro een deel van de schulden kan worden afgelost en een deel kan worden geïnvesteerd in de nieuwe tak op het bedrijf. Dit maakt dergelijke bedrijven minder zwaar gefinancierd en over het algemeen stabiel en weerbaar.

De huidige kaders in het bestemmingsplan geven ruimte voor zo'n 150 vierkante meter per bedrijf. Voor veel verbredingstakken op het bouwblok, waarbij je deze professioneel en met enige schaal wilt oppakken is deze omvang te beperkt.

Tenslotte leverde het eindconcept van het rapport discussie op met de betrokken agrariërs. Zij verwoordden hun conclusie als volgt: 'Binnen het huidige bestemmingsplan is reeds verbreding mogelijk. Weliswaar op kleinere schaal van in het nieuwe voorontwerp wordt gesteld, maar het is reeds mogelijk. Een aantal boeren beweegt hierin mee, maar iedereen ontwikkeld zijn bedrijf op de manier die het beste bij hem of haar past. Deze ontwikkeling zal dus op organische zijn plek blijven vinden'.

....

De agrariërs concluderen vervolgens: 'De verruiming in de regelgeving zal agrarische bedrijven de mogelijkheid bieden zich verder te verbreden dan de huidige regelgeving toelaat. Op het moment dat de verbreding succesvol is zal er vanuit de agrarisch ondernemer zelf gekozen worden om zijn directe omgeving aan te passen en in te richten aan de wensen die de verbreding verlangd. Dit is de enige manier waarop PARK21 organisch zal kunnen ontstaan en welke het best past bij het huidige uitnodigingsbeleid. Het verplicht bij het uit de bedrijfsvoering onttrekken van gronden t.b.v. PARK21 doet geen recht aan het uitnodigingsbeleid, zal de organische ontwikkeling van PARK21 nog verder vertragen en geeft de huidige ondernemers een nog langere periode van onzekerheid. De gemeentelijke wens om deze vrijwillig doch gedwongen manier om grond af te staan toch door te zetten is in de ogen van de agrariërs een beweging die alleen maar verliezers kent. Het staat haaks op het uitnodigingsbeleid, haaks op de organische groei, haaks op de beoogde ontwikkeling van PARK21 en heeft een negatieve invloed op ontwikkeling en de huidige agrarische bedrijfsvoering'.

# 10. Verantwoording/bronnen

## Bronnen algemeen Park21:

- Antea Group, 2021. Landbouwperspectieven voor PARK21.
- Inventarisatie landbouwbedrijven gemeente Haarlemmermeer. Gemeente Haarlemmermeer.
- Antea Group, 2021. Achtergrondrapport Groenblauw. MER Park21.

## Bronnen verdiencapaciteit landbouw

- Wageningen UR – Agrimatie database <https://www.agrimatie.nl/binternet.aspx>

## Bronnen algemeen verbreding:

- [https://www.slideshare.net/Boerenverstand/presentatie-wu-rso-21-febr-2011?next\\_slideshow=1](https://www.slideshare.net/Boerenverstand/presentatie-wu-rso-21-febr-2011?next_slideshow=1)
- Meulen, van der, H.A.B. et al. 2019. *Kijk op multifunctionele landbouw, omzet 2007-2018*. Wageningen, Wageningen University & Research, Rapport 2019-054.
- *Multifunctionele landbouw in Nederland, meer dan boeren alleen*. PPO Wageningen UR, Taskforce Multifunctionele Landbouw en Roodbont.
- A.L. Gerritsen, H.J. Agricola en J. van Os, 2020. *Ruimtelijk-economische dynamiek van de landbouw. Rapport 1: analyses van ontwikkelingen in gewasarealen, dieraantallen, grondgebruik, grondprijzen, verdiencapaciteiten en verbredingsactiviteiten*. Wageningen Universiteit & Research. WOot-technical report 189.
- Kennisbank groen netwerk – alles over verdienmodellen, voorbeelden. [https://www.groenkennisnet.nl/web/show/search?id=15456166&langid=43&from=&to=&webid=3617332&searchid=15456211&key=&value=uitvoercode=KLL&trefwoord=rendement&wg\\_srt\\_desc=publicatiejaar](https://www.groenkennisnet.nl/web/show/search?id=15456166&langid=43&from=&to=&webid=3617332&searchid=15456211&key=&value=uitvoercode=KLL&trefwoord=rendement&wg_srt_desc=publicatiejaar)
- Gesprek met Marcel Vijn deskundige van WUR
- Inzicht in rendement van multifunctionele landbouw; kengetallen in beeld -WUR document (2014). [https://www.zorgboeren.nl/images/Documenten/Kengetallen\\_inzicht\\_in\\_rendement\\_van\\_de\\_multifunctionele\\_land-wageningen\\_university\\_and\\_research\\_297259\\_uitgave\\_2014.pdf](https://www.zorgboeren.nl/images/Documenten/Kengetallen_inzicht_in_rendement_van_de_multifunctionele_land-wageningen_university_and_research_297259_uitgave_2014.pdf)
- Rendement Multifunctionele landbouw – uniform rekenmodel <https://www.wur.nl/nl/artikel/Bekijk-hoeveel-rendement-multifunctionele-landbouw-u-oplevert.htm>
- <https://www.wur.nl/nl/Onderzoek-Resultaten/Onderzoeksinstituten/Economic-Research/show-wecr/Belang-van-multifunctionele-boer-groeit-omzet-multifunctionele-landbouw-bijna-verdubbeld.htm>
- Inspiratieprojecten voor verbreding en innovatie in AgroProeftuin de Peel <https://www.agroproeftuindepel.nl/projecten>
- Artikel over tweede tak (sociale vaardigheden agrariër doorslaggevende succesfactor). <https://edepot.wur.nl/402713>
- Staalkaarten Stadslandbouw – ontwikkelstrategieën om te komen tot stadslandbouw in Almere Oosterwold. WUR rapport (2011). Incl. inschatting van kengetallen en omzet.

#### Bronnen kinderopvang:

- <https://www.waarborgfondskinderopvang.nl/sites/default/files/afbeeldingen/Sectorrapport%20Kinderopvang%20-%20Jaarcijfers%202017.pdf>
- <https://nkmfinance.com/kinderopvang-business-bijzonder/>
- <https://www.oudersvannu.nl/baby/veiligheid/hoeveel-kinderen-per-pedagogisch-medewerker/>
- Regeling van de Minister van Sociale Zaken en Werkgelegenheid van , , tot uitvoering van de Wet kinderopvang en kwaliteitseisen peuterspeelzalen (Regeling kwaliteit kinderopvang en peuterspeelzalen) De Minister van Sociale Zaken en Werkgelegenheid,
- <https://tradingcoach.nl/inkomen/salars-kinderopvang/>
- Gesprek Verenigde Agrarisch Kinderopvang: <https://agrarischekinderopvang.nl/>

#### Bronnen zorg:

- Meulen, van der, H.A.B. er al. 2019. *Kijk op multifunctionele landbouw, omzet 2007-2018*. Wageningen, Wageningen University & Research, Rapport 2019-054.
- <file:///C:/Users/Willem/Downloads/blg-186141.pdf>
- <https://docplayer.nl/18394178-Rekenformat-kengetallen-zorglandbouw-inleiding.html>
- <https://www.accountant.nl/achtergrond/2021/5/hoe-boeren-de-zorgboeren/>
- Gesprek Rabobank Metropoolregio
- Gesprek met landbouw en zorg adviseur Derk Pullen
- Dagbesteding - Zorgboerderij Nooit Gedacht – 125 m2 binnenruimte (keuken, zithoek, klushoek) - Ouderen 55+ (met geheugenproblematiek) - Max. 8 cliënten per dag - <https://www.zorgboerenzuidholland.nl/zorgboerderijen/nooit-gedacht>
- 24 uren zorg - Zorgboerderij 't End van de Wereld – jongvolwassenen – 5 bewoners – 25 m2 per kamer – 5 kamers - <https://beschermdwonen.nl/erp/zorgboerderij-t-end-van-de-wereld/>
- 24 uren zorg en dagbesteding - Zorgboerderij De Leemberg – 5 appartementen – 33 m2 per appartement - <https://www.zorgboerderijdeleemberg.nl/beschermd-wonen/>
- 24 uren zorg en dagbesteding - Voornse Hoeve (tien studio's en negen appartementen) en Catharinahoeve (tien studio's en vier appartementen) – 30 m2 per kamer - <https://devoornsehoeve.nl/onze-zorg/>
- <https://library.wur.nl/WebQuery/wurpubs/fulltext/364256>

#### Bronnen boerderijwinkel:

- <https://edepot.wur.nl/185270>
- Meulen, van der, H.A.B. er al. 2019. *Kijk op multifunctionele landbouw, omzet 2007-2018*. Wageningen, Wageningen University & Research, Rapport 2019-054.
- Combee, 2018. Zelfverzuivering in de Nederlandse melkveehouderij, utopie of kans? AH Dronten.
- [https://www.zorgboeren.nl/images/Documenten/Kengetallen\\_inzicht\\_in\\_rendement\\_van\\_de\\_multifunctionele\\_land-wageningen\\_university\\_and\\_research\\_297259\\_uitgave\\_2014.pdf](https://www.zorgboeren.nl/images/Documenten/Kengetallen_inzicht_in_rendement_van_de_multifunctionele_land-wageningen_university_and_research_297259_uitgave_2014.pdf)
- Boerderij van de toekomst. PPP agro advies 2020. Midden Delfland. Overzicht saldo en investeringen diverse verbredingsactiviteiten.
- Gesprek kaasboerin Angelique v Vliet
- Gesprek en mails met Landwinkel cooperatie van 91 boeren te Veenendaal: <https://landwinkel.nl>
- <https://edepot.wur.nl/306454>
- Landwinkel 't Zand - Den Bommel: 150 m2 - <https://landwinkeltzand.nl/>

- Landwinkel IJsseloord, Arnhem: 130 m<sup>2</sup> - <https://landwinkelijsseloord.nl/landwinkel/>
- Ruimtelijke onderbouwings Stevensbeekseweg 3A Sint Anthonis – verkoopoppervlak 94 m<sup>2</sup>, magazijn en koelcel 64 m<sup>2</sup> en ingang/overkapping 35 m<sup>2</sup>

#### Bronnen recreatie:

- Meulen, van der, H.A.B. et al. 2019. *Kijk op multifunctionele landbouw, omzet 2007-2018*. Wageningen, Wageningen University & Research, Rapport 2019-054.
- Boerderij van de toekomst. PPP agro advies 2020. Midden Delfland. Overzicht saldo en investeringen diverse verbredingsactiviteiten.
- Gesprek diverse B&B uitbaters.

#### Bronnen Biologisch:

- Jaarcijfers ERF biologisch en gangbaar akkerbouwbedrijf in Flevoland ([www.erfbv.nl](http://www.erfbv.nl))
- <https://cdn.nieuweoogst.nu/public/file/171191.pdf> (hoofdstuk 5)
- <https://opendata.cbs.nl/#/CBS/nl/dataset/844448NED/table?ts=1636468796922>
- Voorbeeldberekening van omschakeling van een akkerbouwbedrijf (2013) <https://edepot.wur.nl/249260>
- Akkerwijzer Delphy, 2020. interview: <https://www.akkerwijzer.nl/artikel/233811-omschakelen-naar-bio-verkijk-je-niet-op-de-kosten/>

#### Agro-Nutri Monitor 2020

- <https://www.boerenbusiness.nl/agribusiness/artikel/10889617/hoe-rendabel-is-biologische-productie>
- <https://www.acm.nl/sites/default/files/documents/2020-10/agro-nutri-monitor-2020.pdf>

#### Biologische landbouw - WUR

- <https://www.agrimatie.nl/ThemaResultaat.aspx?subpubID=2232&themalD=2267&indicatorID=2106>

#### Financial competitiveness of organic agriculture on a global scale

- <https://www.foodlog.nl/artikel/biologische-boeren-loont-wel-niet/>
- David W. Crowder and John P. Reganold, 2015. Financial competitiveness of organic agriculture on a global scale. <https://www.pnas.org/content/112/24/7611>

#### Strokenteelt:

- <https://www.foodagribusiness.nl/van-apeldoorn-strokenteelt-is-de-pioniersfase-voorbij/>
- Louis Bolk instituut. Agro economische inpassing van strokenteelt. Chris Koopmans. 2019.
- Wageningen UR, speciale pagina strokenteelt. <https://www.wur.nl/nl/project/Strokenteelt.htm>
- <https://www.groenkennisnet.nl/nieuwsitem/positieve-ervaringen-met-strokenteelt-1>
- <https://www.akkerwijzer.nl/artikel/180567-25-procent-meeropbrengst-met-strokenteelt/>
- <https://www.nieuweoogst.nl/nieuws/2021/11/03/wur-niet-te-rooskleurig-doen-over-strokenteelt>

#### Vollegrondsgroente en sierteelt:

- Wageningen UR – Agrimatie database <https://www.agrimatie.nl/binternet.aspx>

#### Bronnen kosten beheer:

- BIJ12, 2020. Margot Kroot. Standaardkostprijs directe werkzaamheden natuur- en landschapsbeheer.
- Tarievenlijst Park Lingezege met normkosten via beheerder Park Lingezege.

- <https://www.lgngroengrond.nl/tarieven>
- gesprekken ANV Berkel en Slinge, provincie Noord-Holland, beheerder Park Lingezege, agrariërs, Agrarisch Collectief Lingestreek.

Bronnen grondwaarde:

- Kadaster grondprijzen - <https://www.kadaster.nl/zakelijk/vastgoedinformatie/kwartaalberichten-agrarische-grondmarkt>
- Gesprekken agrariërs PARK21



# Energie voor het landschap