

Open teelten

Kiezen voor landbouw

Een visie op de toekomst van de Nederlandse agrarische sector



TOENEMENDE
VRAAG NAAR
GEZONDE,
VERSE
EN LEKKERE
PRODUCTEN

Woord vooraf

Onlangs heb ik *'Kiezen voor landbouw, een visie op de toekomst van de Nederlandse agrarische sector'* uitgebracht. Ik wil met deze visie een bijdrage leveren aan de discussie in Nederland over de toekomst van de agrarische sector. In de visie stel ik de ondernemer centraal en beschrijf ik de ontwikkelingen in en rond de sector. Ook wordt ingegaan op wat de overheid doet om ondernemers bij te staan bij de keuzes die ze maken.

Voor de totstandkoming van deze visie heb ik vele gesprekken gevoerd met personen met een bijzondere relatie tot de sector. Dat betreft naast bestuurders en wetenschappers vooral ook ondernemers. Allen hebben op openhartige wijze gesproken over hoe zij de toekomst van de sector in Nederland zien. De uitkomsten van deze gesprekken en wetenschappelijk onderzoek hebben hun weerslag gevonden in de visie. In deze brochure zijn de visie en het bijbehorende achtergrondrapport samengevat met bijzondere aandacht voor de open teelten (groenten, fruit, bollen en bomen).

Helder is dat er toekomst is voor de agrarische sector in Nederland. Maar tegelijkertijd staat de sector ook voor grote opgaven. Het gaat om een toenemende concurrentie, geringere ondersteuning door de overheid en extra inspanningen om de milieubelasting te verminderen. Tegelijkertijd is er de noodzaak te werken aan meer transparantie om daarmee draagvlak in het dichtbevolkte Nederland te behouden. Het zal de komende jaren zeker geen gegarandeerde toekomst zijn.

Op tal van fronten heeft de sector dus met veranderende omstandigheden en opgaven te maken. De sleutel om het

hoofd te bieden aan deze veranderingen of zich aan te passen ligt bij creatieve, moedige en vastberaden mensen: ondernemers. Zij zullen zich afvragen wat de geschetste ontwikkelingen betekenen voor hun bedrijven. Zij zijn degenen die op zoek zijn naar nieuwe kansen om hun doel te bereiken. Met mijn visie en deze brochure wil ik de ondernemers in de sector een handreiking geven. Zij bepalen met hun handelen en strategieën hoe de agrarische sector van morgen eruit zal zien.

Samen met de ondernemers, mensen die werkzaam zijn in het bedrijfsleven, bestuurders en medewerkers van provincies en gemeenten, wil ik werken aan het perspectief dat in de visie is geschetst. Dat is wat ik beoog. De komende jaren komt er veel op de sector af, zowel vanuit de markt als uit de samenleving. Maar er blijft ruimte en er is toekomst voor de land- en tuinbouw in Nederland. Dat blijkt uit de economische analyses die gemaakt zijn en dat volgt uit het aanpassingsvermogen van de sector. De landbouwvisie spreekt vertrouwen uit in de toekomst. Het beeld is geschetst, de opgaven zijn duidelijk, het is nu aan hen die werkzaam zijn in de sector te kiezen voor landbouw.

Dr. Cees P. Veerman

De minister van Landbouw, Natuur en
Voedselkwaliteit

EEN VISIE
OP DE
TOEKOMST
VAN DE
NEDERLANDSE
AGRARISCHE
SECTOR

Inhoud

De brochure bestaat uit twee gedeelten. Eerst een algemeen deel over de land- en tuinbouwsector in zijn geheel. Het tweede gedeelte gaat specifiek in op de open teelten.

In hoofdstuk 1 komen de keuzemogelijkheden voor de ondernemer aan bod. In hoofdstuk 2 komt de vraag aan de orde wat de ondernemer in de komende periode van het ministerie van LNV mag verwachten. Vervolgens gaat deze brochure in op de economische betekenis van de land- en tuinbouw (hoofdstuk 3) gevolgd door de positie die de open teelten innemen (hoofdstuk 4). De brochure sluit in hoofdstuk 5 af met de veranderingen die de open teelten te wachten staan.

Hoofdstuk 1

Keuzes maken is noodzaak

Er is toekomst voor de agrarische sector in Nederland, zeker ook voor de open teelten. Niet de overheid, maar de ondernemers hebben daarvoor de sleutel in handen. De wijze waarop ze inspelen op veranderingen is allesbepalend. Zij zullen daarin keuzes moeten maken. De ontwikkelingen die zich aftekenen met een vrijere markt en de globalisering, dwingen daartoe. Afwachten is in deze een verkeerde reactie. Zonder duidelijke toekomstvisie is succes een toevalstreffer.

Kijk naar omgeving en kijk naar eigen kunnen

Bij het uitstippelen van een eigen toekomstvisie is het van belang om de veranderingen goed in beeld te brengen. Wat doet de markt? Wat willen de afnemers? Wat wil de omgeving? De toekomstvisie geeft de voornaamste ontwikkelingen aan voor de land- en tuinbouw. Tegen die achtergrond zal de ondernemer zijn zwakke en sterke kanten in beeld moeten brengen. De sterke punten kan hij of zij inzetten voor de aanpak in de toekomst. Daarbij gaat het uitdrukkelijk niet alleen om de mogelijkheden van het bedrijf om meer of anders te produceren. Minstens zo belangrijk zijn de drijfveren, ambities en sterke punten van de ondernemer zelf. Wat kan hij en wat wil hij? En wat kan/wil de ondernemer juist niet? Op basis van dit alles kan hij vervolgens keuzes maken.

In een analyse van bedrijven die in de afgelopen tien jaar een nominatie hebben ontvangen voor de titel 'Agrarisch Ondernemer van het Jaar' was er één treffende overeenkomst: ze hadden allen een duidelijke strategie. De ondernemers hadden goed nagedacht over de vraag welke stappen zij zouden moeten zetten. Meestal ging het om ondernemers die het roer omgooiden. Nu kan niet iedereen ondernemer van het jaar worden, maar er valt wel een belangrijk advies uit te halen: kies welbewust.

Zes richtingen

Er zijn verschillende mogelijkheden om een eigen koers uit te zetten, afhankelijk van de sector, de omgeving en de kwaliteiten van de ondernemer. In gesprekken met ondernemers komen zes strategieën als meest genoemde naar voren:

- *Kostprijsverlaging*. Bij gelijkblijvende of lagere financiële opbrengsten is het verlagen van kosten een veel toegepaste methode om een inkomen te kunnen behalen. Schaalvergroting staat daarbij nummer één. Andere mogelijkheden om de kosten te drukken zijn specialisatie, het optimaliseren van de productie, automatisering en efficiëntere inzet van arbeid.
- *Unieke producten*. Maak een product, dat de concurrent (nog) niet kan maken. Zo'n product onderscheidt zich door zijn bijzondere kwaliteit, specifieke verwerking of aparte verpakking of de bestemming voor een bepaalde doelgroep.
- *Afzetkansen vergroten*. Een andere strategie is het vergroten van de afzetze-

kerheid of het spreiden van de afzet. Dat kan via rechtstreekse verkoop vanaf het bedrijf, vaste afspraken met bepaalde winkels of horecabedrijven of vergaande samenwerkingsverbanden met handelshuizen. In het kader van afzet is het ook een keuze om de productie af te stemmen op een regio, op een regionaal supermarktkanaal of op een (nieuwe) afzetmarkt in Europa.

- *Samenwerking*. Daarbij denken ondernemers in de eerste plaats aan samenwerking met collega's. Dat kan het gezamenlijk gebruik van machines inhouden, maar ook samen inkopen, samen personeel effectief inzetten of samen investeren in onderzoek. Een specifieke vorm van samenwerking is denkbaar rond de mestafzet die veehouders en akkerbouwers samen regelen.
- *Ketensamenwerking*. Dat ligt in het verlengde van samenwerking en afzet. Het doel is het vergroten van kwaliteit en kostenbesparing. Het gaat om samenwerking met andere ketenpartners zoals de handel en/of de verwerkende industrie. Regelmatig overleg is een kenmerk. Ook certificering is een element van ketensamenwerking om zo een voordeel te krijgen ten opzichte van andere (geïmporteerde) producten.
- *Neveninkomsten*. De verwevenheid met natuur en een mooi landschap kan een knelpunt zijn in de ontwikkeling van bedrijven, maar ook een kans. Een fraaie omgeving kan een bron van neveninkomsten opleveren uit toerisme, recreatie of natuurbeheer. Grotere bedrijven of samenwerkende bedrijven kunnen neveninkomsten zoeken in windenergie. Verbreding is niet alleen een bewuste keuze vanwege de extra inkomsten. Motieven zijn ook: variatie in het werk, sociale contacten of het verbreden van de horizon. Van veel belang bij deze strategie is de persoonlijke interesse, inclusief die van de partner.

Markt, omgeving, samenleving

Ondernemers treden de toekomst onbevungen tegemoet. Ondanks de problemen die zich aandienen, zien de meeste ondernemers kansen in hun sector. Die positieve houding is de basis om de toekomst voor de open teelten met vertrouwen tegemoet te zien.

Om als ondernemer in de komende jaren kansrijk te zijn, zijn de volgende punten belangrijk:

- *Verbinding met de markt*. De ondernemer zal oren en ogen open moeten houden om aan de weet te komen waaraan zijn product moet voldoen en om te zien waar kansen liggen.
- *Verbinding met de omgeving*. Dan gaat het vooral over een wijze van produceren die duurzaam is.
- *Verbinding met de samenleving*. De samenleving bepaalt het speelveld waarbinnen de ondernemer kan opereren. Een goed imago is hierbij essentieel.

Kernpunten

- De vrije markt en globalisering dwingen tot het maken van keuzes.
- Stel een toekomstvisie op.
- De meest genoemde strategieën zijn: kostprijsverlaging, unieke producten, samenwerking, afzet, ketensamenwerking, neveninkomsten.
- Kansen vergroten door de verbinding te versterken met de markt, de omgeving en de samenleving.

Hoofdstuk 2

Meer eigen verantwoordelijkheid

Wat doet de overheid? Wat mogen ondernemers van het ministerie verwachten? Het kabinet kiest voor land- en tuinbouw. Daar bestaat geen misverstand over. Nederland is en blijft een land waarin de agrosector een dominante plaats inneemt. Deze behoort tot de belangrijkste economische sectoren van Nederland. Vanuit die visie kan de land- en tuinbouw ook op de volle steun van de overheid rekenen.

Daarbij is het goed om te beseffen dat de rol van de overheid verandert. Het kabinet legt meer eigen verantwoordelijkheid bij burgers en bedrijven. De tijd van het garanderen van minimumprijzen voor een aantal belangrijke landbouwproducten is voorbij. De overheid stuurt niet meer, maar laat de prijsvorming aan de markt over. Voor een aantal sectoren, waaronder de open teelten, is dat niets nieuws. Die kennen niet anders dan vrije prijsvorming. Zij hebben laten zien dat agrarisch Nederland daarin succesvol is. Dat schept vertrouwen in de toekomst.

Concurrentiekracht versterken

Het kabinet wil de concurrentiekracht van de Nederlandse economie versterken, met name door in te zetten op innovatie. Daarmee sluit de regering aan bij de afspraken die de regeringsleiders in 2000 in Lissabon hebben gemaakt om ervoor te zorgen dat Europa in 2010 de meest concurrerende economie van de wereld is. In dat kielzog gaan vanzelfsprekend ook de land- en tuinbouw mee.

De overheid ondersteunt de sector op verschillende terreinen. Zo bestaan er regelingen voor begeleiding en advisering zodat ondernemers weloverwogen keuzes kunnen maken. Investerings- en onderwijs- en onderzoeksubsidies bieden eveneens een steun in de rug. Van een heel andere orde is het aanmoedigen van ondernemers om samen met andere partijen (consumenten, maatschappelijke organisaties, burgers) te komen met eigen oplossingen, waardoor regelgeving van de overheid niet nodig is. Dat vereist een klimaat van vertrouwen. Het ministerie zal partijen prikkelen om onderling afspraken te maken.

Minder regels, minder bureaucratie

Het ministerie zet ook in op het beperken van regels en bureaucratie. Een teveel aan regels doodt de eigen verantwoordelijkheid van de ondernemer. Het ministerie heeft in het verminderen van de administratieve lastendruk een flinke stap gezet. Daar gaat het ministerie mee door. Bestaande wetten en regelingen worden ingetrokken om plaats te maken voor eenvoudiger wetten en regels die transparanter en beter naleefbaar zijn. Ook de verlening van vergunningen wordt vereenvoudigd. Regelgeving zal overigens nodig blijven in specifieke situaties. Denk aan waarborgen voor voedselveiligheid of aan de voorgeschreven regelgeving op basis van Brusselse verplichtingen.

Grotere markttoegang

Het ministerie blijft zich actief inzetten op het vlak van het internationaal land- en tuinbouwbeleid dat grote veranderingen ondergaat. De WTO-onderhandelingen sturen aan op een grotere markttoegang voor landbouwproducten via een verlaging van invoertarieven. Voor agrarisch Nederland biedt dat kansen met name op markten die nu een hoog beschermingsniveau kennen zoals de VS en Japan. De Europese markt blijft van levensbelang voor de sector. Bij de internationale markttoegang gaan veterinaire en fyto-sanitaire eisen vaker een belemmering vormen. Dat vereist extra aandacht. Bij import wordt ook de productiewijze een belangrijk item. Etikettering kan hiervoor een oplossing bieden.

Vanuit Brussel komen nieuwe gelden ter beschikking voor versterking van het plattelandsbeleid. Het versterken van de marktpositie van ondernemers in de land- en tuinbouw krijgt daarbij hoge prioriteit. Geld komt beschikbaar voor bedrijfsmodernisering, samenwerking in de keten bij innovatie, verbetering van de structuur (bijv. kavelruil), stimulering van voedselkwaliteit en bedrijfsadviesing. Ook het leveren van 'groene diensten' (zorg voor natuur) en 'blauwe diensten' (waterberging) die boven het wettelijk niveau uitstijgen kunnen op financiële steun rekenen.

Ruimtelijk beleid

Letterlijk biedt het kabinet ontwikkelingsruimte via het nieuwe ruimtelijke beleid uit de Nota Ruimte. Provincies en gemeenten krijgen een belangrijke rol bij de invulling hiervan. Denk aan de landinrichting en de reconstructie van bepaalde gebieden. Uitgangspunt is dat een economisch vitale sector de beste garantie is voor een duurzaam beheer van het landelijk gebied. De land- en tuinbouw moet, waar mogelijk, de kans krijgen om zich te ontwikkelen. Dat krijgt gestalte via 'greenports' voor de glastuinbouw, bollenteelt en boomkwekerij, landbouwontwikkelingsgebieden van de glastuinbouw, kavelruil en investeringen in het landelijk gebied.

Innovatie en kennis

Nederland heeft zijn positie als mondiale speler in de land- en tuinbouw (productie, verwerking, transport en handel) mede te danken aan het OVO-drieluik: de collectieve inzet van onderzoek, voorlichting en onderwijs. Voor de toekomst

van de sector is een vergelijkbare maar nieuwe succesformule voor samenwerking tussen bedrijfsleven, kennisinstellingen en de overheid cruciaal, passend bij de grotere dynamiek en diversiteit in de sector én de veranderde rol van de overheid. Dit krijgt de komende tijd vorm. Het versterken van ondernemerschap én innovatie staat centraal. De overheid zet nadrukkelijk in op een goed innovatieklimaat in nauwe samenwerking met kennisinstellingen en bedrijfsleven. Kansrijke innovaties worden ondersteund. Voorts investeert de overheid in onderwijs en onderzoek ten behoeve van het ontwikkelen, verspreiden en benutten van kennis die antwoorden geeft op de problemen van nu en de toekomst. Daarbij is er een belangrijke rol voor ondernemers, onder andere als innovator/kennisbron of als praktijk- of leerbedrijf. Relevantie voor én betrokkenheid van ondernemers zullen belangrijke criteria zijn voor financiering van onderzoek- en onderwijsprojecten. Het is uitermate belangrijk dat de beschikbare kennis de agrarische sector zo breed mogelijk bereikt, zodat ondernemers er ook mee kunnen gaan werken. De kennisinstellingen (AOC's, HBO-groen en WUR) gaan daartoe een netwerk vormen van regionale kenniscentra voor ondernemerschap, kennisoverdracht en innovatie.

Kernpunten

Van het ministerie kan de ondernemer in de komende jaren het volgende verwachten:

- Een actieve rol bij het Europese en internationale landbouw- en handelsbeleid, gericht op extra markttoegang.
- Vermindering en vereenvoudiging van wet- en regelgeving.
- Ruimtelijk beleid waarmee de ontwikkelingsmogelijkheden van bedrijven worden vergroot.
- Versterken van de rol van kennis en innovatie.
- Ondersteuning bij het maken van keuzes.



Hoofdstuk 3

Hoeksteen van de economie

Hoe staat de land- en tuinbouwsector in Nederland er voor? Het kabinet beschouwt de agrarische sector als een hoeksteen van de Nederlandse economie. Het gehele agrocomplex is goed voor tien procent van de nationale werkgelegenheid (650.000 banen) en tien procent van het nationaal inkomen. Economische groei doet zich vooral in de verwerking voor.

De agrosector is een troef voor de kenniseconomie. In het bijzonder geldt dat voor de voedingsmiddelenindustrie, de tuinbouw en de veredeling (onder meer zaad- en pootgoed). Daarin is Nederland toonaangevend. Verder kenmerkt de agrarische sector zich door veerkracht en het vermogen om zich aan te passen aan veranderende omstandigheden. Het is een sector met kansen en met innovatieve kracht, die de internationale concurrentiepositie van Nederland kan versterken.

Minder bedrijven

Het verleden heeft bewezen dat de agrarische sector goed kan inspelen op nieuwe uitdagingen. Er is geen enkele reden om aan te nemen dat dit in de komende jaren anders zal zijn. Het verleden heeft eveneens laten zien dat het aantal bedrijven afneemt, maar dat het areaal en de productiecapaciteit min of meer gelijk blijft of groeit. De 'blijvers' worden groter. Het is een realiteit dat niet ieder bedrijf tot in lengte van jaren blijft bestaan. Het proces van beëindigen gaat door. Het totaal aantal bedrijven in de agrarische sector zal naar verwachting afnemen van 84.000 naar 60.000 in 2015. Andere wegen inslaan, of eventueel stoppen, óók dat zijn professionele keuzes.

Spreiding inkomens

De inkomens in de land- en tuinbouw staan onder druk. Een kijkje achter de cijfers laat zien dat er grote verschillen bestaan. Niet alleen tussen de sectoren maar ook binnen de sector. Dat geeft aan dat er ruimte is voor verbetering. Een deel van de ondernemers zoekt aanvullend inkomen. Dat is in opkomst. Dan gaat het om een baan buiten het bedrijf, verbreding met activiteiten als natuurbeheer, recreatie, zorg, stalling of verwerking en verkoop van producten op de boerderij. Voor betrokken bedrijven kan het gemiddeld om vijftien tot twintig procent van het inkomen gaan.

Accent op West-Europa en op gezondheid

De groeiende wereldbevolking voeden is wereldwijd de uitdaging voor de land- en tuinbouw. Met de groei van de wereldbevolking van zes naar acht miljard mensen in 2025 ligt hier een gigantische opgave. De wereld vraagt dringend om voedsel: boeren en tuinders in de hele wereld proberen aan die vraag te voldoen. Wereldwijd moet de voedselproductie fors toenemen. Landbouwproductie zal hoofdzakelijk blijven plaatsvinden in de eigen regio. Voor Nederland is dat West-Europa. Binnen West-Europa behoudt Nederland daarbij zijn prominente plaats als leverancier van kwalitatief hoogwaardig voedsel. Daarbij komt het accent de komende tijd nog meer op gezondheid te liggen: de belangrijkste trend van dit moment. Voor sierteeltproducten (bollen, bomen) geldt dat bij een groeiende welvaart de vraag naar deze producten zal toenemen.

De markt dicteert en biedt kansen

Marktgericht produceren is een gegeven. Het nieuwe Europese landbouwbeleid en wereldwijde afspraken binnen de WTO sturen aan op liberalisatie. Dat vertaalt zich in marktgerichte prijzen die schommelen. Dat zorgt voor onzekerheid. Naast onzekerheden zijn er ook kansen door in te spelen op de wensen van de markt, die zich voornamelijk in eigen land en in Europa bevindt. Binnen Europa is de concurrentie groot. Andere landen winnen bijvoorbeeld marktaandeel bij groenten en aardappelen.

Het idee leeft dat liberalisatie van de wereldhandel grote veranderingen teweegbrengt in de handelsstromen van voedsel. Door importen vanuit derde landen zou de Europese landbouwproductie een flinke stap terug moeten doen. Dat beeld klopt niet. Het grootste deel van het voedsel is en blijft afkomstig uit de regio waarin het is geproduceerd. De huidige wereldhandel in graan, vlees en zuivel zal niet wezenlijk veranderen. Die blijft schommelen rond de tien tot vijftien procent van de wereldproductie. In die wereldhandel speelt Nederland een belangrijke rol, al heeft ons land een stukje terrein prijsgegeven. Het marktaandeel in die wereldhandel daalde van tien procent in 1990 naar zeveneneenhalf procent in 2002.

Een schoon milieu

Ondernemen betekent rekening houden met de wensen van de markt, de samenleving en de omgeving. Bij dat laatste is het milieu van belang. De land- en tuinbouw doet per definitie een zekere aanslag op het natuurlijk milieu. Wel heeft de landbouw er zelf belang bij dat die aanslag zo gering mogelijk is, want een schoon milieu is de voedingsbodem voor een duurzame (voedsel)productie. Boeren en tuinders hebben laten zien dat er op dit vlak veel mogelijk is. De land- en tuinbouw is in de afgelopen jaren duidelijk duurzamer geworden. Er is sprake van een aanzienlijke daling in het gebruik van gewasbeschermingsmiddelen, mineralen en energie. Er wordt meer ingespeeld op maatschappelijke wensen. Ook in de komende periode zal inventiviteit nodig blijven om te komen tot een in alle opzichten duurzame sector.

Tabel 1

Ontwikkeling van toegevoegde waarde (mrd. euro) en werkgelegenheid (1.000 aje) van het agrocomplex per deelcomplex, 2003 en 2015

De land- en tuinbouw is van grote economische betekenis. De toegevoegde waarde (waarde die ontstaat door de inzet van grond, arbeid en kapitaal) is € 23,7 miljard. De land- en tuinbouw biedt voor bijna 400.000 arbeidsplaatsen werkgelegenheid. Als ook de activiteiten op basis van buitenlandse grondstoffen worden meegerekend, dan levert dit een totaal op van 650.000 arbeidsplaatsen.

	Toegevoegde waarde		Werkgelegenheid	
	2003 (miljard €)	2015 (2003=100)	2003 (1000 aje)	2015 (2003=100)
Totaal agrocomplex	23,7	114	396,9	87
Akkerbouwcomplex	4,7	109	75,7	85
Opengrondstuinbouwcomplex	2,3	121	41,8	97
Glastuinbouwcomplex	4,8	122	66,8	95
Grondgebonden-veehouderijcomplex	6,7	106	133,3	84
Intensieve-veehouderijcomplex	5,2	114	79,3	87

Tabel 2

Aantal land- en tuinbouwbedrijven naar type, 1990-2015

De daling van het aantal bedrijven gaat door. In de periode vanaf 1980 was de daling 2,8 procent per jaar.

	1990	2000	2004	2015	Mutatie (% per jaar)	
					1990-2004	2004-2015
Totaal land- en tuinbouw	124.900	97.480	83.890	59.170	-2,8	-3,1
Akkerbouwbedrijven	16.260	13.750	12.630	10.540	-1,8	-1,6
Glastuinbouwbedrijven	10.240	7.910	6.390	4.240	-3,3	-3,7
Champignonbedrijven	790	410	350	130	-6,7	-7,1
Opengrondstuinbouwbedrijven^{a)}	9.990	7.820	6.680	5.020	-2,8	-2,6
Melkveebedrijven	39.550	26.820	22.280	13.820	-4,0	-4,2
Overige graasdierbedrijven	17.500	18.970	18.830	15.150	0,5	-2,0
Varkensbedrijven	9.200	6.060	4.180	2.380	-5,5	-5,0
Pluimveebedrijven	2.140	1.830	1.360	880	-3,2	-3,9
Vleeskalverbedrijven	1.250	1.280	1.160	1.100	-0,5	-0,5
Gecombineerde bedrijven	14.790	9.850	7.770	4.690	-4,5	-4,5
Overige bedrijven	900	1.730	1.660	1.220	4,5	-2,7

a) Gespecialiseerde groente-, fruit-, bloembollen- en boomteeltbedrijven. Bron: CBS, bewerking LEI.

De groente- en fruitsector levert kwalitatief hoogwaardige producten. Ook de goede logistiek en de nabijheid van afzetmarkten vormen een belangrijk concurrentievoordeel. Voor de sierteeltsector bieden de algemene welvaartsontwikkeling en de verdere opening van markten kansen.





Werken in de etalage van de samenleving

Boeren en tuinders hebben tweederde van het Nederlandse grondgebied onder hun hoede. Ze beheren gezamenlijk 1,9 miljoen hectare. Dat areaal is in de afgelopen twintig jaar met 100.000 hectare gekrompen. In de komende jaren zal die afname in een gelijk tempo doorgaan.

Boeren en tuinders wonen en werken in de open ruimte van Nederland, waarin iedereen over hun schouders meekijkt en ook meepraat. Land- en tuinbouw zijn zo onderdeel van de publieke discussie. Daar is niets mis mee. Het betekent wel dat in een steeds meer verstedelijkt Nederland de verhoudingen met die samenleving goed moeten zijn. Dit verschaft het draagvlak om in de etalage van de samenleving te wonen en te werken. Boeren en tuinders hebben een goed imago maar dat is geen garantie voor sympathie in de toekomst. Voortdurend werk maken van goed nabuurschap is een noodzaak. Het agrarisch bedrijf en zijn omgeving biedt in sommige gevallen ook nieuwe kansen voor ondernemerschap door diensten te leveren aan de burger: van recreatie tot beheer van natuur en landschap. Verbreding is ondertussen op 40 procent van de bedrijven een activiteit die geld opbrengt.

Kernpunten

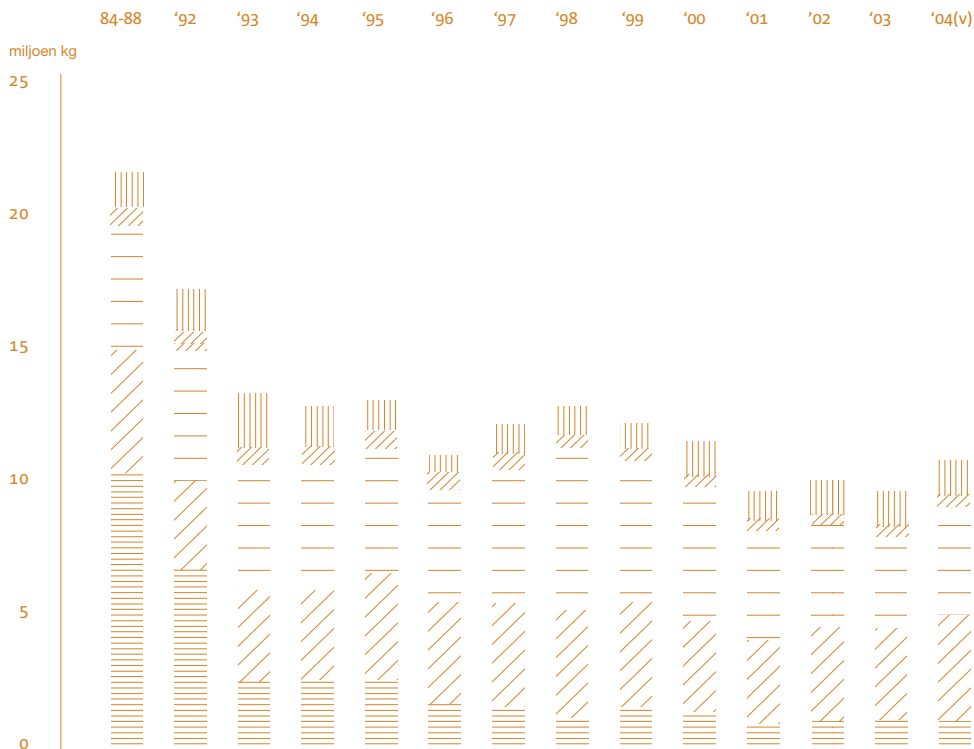
- Land- en tuinbouw troef voor de economie.
- Daling bedrijven zet door naar 60.000 in 2015; productiecapaciteit blijft (bescheiden) groeien.
- De markt dicteert. Europa is veruit de belangrijkste markt.
- Een schoon milieu en rekening houden met de maatschappij is noodzakelijk.
- Grote spreiding in inkomens bij vergelijkbare bedrijven.

Figuur 1

Verbruik gewasbeschermingsmiddelen

Bron: Plantenziektenkundige Dienst, 2005

De agrarische sector is erin geslaagd om het gebruik van gewasbeschermingsmiddelen te verminderen. Er moet evenwel nog een flinke stap worden gezet.



Hoofdstuk 4

Waar staan de groente-, fruit-, bollen- en boomteelt?

De vier open teelten (inclusief verwerking, handel en distributie) vormen een sterk blok binnen het Nederlandse agrocomplex. De vier zorgen voor tien procent van de toegevoegde waarde (4,2 miljard euro in 2003) in agrarisch Nederland. Dat is bijna evenveel als de akkerbouwsector. De bijdrage van de telers aan die toegevoegde waarde is vergeleken bij andere sectoren hoog. Dat wil zeggen dat de producten weinig bewerking of verwerking ondergaan. De sector zorgt met 42.000 arbeidsplaatsen voor elf procent van de werkgelegenheid in de agrarische sector. Die cijfers blijven in de komende jaren vrijwel stabiel dankzij groei van het aantal medewerkers.

Het totale areaal dat de open teelten innemen bedraagt 75.000 hectare. Het areaal fruit is de afgelopen jaren gedaald; het areaal bloembollen en boomkwekerij is sterk gegroeid. In 2004 waren er in totaal 6.700 gespecialiseerde bedrijven: 2.600 boomkwekers, 1.860 fruittelers; 1.120 bollentelers en 1.120 vollegrondsgroentetelers. Het aantal bedrijven blijft aanmerkelijk dalen, met uitzondering van de boomteelt waar de daling gering is.

Vollegrondsgroente

De vollegrondsgroenteteelt heeft het niet gemakkelijk. De concurrentiepositie is verslechterd. De voorsprong die Nederland had is verkleind. Buitenlandse telers hebben nu ook snel toegang tot nieuwe technieken en informatie. Op de belangrijke Duitse markt hebben de Duitse telers het areaal zichtbaar uitgebreid. In Nederland kromp juist het areaal. Het aantal bedrijven is de laatste jaren sterk gedaald: met een kwart sinds 2000. Daar staat een flinke schaalvergroting bij de blijvers tegenover. Een aantal neemt er een vestiging in het buitenland bij, niet alleen vanwege de lagere kostprijs (met name arbeid), maar ook om jaarrond producten te kunnen afleveren. Daarmee kan aan de vraag van afnemers worden tegemoet gekomen. Het probleem van te weinig arbeidskrachten is kleiner geworden door de uitbreiding van de EU.

Fruit

Nederland is in Europa en de wereld een kleine producent van fruit. Er is een onderscheid tussen appels en peren. Appels gaan vooral naar Duitsland, peren naar Engeland. De perenteelt leunt sterk op het ras Conference, dat bij uitstek

geschikt is voor een land als Nederland. Door de betere prijsvorming bij de peren is hier sprake van een groei van het areaal. Sinds het jaar 2000 is er zo'n 500 hectare bijgekomen op totaal 6.500 hectare. Bij appels is precies het omgekeerde het geval. Door de slechte prijzen is het areaal afgenomen met 2.500 hectare naar een totaal van ruim 10.000 hectare. De reden: in de afgelopen twaalf jaar was de prijsvorming bij appels slechts drie jaar kostendekkend. Grote internationale concurrentie en een terugloop van de binnenlandse consumptie (van 32 naar 25 kilogram per huishouden) zijn daarvan de oorzaak. De kostprijs van de Nederlandse appels is hoog vanwege de arbeidskosten. Telers hebben flink geïnvesteerd in nieuwe rassen. Er is sprake van een duidelijke schaalvergroting. Het gemiddelde fruitteeltbedrijf telt nu tien hectare.

Bloembollen

Wereldwijd is Nederland dominant bij de productie en handel in bloembollen. Zeventig procent van de wereldproductie vindt in Nederland plaats. Internationaal is er nauwelijks concurrentie. Tulp en lelie zijn het belangrijkste. Hun aandeel groeit sterk. Het overgrote deel is bestemd voor export, waarbij de VS, Japan en de grote EU-landen de belangrijkste afnemers zijn. Nieuwe markten in Midden- en Oost-Europa en het Verre Oosten lijken interessant. De exportwaarde steeg tot 2003 jaarlijks met ruim drie procent. De economische malaise en de waarde van de euro tegenover de dollar zorgden in 2003 voor een dip in de export buiten Europa, waardoor in 2004 voor het eerst in jaren het areaal kromp.

Boomkwekerij

De boomkwekerij was de afgelopen decennia de meest succesvolle tak van de Nederlandse land- en tuinbouw. De sector is sterk in omvang gegroeid. Tegelijkertijd is het assortiment verbreed. Nederland is binnen de EU het belangrijkste exportland. Vijfenzestig procent van de productie gaat de grens over. De producten (bomen, struiken en vaste planten) zijn conjunctuurgevoelig. Nu het met de economie minder gaat, heeft dat invloed op de afzet. Ook overheden houden de hand op de knip en dat is met name merkbaar bij laan- en parkbomen. De wat mindere bedrijfsresultaten vertalen zich in een krimp van de productiecapaciteit. De uitgangpositie van Nederland blijft goed met een breed scala aan producten. Vanuit Nederland is dat product snel bij de klant te krijgen. Het areaal is snel toegenomen tot 14.000 hectare. Pas de laatste twee jaar is sprake van een lichte daling van het aantal bedrijven. Het gemiddelde bedrijf is nu vijf hectare groot.

Inkomen

De inkomens van de telers verschillen sterk per sector. Bollen- en bometeelt doen het in dit opzicht goed, fruit- en groenteteelt doen het minder. Binnen elke sector zijn de verschillen aanzienlijk.

Vrije markt

Alle vier sectoren kenmerken zich door het werken voor de 'vrije' markt. Zij genieten geen enkele prijsondersteuning. De telers zijn gewend aan prijs- en inkomensschommelingen. Met het Europees landbouwbeleid hebben de vier

sectoren slechts zijdelings te maken. Bij de hervormingen van het Europees landbouwbeleid is bepaald dat akkerbouwers en veehouders op de hectares waarvoor ze een bedrijfstoelage krijgen, geen fruit, groenten en bomen mogen telen. Bollen zijn wel toegestaan.

Sterk gericht op export

Een belangrijk kenmerk van de vier sectoren met open teelten is de sterke gerichtheid op export. Het leeuwendeel moet verdiend worden in het buitenland. Zo'n 85 procent van de productie gaat (uitgedrukt in toegevoegde waarde) de grens over. De uitbreiding van de EU is wat dat betreft gunstig, omdat het de markt heeft vergroot. Anderzijds kan er met name bij groenten en fruit een grotere concurrentie vanuit de nieuwe EU-landen ontstaan. De WTO-onderhandelingen zorgen eveneens voor een betere markttoegang. Een belangrijk aspect bij de export zijn de fytosanitaire eisen die voortdurend worden opgeschroefd.

Markt met certificaten

De markt verandert omdat de voorkeuren van consumenten veranderen. Voor groente en fruit zijn voedselveiligheid en kwaliteit de belangrijke thema's. De detailhandel vertaalt die thema's in 'Eurep-GAP' of voor Duitsland QS-eisen, waaraan telers moeten voldoen. Om een en ander te waarborgen, moeten ze zich laten certificeren. 'Tracking' en 'tracing' is een voorwaarde. Dat wordt in alle sectoren gemeengoed. Bij bollen, bomen en andere sierteeltproducten zijn beleving en exclusiviteit belangrijke trends.

Binnen de markt voor groente en fruit neemt de concurrentie toe. Een land als Polen, maar ook andere Midden- en Oost-Europese landen kunnen geduchte concurrenten worden, zeker als ze zich verder professionaliseren. Deze landen hebben een voorsprong op het gebied van grond- en arbeidskosten. Ook China manifesteert zich bij fruit als nieuwe concurrent in het bijzonder met appels. Nieuwe smaakvolle appelrassen kunnen een tegenwicht bieden. De markt voor producten uit de boom- en plantenkwekerij ziet er gunstig uit. Door de stijging van de welvaart neemt de vraag toe. Die moet vooral van consumenten komen, want de overheid als 'traditionele' afnemer zal vanwege de krimpende budgetten minder uitgeven aan bomen en planten. De consument laat zich meer leiden door impulsaankopen, mede aangewakkerd door het weer of acties van bouw- en tuinmarkten. Bloembollen moeten op de markt meer concurreren met bolbloemen en snijbloemen, die het voordeel hebben van de visuele aantrekkelijkheid.

Gewasbescherming

De open teelten kennen vergeleken bij de andere sectoren een fors gebruik van gewasbeschermingsmiddelen en middelen voor de bewaring. Vooral in de bollenteelt is dat het geval. De boomkwekerij benut veelvuldig grondontsmettingsmiddelen. Milieuvriendelijk telen met minder middelen en meer mechanische onkruidbestrijding is een opgave. Het zoeken naar nieuwe middelen en methoden is daarbij een uitdaging. Nederland kent een streng beleid voor het gebruik van gewasbeschermingsmiddelen. Een verdere verscherping van de Europese normen zal hierdoor weinig invloed hebben op de Nederlandse teel-

ten, die veelal reeds aan die normen voldoen. Een apart aspect vormt de toelating van middelen voor kleine gewassen. Die toelating is relatief duur. Dat vormt een belemmering voor die teelten.

Voor met name de bollenteelt geldt dat het beleid voor gewasbescherming leidt tot hogere kosten en meer teeltbeperkingen. In de bollenteelt is op zandige bodems in combinatie met hoge grondwaterstanden de kans op verontreiniging van het grondwater groot. Projectvestiging, ofwel het scheiden van de waterhuishouding tussen de bloembollenteelt en de omgeving, is een oplossing. De boomkwekers zoeken oplossingen via nieuwe spuittechnieken, teeltvrije zones, staminjecties en het gebruik van biologische middelen. De groenteteelt past vergelijkbare methoden toe.

Mestbeleid

Het mestbeleid zal voor de open teelten een flinke opgave worden. De open teelten hebben al een flinke teruggang in het mineralengebruik gerealiseerd. Op zand- en lössgronden moeten de mineralenverliezen nog sterk worden teruggedrongen. Om dit te bereiken bij optimale gewasopbrengsten zal de wijze van telen (bemesten en benutten van gewasresten) fors moeten worden aangepast.

Ruimte

De open teelten zijn breed verspreid over Nederland met enkele concentratiegebieden:

- Groenteteelt in West-Friesland, de Noordoostpolder, het westen van Brabant en Limburg/Brabant.
- Fruitteelt in de Betuwe, de Flevopolder en Zeeland.
- Bollenteelt in de Kop van Noord-Holland en de bollenstreek van Zuid-Holland.
- Boomteelt in Boskoop, Opheusden en Haaren.

Met name de boomteelt loopt in de concentratiegebieden tegen de grenzen van ruimte aan. De gebieden raken of zijn al vol. Een duidelijk voorbeeld is de regio Boskoop. Ook lopen telers aan tegen gemeenten en provincies die pot- en containerteelt beschouwen als een vorm van glastuinbouw die de overheden niet in het open gebied wensen. Dat belemmert de expansie. De verwachting is toch dat de boomteelt verder in areaal zal groeien. Dat zal vooral in het zuidoostelijk deel van Nederland gebeuren. Daar zal de teelt andere sectoren met lagere saldi per hectare verdringen.

De bollenteelt op de duinzandgronden heeft te maken met een grote ruimtedruk. Er liggen ruimteclaims voor woningbouw, waterberging, natuur en landschap en recreatie. De provincie Noord-Holland, die de bollenteelt op zand wil behouden, probeert dit ruimteprobleem op te lossen door de bollenteelt te verplaatsen naar nieuwe productiegebieden. In de overige productiegebieden op klei- en zavelgrond (West-Friesland en Flevoland) en op zandgrond in Noordoost- en Zuidoost-Nederland speelt die ruimtedruk veel minder sterk. Het ruilen of huren van grond in een rotatie van één op zes jaar (de reizende

bollenkraam) is hier veelvuldig aan de orde. Er is hier voldoende ruimte voor uitbreiding.

Technologie

Agrarisch Nederland heeft altijd voorop gelopen met innovaties. De ontwikkelingen met automatisering gaan verder. GPS, robots, satellietbeelden, sensoren zullen straks gemeengoed zijn. Nauwkeurig rijden, strooien en spuiten is mogelijk, zelfs zonder bestuurder. Satellietbeelden geven een schat aan informatie over de stand van het gewas en de bodem. Minder bemesting, minder middelen en meer opbrengsten zijn het gevolg. Precisielandbouw (rijenbemesting, druppelbevloeiing, rijenbespuiting en precisiezaai) kan de opbrengsten verhogen. Keerzijde is de hoge investeringskosten. Bij de open teelten is de technologische ontwikkeling vooral gericht op het vervangen van arbeid. De wiedrobot (voor mechanische onkruidbestrijding in de boomteelt) maakt zijn opwachting. Een scala aan andere technieken is in aantocht: van kunstlichtbroei bij de bollen tot biologische afbraak van spuitresten met behulp van micro-organismen.

Ook na de oogst worden meer technologische vernieuwingen toegepast om bederf tegen te gaan, om de kwaliteit te voorspellen of om nog betere bewaarcondities te waarborgen.

In de groenteteelt wordt veel water gebruikt voor beregening, bevloeiing en het spoelen van gewassen. Technieken worden ontwikkeld om de hoeveelheid spoelwater terug te dringen via recirculatie, hergebruik en het droog schoonmaken van producten. Ook de bollenteelt werkt met steeds verfijndere watergeefsystemen.

Genetische modificatie vindt internationaal toepassing. Op een beperkt aantal veldproeven na is er in Nederland geen sprake van commerciële teelt van gg-gewassen. Technisch kan er veel. De vraag is of toepassing ten behoeve van voedselproductie maatschappelijk geaccepteerd zal worden. Ook doet de vraag zich voor of gangbare en biologische teelt in harmonie naast elkaar kunnen bestaan, zonder dat de een nadelige gevolgen van de ander ondervindt.

Kernpunten

- Concurrentie op de markt neemt toe. Markt vereist certificaten.
- Milieuvriendelijk telen is een opgave.
- Teelten zijn geconcentreerd in enkele gebieden. Met name de boomkwekerij ondervindt ruimtelijke beperkingen.
- Nieuwe technologieën met robots en GPS.
- Blijvende aandacht voor vermindering gewasbeschermingsmiddelen.

Hoofdstuk 5

De veranderingen

De open teelten in totaliteit groeien economisch gezien in betekenis. Dat is vooral te danken aan de boomteelt en de bloembollenteelt. Fruit en groenten doen een stapje terug. Daar is ook de grootste teruggang in het aantal bedrijven te verwachten.

De verwachte welvaartsgroei in de wereld biedt gunstige vooruitzichten voor de boom- en bloembollenteelt. Daarbij zal de groei in de bollenteelt minder groot zijn dan in de afgelopen 25 jaar. Uitgegaan wordt van een gematigde groei. Bij de boomteelt zet de ontwikkeling zich in hetzelfde tempo voort, waarbij groei vooral in de productie per vierkante meter zit.

De marktperspectieven voor de groente- en fruittelers zijn minder gunstig. Hen wacht een versterkte concurrentie van goedkoper producerende buitenlandse aanbieders. Innovaties zetten aan tot schaalvergroting.

Kwaliteit met groenten en fruit

De groente- en fruitsector levert kwalitatief goede producten met hoogstaande teelttechniek en kennis en een laag verbruik aan gewasbeschermingsmiddelen per eenheid product. Ook de goede logistiek en de nabijheid van de afzetmarkten vormen een belangrijk concurrentievoordeel. Het realiseren van meer onderscheidende producten, schaalvergroting en een nog betere organisatie van de afzet kunnen die positie versterken.

Supermarkten vormen in toenemende mate het belangrijkste distributiekanaal voor groente en fruit. De grootste drie ketens hebben in Nederland al een marktaandeel van bijna 70 procent. Verwacht wordt dat rond 2010 ongeveer tien grote supermarktketens de Europese markt voor groenten en fruit zullen domineren. Deze ketens – waarvan de formules variëren van kwaliteitszaak tot discounter – wensen een geïntegreerd en compleet aanbod. Gecertificeerde toeleveranciers zijn nodig die aan de product- en productiespecificaties kunnen voldoen.

Ketenhechtheid bij fruit

De fruitsector kan de ketenhechtheid nog verder verbeteren. De markt vraagt een grotere flexibiliteit in producten en kwaliteiten en een constante beschikbaarheid van kwaliteitsfruit. Met goede pak- en sorteerstations kan soepeler op die vraag worden ingespeeld. De introductie van nieuwe rassen kan beantwoorden aan veranderende marktomstandigheden. Rasontwikkeling is een langdurige en kostbare zaak, waarbij samenwerking noodzaak is. De kans bestaat dat de Europese appels met name in het voorjaar en de zomermaanden van de markt worden gedrongen door appels uit het zuidelijk halfmond. De perenteelt lijkt meer perspectief te hebben. Met name voor de teelt van peren voor bewaring, zoals het ras Conference, is het Nederlandse zeeklimaat bij uitstek geschikt. Ook in de fruitteelt zal de schaalvergroting doorzetten en zal het aantal bedrijven verder afnemen. De productieomvang zal ongeveer gelijk blijven.

Kansen voor bomen en bollen

In het algemeen zijn de perspectieven voor de Nederlandse sierteeltsector gunstig. De algemene welvaartsontwikkeling en verdere opening van markten bieden kansen. Een belangrijke uitdaging is het vinden van een ketenorganisatie die optimaal kan inspelen op de wensen van de steeds belangrijker wordende grote afzetketens. Komende jaren worden grootwinkelbedrijven, tuincentra en bouwmarkten belangrijker. Verwacht wordt dat deze rond 2010 meer dan de helft van de afzet voor hun rekening zullen nemen. Deze afzetketens zullen specifieke kwaliteiten wensen.

Een kritische factor is de beschikbaarheid van arbeidskrachten met het juiste kennisniveau. Veel innovatie zal zich richten op arbeidsbesparing en verdere kostprijsbeheersing. Ook in deze sector gaat de schaalvergroting waarschijnlijk verder. Voor de gewenste uitbreiding is het ruimtelijke ordeningsbeleid van belang.

Bollen profiteren van bloemen

De bloembollensector kan profiteren van de ontwikkelingen in de snijbloemensector. Meer vraag naar snijbloemen zorgt immers voor meer vraag naar bollen. Veel bloembollen kunnen alleen in de Nederlandse klimaatzone worden geteeld. Ook bij de opkomst van teeltgebieden elders zijn het vaak Nederlanders die de regie hebben. Het combineren van de verschillende klimaatzones met een grotere verscheidenheid aan bolgewassen biedt kansen om langer aan de markt te zijn en het bredere pakket te leveren waar de 'flowerproviders' (handelshuizen) om vragen. Om dat te kunnen realiseren, moet gewerkt worden aan een betere ketenregie.

Tabel 3

Marktaandeel (%) van supermarkten
in de consumentenuitgaven

De rol van de supermarkten is bij groenten dominant.

Land	Snijbloemen	Groenten
Nederland	25	85
Verenigd Koninkrijk	64	90
Duitsland	14	90
Denemarken	46	90
Frankrijk	15	70

Bron: Penning, 2003.

Boomteelt: leidende positie

Ook de Nederlandse boomteelt zal de komende jaren een leidende positie behouden. Deze sector levert een zeer breed scala aan producten. Er is sprake van verdere specialisatie en extra aandacht voor specifieke marktsegmenten. Naast het product zelf worden beschikbaarheid, distributie, presentatie en promotie steeds belangrijker. Daartoe wordt onder meer geïnvesteerd in ICT ten behoeve van communicatie in de keten zoals 'E-commerce' en 'tracking' en 'tracing'. Veel aandacht gaat uit naar milieuvriendelijke productie en verpakkingsmaterialen. Om aan de mestwetgeving te voldoen wordt gewerkt aan andere meststoffen en precisiebemesting.

Opgaven voor de toekomst

Kort samengevat zijn de belangrijkste opgaven voor de groente-, fruit-, bollen- en boomsector in de komende tien jaar:

- Voor de groente- en fruitteelt: versterking van de positie ten opzichte van supermarkten.
- Voor de boomteelt: aanpassen aan wensen van afnemers als grootwinkelbedrijven, tuincentra en bouwmarkten.
- Voor de bollenteelt: jaarrondleveranties versterken naar de wensen van de 'flowerproviders'.
- Voor de fruitteelt: ketensamenwerking.
- Oplossen van arbeidsknelpunt door technologische vernieuwing en verbetering van imago.
- Het verder terugbrengen van de milieubelasting, met name in de bollenteelt.

Tien punten

Tien punten geven in het kort de huidige en toekomstige positie van de open teelten van groenten, fruit, bomen en bollen weer:

- De internationale marktpositie voor bloembollen en bomen is sterk. De concurrentie voor de groente- en fruitteelt neemt toe.
- Het totale areaal voor de open teelten bedraagt 75.000 hectare. Het areaal fruit is in de afgelopen jaren gedaald. Het areaal bloembollen en boomkwekerij is sterk gegroeid.
- In 2004 waren er in totaal 6.700 gespecialiseerde bedrijven: 2.600 boomkwekers; 1.860 fruittelers; 1.120 bollentelers en 1.120 vollegrondsgroentetelers. Het aantal bedrijven gaat aanmerkelijk dalen met uitzondering van de boomteelt, waar de daling gering is.
- Er is een brede spreiding over Nederland met een aantal concentratiegebieden.
- De bedrijfsresultaten zijn uiteenlopend. De boomkwekerijen en de bloembollenbedrijven boeken betere resultaten dan de fruit- en groentebedrijven.
- De afzet voor bloembollen en bomen ziet er naar de toekomst toe vrij gunstig uit. Er zijn kansen in Midden- en Oost-Europa en China.
- In de fruitteelt is er een verschuiving naar peren, waarbij het ras Conference dominant is. Het succes van nieuwe appelrassen is van groot belang voor de appelteelt.
- De teelten worden blijvend vernieuwd met nieuwe variëteiten, teelttechnieken en automatisering, mechanisatie en oplossingen voor de milieuproblematiek.
- Hogere kosten en teeltbeperking door beleid op gebied van mineralen en gewasbescherming.
- Schaalvergroting, ketensamenwerking en minder schakels in de keten. Uitbreiding in de concentratiegebieden voor de boomteelt is sterk afhankelijk van de ruimte die de provinciale en lokale overheden willen bieden. Andere partijen (woningbouw, wegen) claimen grond in de concentratiegebieden.



Kiezen voor landbouw

Een visie op de toekomst van de Nederlandse agrarische sector

Deze brochure is onderdeel van de toekomstvisie '*Kiezen voor landbouw*' die minister Veerman in september 2005 heeft uitgebracht. De visie schetst de ontwikkelingen in de land- en tuinbouw tot 2015. De brochure vat deze landbouwvisie samen en gaat in op de ontwikkelingen voor de open teelten (groenten, fruit, bollen, bomen). Voor akkerbouw is een aparte brochure beschikbaar. De belangrijkste boodschap is: ondernemers zullen keuzes moeten maken. De visie schetst het beleid en maakt de opgaven voor de toekomst duidelijk.

