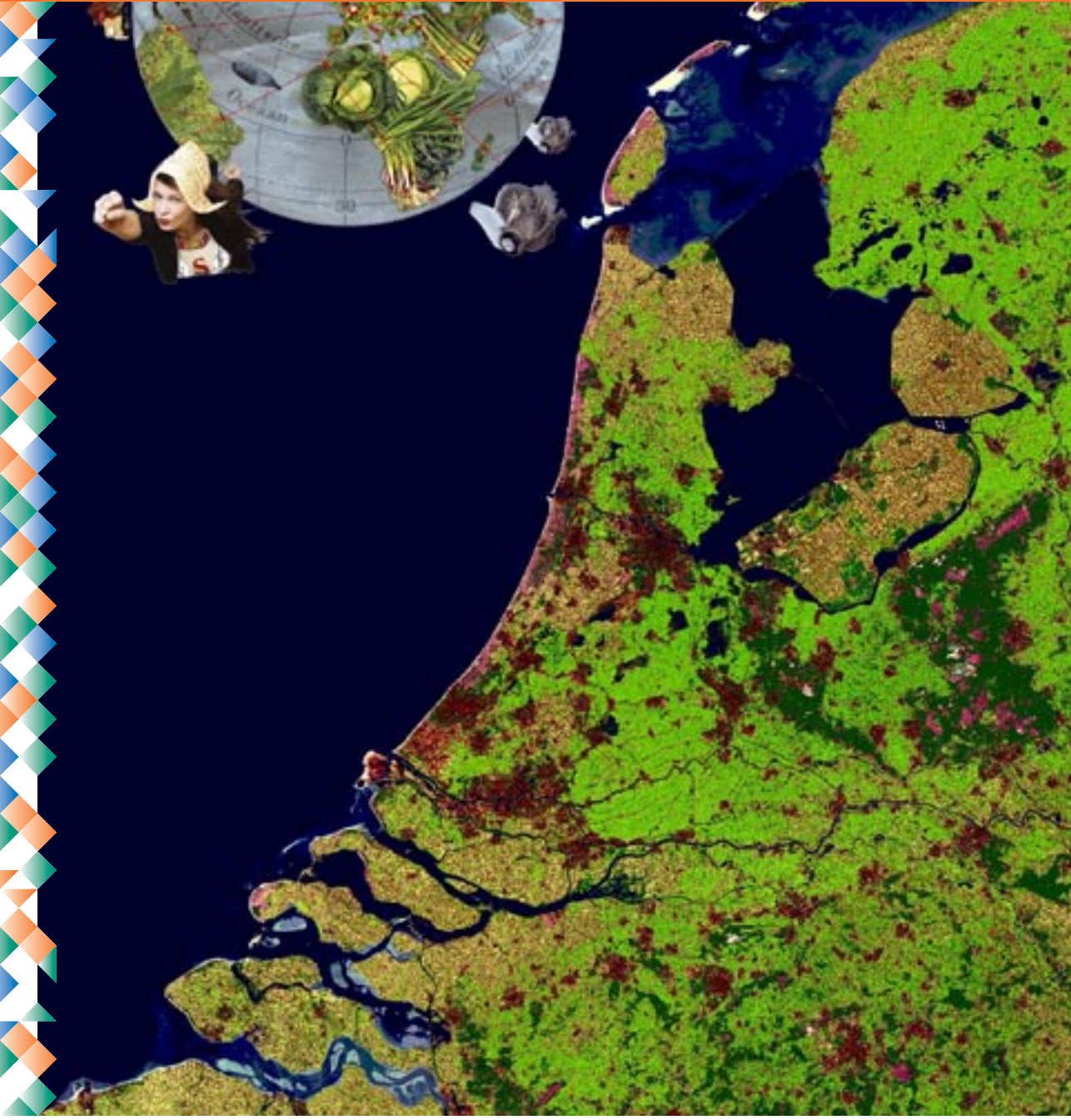


# Het Nederlandse agrocluster op de wereldkaart





*Groen ondernemen,  
innovatieve kracht*

LNV wil de internationale concurrentiekracht van het agro-bedrijfsleven versterken. Maatschappelijk verantwoord ondernemen is daarbij uitgangspunt. Meer aandacht voor milieu, dierenwelzijn én productkwaliteit biedt nieuwe marktkansen.

Om bij te dragen aan duurzaam ondernemerschap investeert LNV in onderzoek en innovatie. Onderwijs en voorlichting zorgen ervoor dat de resultaten voor iedereen beschikbaar zijn.

# Het Nederlandse agrocluster op de wereldkaart



# Voorwoord



Er komt in de nabije toekomst veel op de Nederlandse agro-sector af, maar er is alle reden om de toekomst van de land- en tuinbouw en de voedselverwerkende industrie in ons land met vertrouwen tegemoet te zien. Dat is het perspectief dat deze brochure biedt op de positie van het Nederlandse agrocluster in de wereld.

Nederlandse ondernemers, in de primaire sector net zo goed als in de andere schakels van de agroketen, wachten over het algemeen de ontwikkelingen niet lijdzaam af, maar zoeken voortdurend naar nieuwe markten, nieuwe technologieën, kortom naar nieuwe kansen om hun toekomst zeker te stellen. Zoals blijkt uit de wetenschappelijke analyse op basis van de zogenaamde 'Porter-methodiek', heeft deze strategie het Nederlandse agrocluster geen windeieren gelegd: de voedings- en genotmiddelenbranche is dominant aanwezig in de ranglijst van meest competitieve economische sectoren. Het beeld dat het succes van 'de' Nederlandse landbouw in hoofdzaak gebaseerd zou zijn op Europese steun, verdient daarom de nodige relativering.

In mijn visienota *Kiezen voor landbouw* gaf ik aan dat de vrije markt en de globalisering tot gevolg hebben dat ondernemers veel duidelijker dan in het verleden moeten kiezen voor een eigen ondernemersstrategie. De omgeving waarin zij ondernemen wordt steeds complexer en veeleisender. Weloverwogen kiezen voor een bepaalde strategie – of die zich nu richt op kostprijsverlaging, een onderscheidende productkwaliteit, een bepaalde nichemarkt, ketenintegratie of verbreding – het kan allemaal bijdragen aan een succesvolle onderneming.

Er ligt nog een wereld aan mogelijkheden open voor verdere versterking van de concurrentiekracht van het Nederlandse agrocluster.



Dr. C.P. Veerman  
*Minister van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit*

# Inhoudsopgave

1	De economische betekenis van het agrocluster	5
2	Sterke positie van het Nederlandse agrocluster op de wereldmarkt	13
3	Het agrocluster vanouds een innovatieve sector	19
4	Van subsidies naar vrijhandel	27
5	Literatuur	31
	Verantwoording	33

# 1 De economische betekenis van het agrocluster

Molens, tulpen en grazende koeien: het beeld van Nederland wordt van oudsher sterk bepaald door water en groene weilanden. Onze landschapsschilders en – van recenter datum – onze toeristische sector hebben er hun internationale reputatie op gebouwd. Ook de positie van Nederland als vooraanstaande handelsnatie is voor een belangrijk deel gebaseerd op de invoer, de productie, de verwerking en de export van agrarische producten.

De afgelopen jaren lijken we met z'n allen een hernieuwde zoektocht te zijn begonnen naar onze nationale identiteit: wat voor land zijn we en willen we zijn en hoe verhouden we ons tot de rest van de wereld, om te beginnen tot Europa? Verliest Nederland door de voortschrijdende Europese integratie niet te veel zijn eigen identiteit en hoe behouden we onze economische concurrentiepositie nu landen als China, India en Brazilië bezig lijken aan een geweldige opmars? Het is goed om in een snel veranderende wereld nu en dan stil te staan bij de vraag waar onze kracht ligt en voor welke uitdagingen onze economie staat.

In deze brochure gaan we in het bijzonder in op de betekenis van het Nederlandse agrocluster binnen de Nederlandse economie, maar vooral binnen de wereld. In economische termen is die betekenis aanzienlijk, zoals we zullen zien.

Cijfers vertellen echter niet het hele verhaal. Wie leest dat Nederland na Brazilië wereldwijd de grootste netto-exporteur (1) van landbouwproducten is, ziet misschien zijn beeld bevestigd dat 'onze landbouw' zwaar leunt op Europese exportsubsidies voor zuivel, graan en suiker. De werkelijkheid is anders, veel boeiender ook. De winst wordt vooral gerealiseerd door innovatieve ondernemers en het meeste geld wordt verdiend in sectoren die zonder Europese subsidies concurreren op de wereldmarkt.

Een sterke exportpositie is voor een zo dichtbevolkt land als Nederland alleen mogelijk door de hoge productiviteit in de primaire sector, bij de boeren en tuinders. Zij slagen er steeds weer in om hoge opbrengsten te realiseren tegen relatief lage kosten. Daarnaast is de vooraanstaande positie van het Nederlandse agrocluster te danken aan de efficiënte organisatie van de hele keten van productie, verwerking en logistiek. En dat is al jaren zo.

## De landbouwmarkt een groeimarkt

De wereldmarkt voor landbouwproducten groeit nog steeds. Wereldwijd werd in 2004 voor circa 750 miljard dollar aan agrarische producten (inclusief vis, sierteelt en hout) verhandeld. Dat was bijna \$100 miljard meer dan het jaar ervoor. Uitgedrukt in euro's ligt de omvang van de wereldhandel in agrarische producten op ongeveer € 600 miljard.

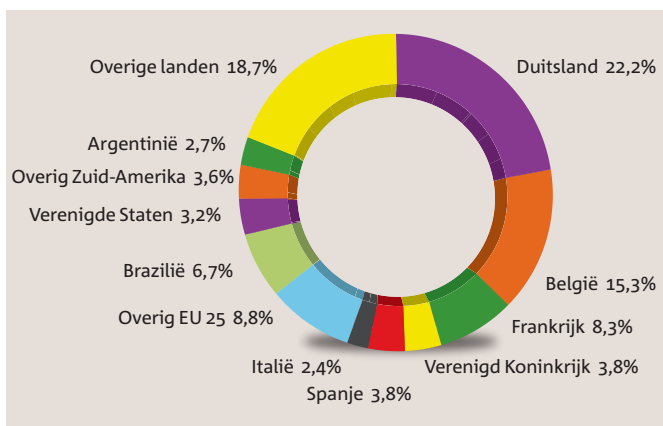
Nederland neemt hiervan een behoorlijk deel voor zijn rekening: in 2005 steeg de Nederlandse agrarische invoer tot 28,2 miljard euro en de agrarische uitvoer tot 50,8 miljard euro. Het agrarische handelsoverschot (2) steeg daarmee tot € 22,6 miljard.

Het totale handelsoverschot, een maat voor de prestatie van Nederland als handelsnatie, bedroeg in 2005 € 31 miljard. De agrarische handel neemt dus een belangrijk deel van het totale Nederlandse handelsoverschot voor zijn rekening.

Het aandeel van derde landen in de agrarische import in de EU is groter dan het aandeel in de agrarische export. Dit komt doordat een deel van de Nederlandse agrarische import (al dan niet verwerkt) op de EU markt belandt. 60% van de Nederlandse agrarische invoer komt uit andere EU-landen. De EU is dus veruit de belangrijkste agrarische handelspartner en daarbinnen neemt Duitsland met 22% van de Nederlandse agrarische import de koppositie in, zie figuur 1. Als leveranciers van importproducten waaronder tropische producten zijn Latijns-Amerika en Afrika van belang.

**Figuur 1** Aandeel (%) van handelspartners in de Nederlandse agrarische import (2005)

Bron: CBS, bewerking LEI



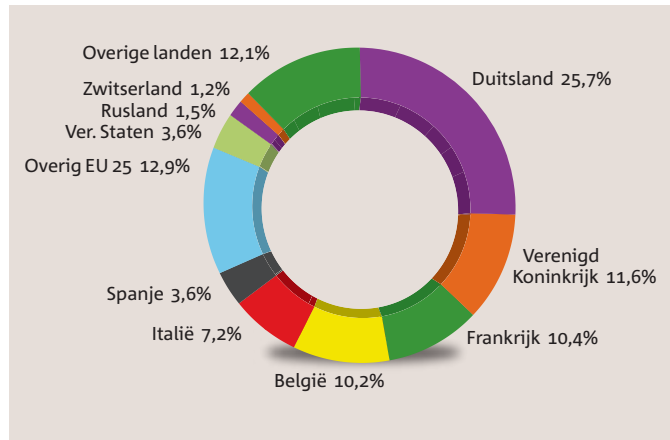
Aangezien de import- en exportwaarde van agrarische producten met niet EU-landen voor Nederland vrijwel in evenwicht is, wordt het agrarisch handelsoverschot<sup>1</sup> geheel gerealiseerd in de handel met andere EU-lidstaten. Van de Nederlandse agrarische export gaat meer dan 80% naar EU-landen, zoals ook blijkt uit figuur 2. Buiten West-Europa voert Nederland vooral uit naar Oost-Europa, de Verenigde Staten en Azië.

<sup>1</sup> Handelsoverschot = waarde van de export -/- waarde van de import



**Figuur 2 Aandeel (%) van handelspartners in de Nederlandse agrarische export (2005)**

Bron: CBS, bewerking LEI



**Agrosector goed voor 10% Nederlandse welvaart en werkgelegenheid**

Het agrocluster is van aanzienlijke betekenis voor de Nederlandse economie. De primaire land- en tuinbouw, de toeleverende en verwerkende industrieën en de handel en distributie, zijn bij elkaar goed voor 10% procent van het totale Bruto Nationaal Product en voor één op de tien arbeidsplaatsen (tabel 1). De betekenis van natuur en landschap en de daarvan afgeleide bedrijvigheid, zoals recreatie, is daarbij niet eens meegenomen (3). Ruim tweederde van het inkomen en van de werkgelegenheid in de agrosector is gebaseerd op de uitvoer van sierteeltproducten, vlees, zuivel, groenten en tabak.

**Tabel 1 Kerncijfers van het Nederlandse agrocomplex (2004)**

	Toegevoegde waarde <sup>1</sup> (factorkosten, mrd. euro)		Werkgelegenheid (1.000 arbeidsjaren)	
<b>Agrocomplex<sup>2</sup></b>	<b>40,4</b>	<b>9,3%*</b>	<b>651</b>	<b>10,1%*</b>
Hoveniers, agrarische dienstverlening en bosbouw	3,8	0,9%*	64	1,0%*
Buitenlandse grondstoffen	15,6	3,6%*	205	3,2%*
Verwerking	7,1		72	
Toelevering	4,3		66	
Distributie	4,2		67	
Binnenlandse grondstoffen	21,0	4,8%*	382	5,9%*
Primaire productie	6,9		176	
Verwerking	3,4		45	
Toelevering	8,4		122	
Distributie	2,3		40	

\* Aandeel in nationale totaal;

<sup>1</sup> Lopende prijzen;

<sup>2</sup> gebaseerd op binnen- en buitenlandse agrarische grondstoffen; inclusief hovenierssector, agrarische dienstverlening, bosbouw, cacao, dranken, tabak.

NB door revisie van de Nationale Rekeningen en methodologische veranderingen wijken de cijfers af van voorgaande jaren.

Bron: Agrarische input-outputtabel, bewerking LEI.

Tabel 1 maakt inzichtelijk dat het totale agrocluster, dus met zijn omvangrijke verwerkende industrie en handel, een aandeel van ongeveer 10% in de nationale economie heeft. Uit tabel 1 blijkt verder dat het economisch gewicht van de primaire productie nogal verschilt van dat van toelevering, verwerking en distributie. De primaire productie is over het geheel genomen goed voor bijna twintig procent van de toegevoegde waarde van het agrocluster. Het meeste geld wordt dus niet verdiend op het land en in de stallen, maar in de andere schakels van de keten in de toeleverende en verwerkende industrie en in de handel en distributie van levensmiddelen. In sommige sectoren ziet het beeld er overigens heel anders uit. Zo is binnen de tuinbouwsector de teler goed voor tweederde van de toegevoegde waarde.

**Tabel 2 Aandeel van de deelcomplexen in het Nederlandse agrocomplex<sup>1</sup>**

	<b>Toegevoegde waarde 2004</b>	<b>Werkgelegenheid 2004</b>
Akkerbouw	19,5	18,1
Glastuinbouw	22,0	17,5
Opengrondstuinbouw	8,4	9,9
Grondgebonden veehouderij	28,3	32,9
Intensieve veehouderij	21,9	21,6
Totaal	100,0	100,0

<sup>1</sup> Op basis van binnenlandse grondstoffen.

*Bron: Agrarische input-outputtabel, bewerking LEI.*

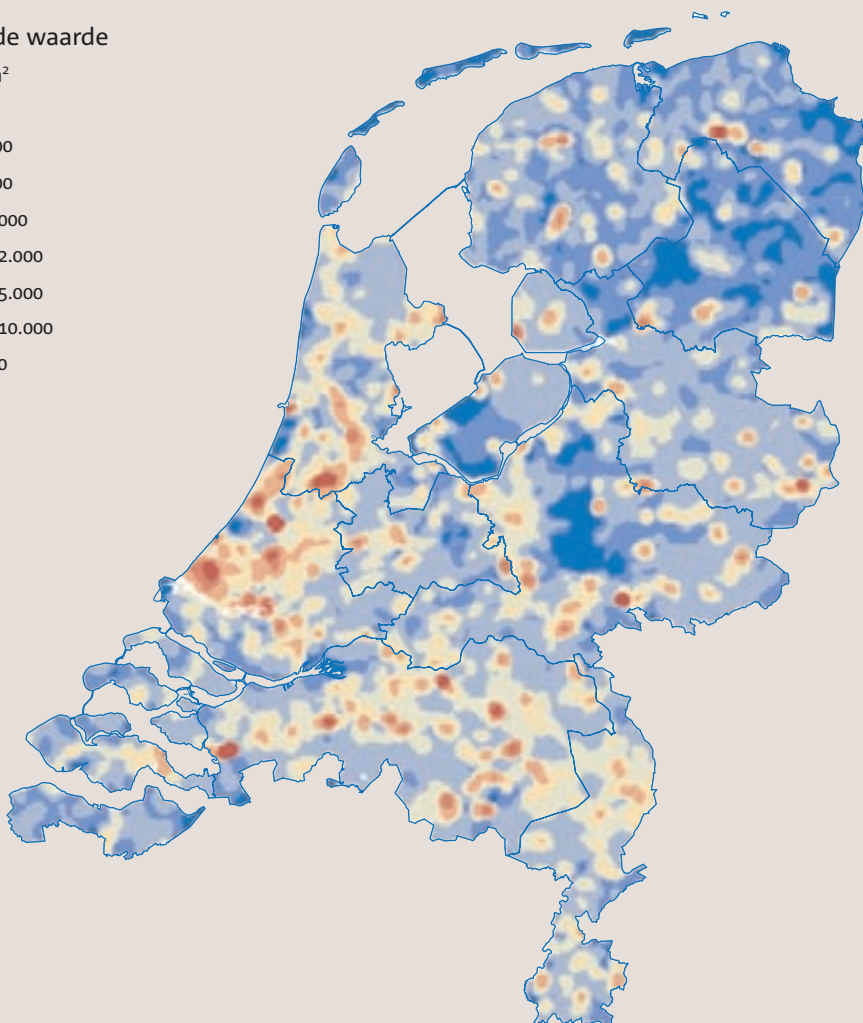
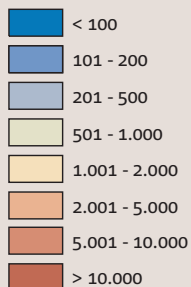
### **Het agrocluster nader op waarde geschat**

Tabel 2 laat zien hoe groot het relatieve belang is van de vijf deelclusters akkerbouw, vollegrondstuinbouw, glastuinbouw, grondgebonden veehouderij en de intensieve veehouderij.

Uit de cijfers blijkt dat de grondgebonden veehouderij, overwegend melkveehouderij, met ruim 28% de hoogste bruto toegevoegde waarde levert. Intensieve veehouderij, glastuinbouw en akkerbouw (inclusief toeleveranciers en afnemers) leggen met ongeveer 20% elk ongeveer evenveel gewicht in de schaal. De opengrondstuinbouw levert met 8,4% een relatief bescheiden bijdrage aan de toegevoegde waarde van het totale agrocluster.

## toegevoegde waarde

'000 euro/km<sup>2</sup>



### **Kaart 1** Toegevoegde waarde van het agrocluster

Naarmate de landbouw meer grondgebonden is (akkerbouw en melkveehouderij) is de toegevoegde waarde per hectare lager. Kaart 1 laat zien waar in Nederland de toegevoegde waarde van de agrosector het hoogst is. Het meeste donkerrood vinden we opmerkelijk genoeg in stedelijke concentraties en niet in het landelijk gebied, zoals we in eerste instantie wellicht zouden verwachten. Dat komt doordat daar de toeleverende en verwerkende industrieën en de transporteurs gevestigd zijn en in die schakels van de keten wordt de grootste meerwaarde gerealiseerd. Het accent op het westen van het land wordt nog versterkt doordat in de Randstad de economisch 'zware' glastuinbouw sterk geconcentreerd is.

**Tabel 3 Kengetallen Nederlandse voedings- en genotmiddelenindustrie, 2003**

Bedrijfsgroep	Bedrijven met >100 werknemers	Werkzame personen x1.000)	Netto omzet (mln. euro)
<i>Slachterijen en vleesverwerkende industrie</i>	55	18,5	4.956
w.v. slachterijen (excl. pluimvee-)	20	5,5	2.506
pluimveeslachterijen	15	3,0	648
vleesverwerking	25	10,0	1.802
<i>Visverwerkende industrie</i>	10	1,8	332
<i>Groente- en fruitverwerkende industrie</i>	25	9,0	2.623
<i>Oliën en vettenindustrie</i>	5	2,3	5.724
<i>Meelindustrie</i>	5	3,6	1.504
<i>Diervoederindustrie</i>	20	4,9	2.539
<i>Brood-, banket-, biscuitfabrieken e.d.</i>	50	12,3	1.562
<i>Cacao-, chocolade- en suikerwerk-industrie</i>	10	5,4	3.092
<i>Drankenindustrie</i>	15	8,5	3.731
<i>Overige voedings- en genotmidde-lenindustrie</i>	50	28,6	16.261
<b>Totaal voedings- en genotmidde-lenindustrie</b>	<b>245</b>	<b>94,9</b>	<b>42.324</b>
<b>Totale industrie</b>	<b>1.455</b>	<b>473,3</b>	<b>155.516</b>
<i>Aandeel (%) van V&amp;G-industrie</i>	16,8	20,1	27,2

Bron: CBS Statline.

Tabel 3 laat zien dat de voedings- en genotmiddelenindustrie een belangrijk onderdeel van het totale industriële complex vormt. Wat de tabel niet laat zien, is dat in de totale voedings- en genotmiddelenindustrie ongeveer 4500 bedrijven actief zijn die werkgelegenheid bieden aan circa 144 000 personen. Circa 66% hiervan vindt emplot in bedrijven met 100 en meer werknemers. In 2003 werd door de grote bedrijven in de voedings- en genotmiddelenindustrie een omzet behaald van 42,3 miljard euro, waarvan 19 miljard euro in het buitenland werd gerealiseerd. De export van de voedings- en genotmiddelenindustrie is voor circa driekwart gericht op de EU-landen. Ongeveer een derde van de toegevoegde waarde van het agrocomplex komt voor rekening van de voedings- en genotmiddelenindustrie.

### Het succes verklaard

Waarvoor is het kleine Nederland een land geworden met zo'n sterk ontwikkelde agrosector? In de eerste plaats zijn vanzelfsprekend de natuurlijke omstandigheden en ligging buitengewoon gunstig: we zijn een vlak en vruchtbaar land, met een vochtig en mild klimaat. In de tweede plaats zorgde de centrale ligging aan de Noordzee in een delta van een aantal grote rivieren voor

goede transportverbindingen naar de grote bevolkingsconcentraties elders in Noordwest-Europa: het Ruhrgebied, Vlaanderen, Londen en Parijs. De mainports Rotterdam en Schiphol en ook havens als Amsterdam en Vlissingen plukken daar de vruchten van. In de derde plaats zijn de hoge verstedelingsgraad, het ontstaan van een klasse van ondernemers en kooplieden en de aanwezigheid van een omvangrijke koopkrachtige vraag naar voedsel van groot belang geweest. Het westen van Nederland had zich al in de late Middeleeuwen tot een belangrijke handelsnatie ontwikkeld, waardoor een welvarende stedelijke bevolking ontstond. De hoge bevolkingsdichtheid en verstedelijking stimuleerden de intensivering van de productie; de omstandigheid dat het land intensief door gezinsbedrijven – en niet, zoals in veel buurlanden, op een extensieve wijze door grootgrondbezitters – werd bewerkt, maakte de productiviteitsstijging ook goed mogelijk. Tegelijkertijd kwam de aanvoer van een rijke stroom van tropische producten als koffie, thee, cacao, tabak en specerijen op gang. Nog altijd is qua nettoproductie de bedrijvigheid die gebaseerd is op deze tropische grondstoffen erg belangrijk: ongeveer een derde van de nettoproductie van de agrosector wordt door het ‘tropisch’ cluster voortgebracht.

Vanaf het eind van de 19e eeuw, maar vooral na WO-II kwam op basis van de gunstige uitgangssituatie een aantal processen op gang, die de verdere groei van het Nederlandse agrocomplex in een stroomversnelling hebben gebracht, waaronder:

- ontwikkelingen binnen de agrarische sector zelf: de vorming van regionale en landelijke ‘standsorganisaties’, Landbouwschap en Productschappen en van coöperaties voor gemeenschappelijke inkoop en afzet;
- de ontwikkeling van een netwerk van grootschalige en efficiënte toeleverende en verwerkende bedrijven, variërend van kunstmestindustrie tot veevoerproducent en van plantveredeling tot kassenbouw, met al vroeg een sterke gerichtheid op de export;
- een gedeelde visie van overheid en bedrijfsleven, die door de overheid actief werd ondersteund, bijvoorbeeld binnen het zogenaamde drieluik van Onderwijs, Voorlichting en Onderzoek (OVO), maar ook door ruilverkaveling, landinrichting en borgstellingsregelingen.
- de vrije markttoegang als gevolg van het ontstaan van de Europese Unie.

De conclusie van al deze feiten, cijfers en geschiedenissen: de landbouw- en voedingssector levert een aanzienlijke bijdrage aan de welvaart van ons land.

## 2 De sterke positie van het Nederlandse agrocluster op de wereldmarkt

De Nederlandse economie profiteert dus sterk van de agrarische exportpositie; het agrocomplex levert een stevige bijdrage aan de positieve handelsbalans, aan het bruto nationaal product en aan de werkgelegenheid. Maar hoe sterk is de landbouwsector ten opzichte van andere economische sectoren? Het antwoord op deze vraag is van belang om te kunnen bepalen waarin precies de kracht van het Nederlandse product schuilt: op welke markten staan we op voorsprong, waar hebben we een positie te verliezen en wat kunnen we uit zo'n analyse van sterkten en zwakten leren met het oog op de toekomst?

### Wereldwijde goederenstromen

Concurrentiekracht heeft alles te maken met economische specialisatie. Dat fenomeen is eigenlijk al zo oud als de landbouw zelf. Vanaf het moment dat niet iedereen zich meer bezig hoefde te houden met de voedselvoorziening, konden sommige mensen zich gaan specialiseren in andere werkzaamheden. De industriële revolutie leidde bovendien tot een scherpe daling van transportkosten, zodat goederen niet perse in de directe omgeving van de gebruiker geproduceerd hoefden te worden. Deze ontwikkeling heeft zich de afgelopen decennia versterkt doorgezet: transport over zee en door de lucht zijn, mede dankzij de ICT ontwikkelingen, nog nooit zo goedkoop geweest.

Als gevolg daarvan groeide en groeit een mondiaal geïntegreerd economisch systeem. Meer en meer worden producten geproduceerd waar de omstandigheden het beste zijn. Vooral na de Tweede Wereldoorlog spande de internationale gemeenschap zich in om handelsbarrières te slechten die landen hadden opgeworpen in de vorm van tarifaire en non-tarifaire (plantenziektkundige en veterinaire) invoerbepalingen. Onderhandelingen hierover in het kader van eerst de EU en later vooral (vanaf de jaren '90) in (voorheen) de GATT en (tegenwoordig) de WTO namen en nemen doorgaans vele jaren in beslag; de belangen zijn nu eenmaal groot.

Hoezeer de verschillende werelddelen door goederenstromen met elkaar verbonden zijn, spreekt uit de kaarten 2 en 3, die op hoofdlijnen de wereldhandelsstromen in beeld brengen van twee voor Nederland belangrijke agrarische deelsectoren: zuivel en bloemen. Ook hier zien we dat voor beide productgroepen geldt dat de EU een dominante plaats inneemt in het mondiale handelsnetwerk.



**Kaart 2** Belangrijkste handelsstromen en productiegebieden voor zuivel

Bron: Rabobank view on Food & Agribusiness 2005.

Naast de traditionele leveranciers van zuivelproducten (Europa, Nieuw-Zeeland en Australië) zijn andere landen en regio's in opkomst. Voorbeelden zijn Argentinië, dat zijn melkproductie nog aanzienlijk kan vergroten dankzij de lage productiekosten en Azië waar de melkproductie snel toeneemt. Voor de Europese zuivelindustrie speelt mee dat door de melkquotering in het kader van het Gemeenschappelijk Landbouwbeleid, de melkproductie niet verder kan groeien. Bovendien verkeert de Europese zuivel door de afbouw van de exportsteun langzamerhand in een moeilijker concurrentiepositie. Liberalisering van de zuivelmarkt leidt ook tot een verlaging van de invoerbescherming van onze afnemers en daarmee tot nieuwe kansen voor de export van Europese zuivelproducten. De zuivelindustrie in de EU probeert zijn marktaandeel verder te vergroten door meer toegevoegde waarde mee te geven aan zijn producten, bijvoorbeeld door ze te voorzien van nieuwe smaken of gezondheidsbevorderende eigenschappen of door ervoor te zorgen dat ze gemakkelijker bereid dan wel genuttigd kunnen worden (convenience).



# De bron maakt het verschil

*In het voorjaar van 2007 zal een deel van de melk van Campina een onzichtbare gedaantewisseling ondergaan: de melk wordt natuurlijker, duurzamer en gezonder. 'Het is en blijft melk', zo benadrukken Gerjan Zeissink en Rolf Poelstra op het hoofdkantoor van Campina in Zaltbommel, 'maar de tijd dat melk een ongedifferentieerd eenheidsproduct was, is wat ons betreft voorbij'.*

Zeissink (verantwoordelijk voor de communicatie met en over de leden-melkveehouders) en Poelstra (projectleider van het differentiatieproject) trekken een paar maal de vergelijking met water: producenten van water zijn er goed in geslaagd verschillende soorten water in verschillende marktsegmenten tegen verschillende prijzen aan de man te brengen. Toch is het allemaal H<sub>2</sub>O. Daar konden de zuivelleveranciers nog wat van leren en dat heeft Campina nu gedaan: 'de situatie is voorbij dat je één soort melk had. Zuivelfabrieken waren er tot nu toe altijd op gericht zo efficiënt mogelijk de melk in de fabriek tot meerwaarde te brengen.

Dat blijft zo, maar we gaan ook onderscheid aanbrengen in de 'grondstof' melk zelf; melk van het merk Campina moet onderscheidend zijn – dus niet alleen de producten die we ervan maken of de verpakking waar het in zit, maar ook de bron zelf.'

Campina is een coöperatie waarbij 8.400 leden/boeren zijn aangesloten, waarvan



6.000 Nederlandse melkveehouders (de overigen zijn in Duitsland en België gevestigd). De zuivelgigant verwerkt jaarlijks 4,8 miljard liter melk, die wordt verwerkt tot consumptiemelk, kaas, boter, toetjes, andere zuivelproducten, maar bijvoorbeeld ook tot grondstof voor farmaceutische producten. Nederlandse consumenten drinken jaarlijks zo'n 200 miljoen liter consump-

tiemelk van het Campina merk, afkomstig van Nederlandse koeien, verwerkt in Nederlandse productiebedrijven voor de Nederlandse consument. 'Deze melk die onder de merknaam Campina wordt verkocht, is een paar dubbeltjes duurder dan het vrijwel identieke product dat als huismerk langs de kassa gaat. De consument is dus bereid voor het merk te betalen. We willen

nu door al op de boerderij het onderscheid tussen Campina melk en 'gewone' melk aan te brengen dit prijsverschil nog meer rechtvaardigen.

Dat doen we doordat onze Campina melk vanaf voorjaar 2007 een evenwichtiger vetzuursamenstelling heeft, door aangepast voer van de koe in combinatie met weidegang. De Campina melk bevat dan 10% minder verzadigde vetzuren, 20% meer onverzadigde vetzuren en een verdubbeling van het aandeel Omega 3-vetzuren. Alle melk bevat veel gezonde bouwstoffen, maar onze nieuwe melk draagt een tikje meer bij aan een gezond en verantwoord voedingspatroon.'

Voor Campina is het één verhaal; natuurlijker en gezonder hangen met elkaar samen: 'veel mensen vinden het belangrijk dat boeren hun koeien buiten laten lopen. Met dit initiatief krijgen boeren een veevoedkundige en economische stimulans voor de weidegang, want daarmee besparen ze op voer dat ze anders zouden moeten kopen om hetzelfde resultaat te bereiken: een gezondere

verhouding tussen de verschillende vetzuren'.

### **Ondernemers uitgedaagd**

'Voorjaar 2007 zijn we zover dat we kunnen beginnen met wat in één keer de grootste gedifferentieerde melkstroom van Nederland zal zijn. De eerste reacties van onze leden zijn positief, zij voelen zich als ondernemers uitgedaagd om door de ontwikkeling en vermarkting van een innovatief, hoogwaardig product ook hun bedrijfsinkomen te verbeteren. In het voorjaar willen we met ongeveer 600 melkveehouders van start, dat is dus ongeveer 10% van onze leden in Nederland. Tegelijk moeten we natuurlijk ook onze bedrijfslogistiek, de ICT, de marketing, enzovoorts op deze nieuwe melkstroom aanpassen.'

Campina's nieuwe standaard in zuivel kent nog een component (duurzaamheid), die uiteindelijk van toepassing zal zijn op alle melk die Campina in Nederland, Duitsland en België verwerkt. Campina heeft met Wereld Natuur Fonds, Stichting Natuur en Milieu en ontwikkelingsorganisatie Solidaridad afspraken gemaakt

over het verduurzamen van de productie van soja, die in het voer van Campina koeien wordt verwerkt. Vanaf 2006 is er al voldoende soja geserveerd voor het veevoer van de koeien die alle consumptiemelk onder merk (Campina, Landliebe) leveren. In 2011 wordt de totale melkverwerking van Campina gedekt door voldoende verantwoord geproduceerde soja, met aandacht voor behoud van het tropisch regenwoud, milieu en de mensen ter plekke.

De woordvoerders van Campina besluiten: 'nu de zuivelmarkten steeds verder opengaan en de druk op de melkprijs is toegenomen, hebben we geen andere keuze: je moet voor de consument meerwaarde tonen om aanspraak te kunnen maken op een meerprijs, die in onze coöperatieve onderneming ten goede komt aan de leden-melkveehouders. Differentiatie is het sleutelbegrip - daarom is onze slogan: 'de bron maakt het verschil' - en de sleutel tot differentiatie is innovatie.'



### Kaart 3 Belangrijkste handelsstromen en productiegebieden voor snij- en sierbloemen

bron: Rabobank view on Food & Agribusiness 2005

Ook voor de productie van bloemen en planten geldt dat de 'oude' productieregio's, zoals de EU, in toenemende mate concurrentie ondervinden van nieuwe producentenlanden in Afrika, Azië en Latijns-Amerika. Tegelijk vraagt de markt steeds meer exclusieve producten, variatie en 'just in time'-levering. Door innovatieve oplossingen en efficiënte distributiesystemen, slaagt Nederland erin zijn leidende positie op de bloemen- en potplantenmarkt vast te houden. De verwachting is dat dit ook in de toekomst zal lukken. Nederland fungeert daarbij steeds meer als een belangrijke draaischijf in de grote afzetmarkt.

### Globalisering en specialisatie

De uiteindelijke uitkomst van het proces van globalisering van de economie, dat honderden jaren geleden is gestart met de Oostzee handel en met de VOC, zien we in de huidige economische structuren van landen terug. Zuivel en bloemen zijn twee mooie voorbeelden van agrarische deelmarkten waar Nederland in de loop der eeuwen een sterke positie heeft opgebouwd en erin is geslaagd om die te behouden door in te spelen op nieuwe ontwikkelingen. Economische specialisatie kan soms ook in een heel kort tijdsbestek tot stand komen. Zo hebben Aziatische economieën als Zuid-Korea en Taiwan in korte tijd een sterke welvaartsgroei doorgemaakt en hebben Zweden en Finland zich in relatief korte tijd ontwikkeld tot voorlopers in de ICT.

Een sterke positie op de wereldmarkt van voedsel en sierteelt is niet alleen van belang voor de landbouw en de verwerkende industrie, maar brengt ook geld in het laatje in andere sectoren van de economie. Zo is Nederland Distributieland voor een belangrijk deel een agrarisch Distributieland: één op de drie

vrachtwagens vervoert (al dan niet bewerkte) producten uit de land- en tuinbouw. Ook de Nederlandse havens en de luchthaven Schiphol profiteren van de in- en uitvoer van agrarische producten en voedingsmiddelen.

## Semigratie

Een vrij nieuw verschijnsel in de globaliserende economie is 'semigratie'. Waar bij 'ouderwets' emigreren het Nederlandse bedrijf wordt verkocht of opgeheven, kenmerkt semigratie zich door combinatie: de 'semigrant' houdt zijn bedrijf in Nederland aan of vestigt een deel van zijn bedrijf in een ander land. Hoe wijdverspreid dit verschijnsel is, is niet bekend. Duidelijk is wel dat veel mensen binnen het agrocluster er mee te maken hebben. In de eerste plaats de agrariërs zelf natuurlijk, maar daarnaast ook de adviseurs, de banken, de brancheverenigingen enzovoort. In de praktijk zijn het vooral akkerbouwers, melkveehouders en agrariërs uit de intensieve veehouderij die aan semigratie doen en dan vooral binnen Europa. Glastuinbouwers semigreren vooral naar Afrika.

Motieven om te semigreren zijn onder meer de verhoging van de productiekosten (quotumprijzen), verlaging van opbrengstprijzen, beperking van mogelijkheden om het bedrijf te vergroten en beperking van de productie door wet- en regelgeving op het gebied van milieu. De belangrijkste factoren voor verplaatsing van productie en teelten naar Afrika zijn gelegen in het jaarrond produceren, het klimaat (energiekosten) en kosten van arbeid. Bovendien is de grond vruchtbaar. Als gevolg van deze factoren wordt het voordeliger om je te vestigen in productiegebieden buiten Nederland.

De voornaamste landen waarnaar productie wordt verplaatst zijn Ethiopië en Kenia. De laatste jaren zijn ook Oeganda en Tanzania in beeld gekomen. In Kenia en Ethiopië vindt grootschalige productie van snijbloemen plaats. De beschikbare infrastructuur is daarbij van groot belang. Vandaar dat veel bedrijven zich vestigen in de buurt van Nairobi, van waaruit regelmatige vluchten plaatsvinden. Ook zijn er goede mogelijkheden voor koeling en is er veel lokale kennis beschikbaar op het gebied van teelttechniek en logistiek.

### 3 Het agrocluster vanouds een innovatieve sector

Het Nederlandse exportpakket, zo blijkt uit tabel 4, bestaat voor meer dan de helft uit producten van de agrofoodsector, chemische en elektrotechnische industrie. De tabel toont verder dat de aan de landbouw gerelateerde export voor het grootste deel ook 'echt Nederlands' is in de zin dat ook de grondstoffen van nationale bodem komen. Voor de exportproducten uit de elektrotechnische en chemische industrie komen de meeste grondstoffen en voor een deel ook de halffabrikaten van elders.

Tabel 4 Het Nederlandse exportpakket		
	Aandeel in totale exportpakket	Aandeel binnenlandse grondstoffen in export
Landbouw en voeding	20%	65%
Chemie	15%	36%
Elektrotechnische industrie	21%	12%

#### Porter's clusterbenadering

De samenstelling van het Nederlandse exportpakket zegt nog niet alles over de vraag of de Nederlandse export succesvol is. In zijn algemeenheid kunnen we een product een succesvol exportproduct noemen als het een groot aandeel op de wereldexportmarkt heeft verworven. Dat gegeven vormt de basis van de 'clusteranalyse', die de Amerikaanse econoom Michael Porter in de jaren tachtig ontwikkelde om de kracht van een economie te bepalen.

Porter startte ermee te berekenen wat het aandeel van een land is op de wereldexportmarkt voor alle producten samen. Voor Nederland is dat aandeel in de wereldexport vrij constant 3,8%. Vervolgens wordt gekeken welke productgroepen een meer dan gemiddeld aandeel hebben op de exportmarkt. Voor Nederland zijn dat 800 productgroepen.

In tabel 5 zien we een overzicht van succesvolle Nederlandse exportproducten. Tevens is aangegeven uit welke economische sector deze productgroep afkomstig is (zie tabel 5, voetnoot 1). Wat meteen opvalt is dat een groot deel van de meest succesvolle producten afkomstig is uit het landbouw- en voedingscluster ofwel het agrocluster.

**Tabel 5 Meest succesvolle Nederlandse exportproducten**

	<b>Productgroep<sup>1</sup></b>	<b>Aandeel op wereldexportmarkt</b>	<b>Export (mln \$)</b>
1	Snijbloemen (LV)	84%	2815
2	Bloembollen (LV)	83%	800
3	Kokosolie (LV)	68%	93
4	Chloroaceticzuren (AC)	65%	33
5	Cashewnoten (LV)	64%	65
6	Elektronische chips (CH)	61%	1568
10	Polaroid film (O)	55%	246
11	Cacaoboter (LV)	55%	568
13	Cacaopoeder (LV)	54%	534
15	Mosselen (LV)	51%	121

<sup>1</sup> Afkorting tussen haakjes staat voor de economische sector waaronder de productgroep valt:

LV = Landbouw en voedingscluster;

AC = Aardolie en chemie;

CH = Computers en halfgeleiders;

O = Ontspanning

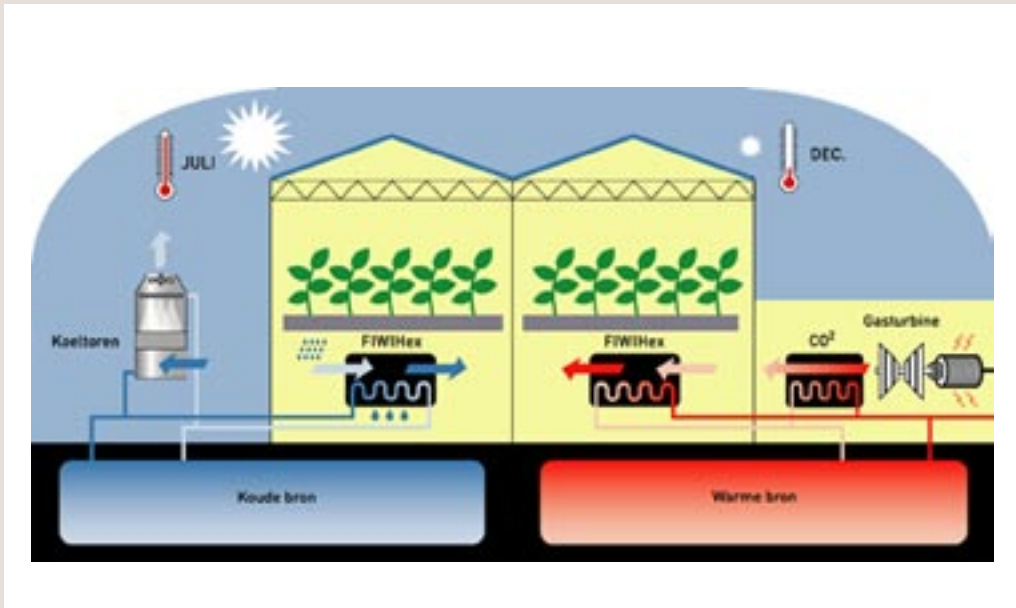
De ranglijst laat zien dat ook exotische producten als kokosolie en cacaoboter en -poeder als Nederlands succes worden aangemerkt. Hierbij halen we natuurlijk geen concurrentievoordeel uit de teelt van de grondstoffen, maar vooral uit de verwerking. De sterke Nederlandse positie op deze tropische deelmarkten heeft een historische achtergrond en is blijven bestaan dankzij de gunstige ligging van Nederland in een groot Europees afzetgebied.

Uit de tabel kan geconcludeerd worden dat het beeld dat landbouw niet zou passen in een moderne kenniseconomie niet klopt. Om succesvol te zijn, is het niet belangrijk waarin een land zich specialiseert, maar hoe het dat doet. Ook in de landbouw en daaraan gerelateerde activiteiten kan op basis van hoogwaardige kennis een concurrentievoordeel behaald worden. Het meest sprekende voorbeeld hiervan uit de tabel is wel de glastuinbouw, die rustig net zo high tech genoemd kan worden als de als veel geavanceerder bekend staande industrietakken als ICT en elektrotechniek.

# Casus energiekas

## Hoge verwachtingen van proef met Energieproducerende Kas

Op Kwekerij Huisman in Bergerden (tussen Arnhem en Nijmegen) wordt een praktijkproef gehouden met de Energieproducerende Kas. In een deel van de nieuwe kas wordt zonne-energie 'geogst' met behulp van innovatieve warmtewisselaars. De overtollige warmte wordt opgeslagen in aquifers (diepe grondlagen) en is in de wintermaanden bruikbaar voor het verwarmen van de kas.



'Het zat me eigenlijk nooit lekker', vertelt Stef Huisman, potplantenkweker in Bergerden. 'In de zomer investeer je als glastuinder fors om de overtollige warmte in de kas kwijt te raken en in de winter ben je kapitalen kwijt aan duur aardgas om de kas te verwarmen. Daar moet toch iets op te verzinnen zijn?' Huisman zag daarom al vroeg een energieproducerende kas als ideaalbeeld voor de toekomst. Toch ging er nog flink wat tijd overheen voordat zijn idee

echt als praktijkproef onderzocht kon worden.

### Kas voor 100% gesloten

In de nieuwe kas van Huisman is 10% van de oppervlakte ingericht als Energieproducerende Kas. Een andere 10% dient als referentie voor de onderzoeksresultaten. In het energieproducerende deel is de kas voorzien van een speciaal zigzagdek, waardoor de kas zeer goed geïsoleerd is en maximaal licht opvangt. Op deze manier wordt de zonne-

energie optimaal benut. De warmte die de kas opvangt, wordt met zogenaamde FiwiHex warmtewisselaars overgebracht op water. Dit warme water wordt opgeslagen in een speciale grondlaag (aquifer), van waaruit de warmte in de wintermaanden weer kan worden opgepompt. Met ditzelfde systeem kan de lucht in de kas ook ontvochtigd worden. Huisman: 'De kas kan nu voor 100% gesloten blijven. Bijkomende voordelen zijn dat je geen CO<sub>2</sub> verliest en dat je

geen insecten binnen krijgt. Daardoor kun je de kwaliteit van je producten sterk verbeteren en dat draagt weer bij aan een goede concurrentiepositie.'

### **Idealist**

Stef Huisman heeft altijd geloof gehad in het principe dat nu op zijn bedrijf beproefd wordt. Lange tijd was hij daarin een van de weinigen. 'Man, je bent een idealist', werd er vaak gezegd. Een kas die energie produceert in plaats van energie verbruikt: het leek ondenkbaar.' Het 'tussen de oren krijgen' van de mogelijkheden én de noodzaak van deze innovatie kostte Huisman veel tijd. Ook bij de overheid heeft hij flink moeten lobbyen om het idee op de agenda te zetten. 'En natuurlijk



loop je in de beginfase ook tegen technische problemen aan. Zo'n eerste systeem heeft vanzelfsprekend last van kinderziekten. Maar inmiddels hebben we de meeste daarvan wel overwonnen.'

### **Ultieme uitdaging**

De potplantenkweker in Bergerden is ervan overtuigd dat de Energieproducerende Kas toekomst heeft. 'Maar', zo tekent hij daarbij aan, 'dit is zeker niet het eindstation. Dit is een slim idee, maar er zijn zonder twijfel nog slimmere idee-

en. De ultieme uitdaging is een kas die zonne-energie omzet in elektrische energie.' Huisman verwacht dat de Energieproducerende Kas de komende jaren op grotere schaal ingezet gaat worden. Wel merkt hij op dat nog verschillende aspecten verder doorontwikkeld moeten worden. 'Als alle glastuinders op dit systeem overstappen, hebben we een probleem. Dan ontstaat er een warmteoverschot waar we ook geen raad mee weten.' De innovatieve kweker juicht het toe dat de sector veel aandacht heeft voor duurzame energie. Aardwarmte, biobrandstof, energiearme rassen: hij vindt het interessante mogelijkheden. 'Maar zelf zie ik een betere benutting van de zon als echt speerpunt. Mijns inziens biedt dat de beste mogelijkheden!'



## Kennisintensief en innovatief

De top 3 van agrarische grondstoffenproducenten is een andere dan de eerder genoemde top van grootste netto-exporteurs: achtereenvolgens China, de Verenigde Staten en India produceren de meeste landbouwproducten. Deze landen, maar ook het sterk opkomende Brazilië, beschikken over veel landbouwgrond en de arbeidskosten zijn er laag. Als Nederland met hen op kostprijs de concurrentie wil aangaan, verliezen we het zeker. Wij moeten het vooral van onze kennisintensieve productie en de hoge kwaliteit van de eindproducten hebben. Voorop blijven lopen is daarom voor de Nederlandse agrosector van levensbelang – niet alleen voor de boeren, maar ook voor de onderzoeks- en onderwijsinstellingen, de verwerkende bedrijven en de handelaren en transporteurs die verse producten snel in de winkelschappen moeten zien te krijgen.

Innovatie is voor de Nederlandse land- en tuinbouw en de gehele agroketen een sleutelbegrip: Nederlandse bedrijven kunnen bij uitstek een concurrentievoorsprong bereiken door nieuwe producten te ontwikkelen en op de markt te brengen en door nieuwe – efficiëntere, milieu- en diervriendelijkere – productie-methoden toe te passen. Hoe belangrijk dit is, is hierboven al geïllustreerd voor zuivel en glastuinbouw.

Innovatie kan worden gedefinieerd als alle activiteiten die leiden tot nieuwe producten of processen die de productiviteit vergroten. Het kan daarbij gaan om technologische vernieuwingen (de opkomst van de tractor en de inzet van kunstmest in de landbouw zijn hiervan voorbeelden), maar ook om nieuwe organisatievormen (coöperaties in de landbouw bijvoorbeeld) of nieuwe vormen van financiering. De Nederlandse landbouw en voedingsindustrie hebben internationaal gezien lange tijd een voorloperspositie ingenomen, maar sinds halverwege de jaren negentig verliest ons land terrein: het aantal innovatieve ondernemers in de agrosector neemt af, zo blijkt uit onderzoek, en tegelijk loopt het marktaandeel van het Nederlandse agrocluster op veel markten terug.

Dit betekent niet dat de sector stil staat, integendeel. Er zijn gelukkig nog tal van voorbeelden van innovatieve ondernemers in de Nederlandse land- en tuinbouw. Zo heeft vooral in de glastuinbouw de automatisering de afgelopen jaren een hoge vlucht genomen: de groei van het gewas (klimaat, voeding) wordt steeds meer aan de computer toevertrouwd. Ook zijn er veel praktijkvoorbeelden van relatief nieuwe milieutechnologieën, zoals biologische bestrijding van ongedierte en het sluiten van kringlopen door het wederzijds benutten van reststromen: wat voor de één een afvalproduct is, kan voor de ander een grondstof zijn.

# Casus bedrijvenpark Zuid-Groningen

Duurzaam bedrijventerrein is goed voor imago én voor bedrijfsresultaat

*Bedrijvenpark Zuid-Groningen is een schoolvoorbeeld van een duurzaam bedrijventerrein waar efficiënt met de beschikbare hulpbronnen wordt omgegaan. 'Veel deelprocessen komen te vervallen en dat betekent een grote sprong voorwaarts in de procesintegratie.' Het heeft per saldo een 35% lager elektriciteitsverbruik en 300.000 liter minder vrachtwagenbrandstof opgeleverd.*

Op het bedrijventerrein werken vier bedrijven nauw met elkaar samen: Ten Kate (producent van hoogwaardige dierlijke vetten, vetspecialiteiten en vleeseiwitten), Dobbestroom (Avebe), VlaPro (onderdeel van de Duitse gelatineproducent DGF Stoess AG) en Applied Food Biotechnology (AFT, producent van geur- en smaakstoffen voor diervoeders). De winst schuilt in de bedrijfseconomische voordelen. De krachtcentrale van Dobbestroom levert elektriciteit en stoom voor Avebe en voorziet de drie producerende bedrijven op het terrein direct van deze energie. Uit het productieproces van VlaPro ontvangt de Dobbestroomcentrale een bruikbaar condensaat retour, dat in energie wordt omgezet. Ten Kate en VlaPro benutten elkaars afvalstromen, zoals eiwit, vet en nattekannen. Nieuwe bedrijven zijn welkom op het terrein, als ze zich in deze uitwisseling kun-

nen voegen of een belangrijke bijdrage kunnen leveren aan de uitbreiding ervan.

## **Steviger concurrentiepositie**

Sjoerd-Jan ten Kate legt de voordelen van de samenwerking voor Ten Kate op tafel: 'de winst van directe toelevering van elektriciteit en stoom. Vele deelprocessen komen te vervallen en dat betekent een grote sprong voorwaarts in de procesintegratie. Alles zit dichtbij en je kunt met een pijpleiding volstaan, waar vroeger een vrachtauto op en neer moest rijden. Hergebruik van restwarmte betekent een grote mate van energiebesparing. En die voordelen gaan stuk voor stuk ook op voor de overige bedrijven op het terrein. Die voordelen leveren bovendien een mooi imago op, goed voor onze export.'

Een vergelijking tussen de situatie in 1998 en die in 2002 leverde aansprekende

cijfers op. Het stoomgebruik liep terug met 52%, dat van elektriciteit met 35%. Het terugdringen van het transport per vrachtwagen bespaart op jaarbasis zo'n 300.000 liter brandstof, waardoor het milieu ruim 935 ton CO<sub>2</sub> minder te verwerken krijgt. De prachtige resultaten dragen ook bij aan een steviger concurrentiepositie van Ten Kate op de wereldmarkt. 'Ja, natuurlijk, dat valt niet te ontkennen. Lagere productiekosten zorgen voor een goede onderhandelingspositie op een wereldmarkt, die een steeds hardere strijd laat zien,' beaamt Ten Kate. 'De post inkoop komt over de hele wereld, dus ook voor onze concurrent, meer en meer op een gelijk niveau te liggen. Dan moet je het ook van dergelijke langetermijnoperaties gaan hebben. Er zit dus bepaald niet alleen milieuwinst in energiebesparing, efficiency, samenwerking en het vooruitlopen op strengere milieueisen.'

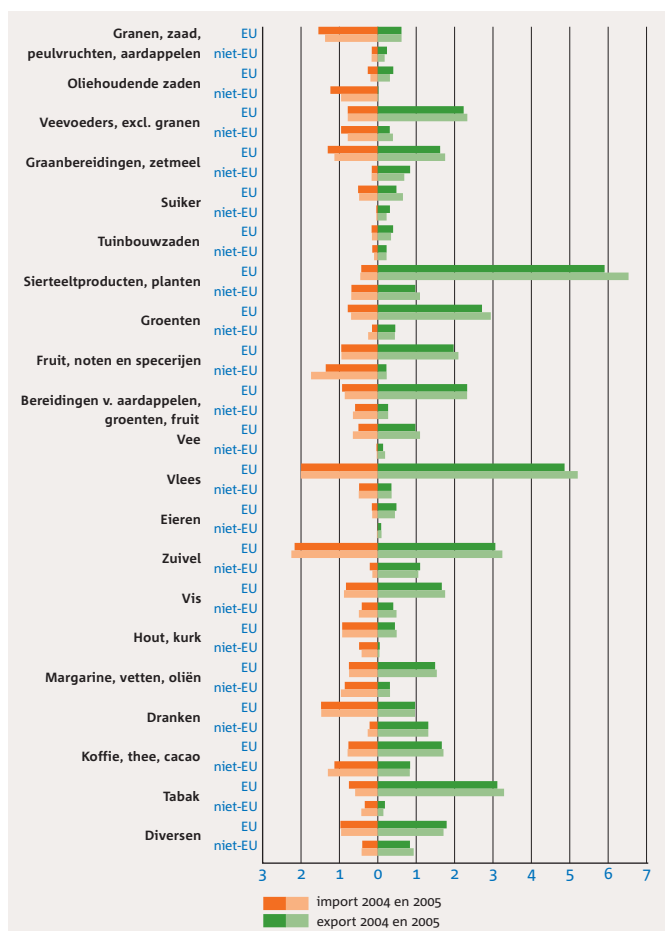
Het Nederlandse agrobédrijfsleven zal zich internationaal vooral staande moeten houden door te blijven streven naar kwaliteitsverbetering. Daarbij hoort productinnovatie – het op de markt brengen van nieuwe fruit- en groentegewassen, nieuwe toetjes en frisdranken bijvoorbeeld. Maar onder innovatie valt ook de veiligheid van de levensmiddelen verbeteren, bijvoorbeeld door producten langer houdbaar te maken, de kwaliteit ervan te monitoren en het transport te verbeteren. Een interessante markt voor de nabije toekomst lijkt die voor gezondheidsbevorderende producten, zogenaamde functional foods. Dit zijn producten die onder andere beter zijn voor hart- en bloedvaten, doordat ze minder schadelijke vetten bevatten. Buiten de voedingssector lijkt er ook een interessante toekomst in het verschiet te liggen voor de industriële toepassing van landbouwgewassen en de toepassing van gewassen voor energiedoeleinden.



## 4 Van subsidies naar vrijhandel

Het succes van het Nederlandse agrocluster is in hoge mate gebaseerd op de sterke exportpositie, die in de vorige hoofdstukken aan de orde is gekomen. Figuur 3 geeft een beeld van de import en export per type product. Het verschil in lengte tussen de groene en gele staven in dit diagram laat in één oogopslag zien, dat Nederland een grote netto-exporteur (export min import) van landbouwproducten is. Tevens blijkt dat de sierteelt de meest prominente sector binnen het agrocluster is, gevolgd door vlees (voornamelijk varkens en kippen) en zuivelproducten. De groentetelers exporteren eveneens een groot deel van hun oogst, zowel in de vorm van verse als van bewerkte producten. De groei van de export van veeteeltproducten is de laatste jaren wat minder.

**Figuur 3** Samenstelling van de Nederlandse agrarische handel met de lidstaten en met derde landen  
Bron: CBS, bewerking LEI.



## Op eigen kracht

Een veelgehoorde opmerking is dat het succes van de landbouw tot stand is gekomen dankzij subsidies. Het valt inderdaad niet te ontkennen dat de Europese landbouw, inclusief de Nederlandse, wordt gesubsidieerd. Het exportsucces van de Nederlandse landbouw heeft hier echter niet zoveel mee te maken, omdat juist de niet-gesubsidieerde productgroepen zeer succesvol blijken te zijn. Voor sierteeltproducten bijvoorbeeld bestaat geen enkele vorm van Europese ondersteuning. Zij produceren geheel op eigen kracht.

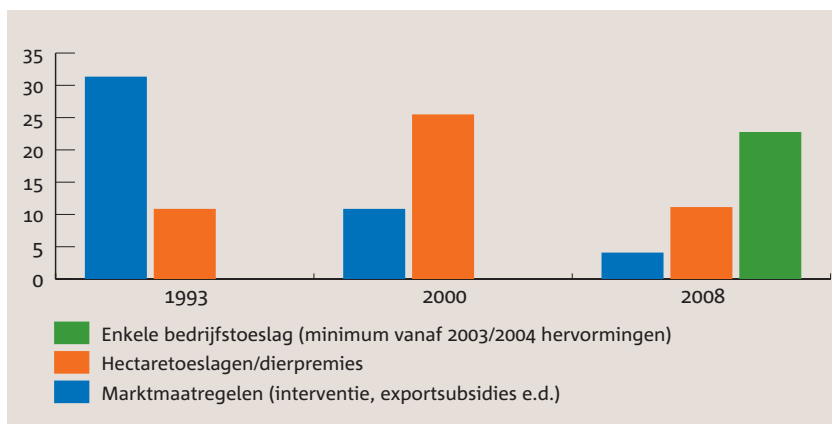
De meeste studies laten zien dat de concurrentiepositie van de Nederlandse landbouw bij verdere vermindering van subsidies en steunmaatregelen eerder zal verbeteren dan verslechteren. Een belangrijke reden is dat de Nederlandse landbouwsector in vergelijking met andere Europese landen juist niet zo afhankelijk is van steunmaatregelen. Dat wordt nog eens bevestigd door de cijfers in tabel 6. Daaruit blijkt dat het aandeel van Nederland in de Europese agrarische productiewaarde 7% is, terwijl het maar 2,6% van de totale subsidies ontvangt. Nederland is in deze tabel opvallend afwijkend van andere EU-landen. Het aandeel van Nederland in de Europese landbouwsubsidie is klein ten opzichte van het aandeel in de productie.

<b>Tabel 6 Aandeel in landbouwsubsidies en aandeel in agrarische productie</b>		
	<b>Aandeel in totale Europese landbouwsubsidies</b>	<b>Aandeel in totale Europese landbouwproductie</b>
België	2,2	2,5
Denemarken	2,8	2,9
Duitsland	15,7	14,5
Griekenland	6,1	4,3
Spanje	13,7	13,1
Frankrijk	22,6	22,6
Ierland	4,0	2,0
Italië	13,1	15,2
Luxemburg	0,1	0,1
Nederland	2,6	7,0
Oostenrijk	2,5	2,0
Portugal	1,7	2,2
Finland	1,9	1,5
Zweden	1,9	1,6
Verenigd Koninkrijk	8,4	8,5

## EU-beleid hervormd

Behalve dat Nederland niet zo sterk afhankelijk is van de Europese landbouwsubsidies is het ook relevant om op te merken dat het Gemeenschappelijk Landbouwbeleid de afgelopen decennia ingrijpend van karakter is veranderd. Niet langer zijn de export-subsidies en prijsondersteunende maatregelen op de interne markt de belangrijkste instrumenten waarmee het beleid wordt

uitgevoerd. In plaats daarvan ontvangen boeren sinds 1992 hectaretoeslagen en dierpremies. Dit jaar (2006) is een groot deel van deze zogenaamde 'directe inkomenssteun' volledig ontkoppeld van de productie: de verschillende premies zijn vanaf 2006 per bedrijf samengevoegd tot één bedrijfstoelage. De steun is daardoor minder handelsverstoring geworden; de gehanteerde kleuren in figuur 4 komen ongeveer overeen met de oranje, blauwe en groene box die de WTO hanteert voor respectievelijk sterk, minder sterk en nauwelijks handelsverstoringende steun.



**Figuur 4 EU-landbouw-uitgaven naar vorm van steun**

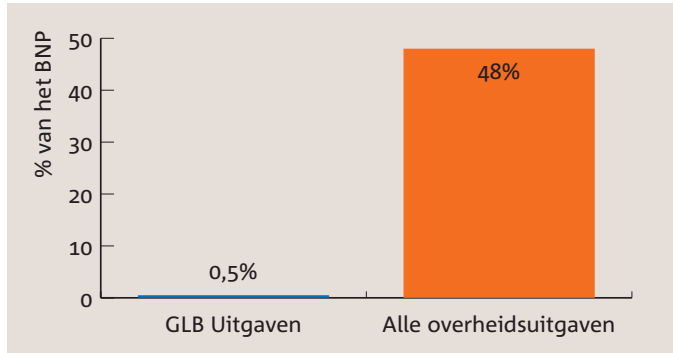
Bron: Europese Commissie, 2005

Aan de toeslagen die de boeren ontvangen worden bovendien in toenemende mate eisen gesteld op het gebied van milieu en landschap, voedselkwaliteit en dierenwelzijn. Daarnaast wordt een deel van de Europese landbouw gelden ingezet voor plattelandsontwikkeling, onder meer voor maatregelen waarmee boeren kunnen investeren in concurrentieversterkende maatregelen en een milieuvriendelijkere bedrijfsvoering. Al met al is het Europees landbouwbeleid nu beter toegesneden op de maatschappelijke eisen die aan de productie van voedsel worden gesteld. Door quoterings- en braakleggingsregelingen is een einde gekomen aan de trend van groeiende overschotten en wordt de productieomvang beter in de hand gehouden. Dankzij deze beleidswijziging is het accent verschoven van marktsteun naar inkomenssteun en steun voor maatschappelijk verantwoorde productie.

Men kan erover twisten of niet een te groot deel van de EU-begroting wordt gespenseerd aan de landbouw. Overigens neemt dit aandeel wel sterk af: van 69% in 1980 tot 46% in 2006 (en naar schatting 36% in 2013). Maar de veel gehoorde stelling dat grofweg de helft van het EU budget naar de boeren gaat geeft zonder nadere toelichting een valse voorstelling van zaken, omdat het Gemeenschappelijk Landbouwbeleid nog steeds het enige beleidsterrein is dat volledig communautair wordt gefinancierd. Financiering van beleid voor bijvoorbeeld defensie of onderzoek

is een grotendeels nationale aangelegenheid. Het geeft daarom een vertekend beeld als uitgaven die volledig communautair zijn, worden vergeleken met uitgaven op terreinen die nationaal worden gefinancierd.

**Figuur 5** Uitgaven GLB in verhouding tot totale overheidsuitgaven binnen EU (2003)



### Verdere aanpassingen in het verschiep

In WTO-verband heeft de EU aangeboden in 2013 alle agrarische exportsubsidies af te bouwen naar nul. Van de ruim 1,3 miljard euro die Nederland in 2004 van de EU ten behoeve van het Gemeenschappelijk Landbouwbeleid ontving, had 40% (510 miljoen euro) de vorm van exportsubsidies. In een aantal sectoren binnen de Nederlandse landbouw zal de vermindering van deze subsidies (uitfasering) zich doen voelen, met name de producenten van zuivel, zetmeel en pluimveevlees zullen dit merken. Juist deze sectoren staan de komende jaren dus voor de uitdaging hun positie op de markt te versterken bij afnemende overheidssteun. Veel zal afhangen van het ondernemerschap van individuele bedrijven, hun vermogen tijdig in te spelen op nieuwe markten voor producten en diensten waar de markt en de samenleving om vraagt.

In de nota *Kiezen voor landbouw* (2005) heeft de minister van LNV erkend en bevestigd dat er de komende jaren veel op de agrarische sector afkomt, zowel vanuit de markt als vanuit de samenleving. De ondernemers zullen de beslissingen over de toekomst van hun bedrijven moeten nemen. De overheid kan hun perspectief helpen versterken, bijvoorbeeld door een krachtige inzet in internationale onderhandelingen en door ruimte en verantwoordelijkheid te geven bij regelgeving. Maar uiteindelijk is er, gezien de economische kracht en het vermogen van de sector om zich aan nieuwe omstandigheden aan te passen, alle reden voor optimisme over de toekomst van het Nederlandse agrocluster.



## 5 Literatuur

Berkhout, P.& C. van Bruchem (red.), 2006: *Landbouw-Economisch Bericht 2006*, Den Haag: LEI

Ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit, 2006: *Natuur en Landschap op waarde geschat*.

Ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit, 2006: *Kiezen voor landbouw*.

Rabobank, 2006: *Rabobank View on Food & Agribusiness 2005*.

LEI, 2004: *De Nederlandse Landbouw op het Europese scorebord*.

Stichting Courage en Innovatienetwerk, 2006: *Grensverleggende melkveehouderij in Nederland*.

Rabobank, juni 2006: *Met melk meer markt, strategische keuzes, melkveehouders op weg naar 2015*.

Ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit, 2001: *Visie Agrologistiek*.

Ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit, 2004 *Agenda Vitaal Platteland*.

Economisch Statistische Berichten, juni 2006 D. Jacobs en M. Lankhuizen. *De Nederlandse exportsterkte geclusterd*.



# Verantwoording

*Het Agrocluster op de wereldkaart* is een uitgave van het Ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit (LNV) en is een vervolg op de eerdere uitgave *Het Nederlandse agrocluster in kaart* van 2004.

De figuren 1, 2, 3 en de tabellen 1, 2, 3 zijn gemaakt door het Landbouw Economisch Instituut (LEI) en op gegevens van het LEI gebaseerd.

Kaart 1 is gemaakt door Alterra en LEI. De kaarten 2 en 3 zijn ontleend aan het Rabobank rapport *View on Food & Agribusiness 2005*.

Tabel 4 en 5 zijn gebaseerd op het onderzoek dat in opdracht van het Ministerie van LNV door de Rijksuniversiteit Groningen is uitgevoerd naar de sterke nederlandse clusters volgens de Porter-methodiek anno 2003 en in oktober 2005 is gepubliceerd.

Figuur 4 is gebaseerd op gegevens afkomstig van de Europese Commissie van 2005. Figuur 5 is gemaakt door het ministerie van LNV.

De casus over de proef met de energieproducerende kas is gebaseerd op een uitgave van de gezamenlijke tuinbouworganisaties: Productschap tuinbouw, LTO Nederland, Glaskracht Nederland, LTO Groeiservice, Plantum NL, VBN, VGB, Bloemenbureau Holland, Frugi Venta, DPA, AGF Promotie Nederland. De bijbehorende illustratie is gebaseerd op een uitgave van SIGN innovatienetwerk.

De casus *De bron maakt het verschil* is gebaseerd op een eigen interview met Gerjan Zeissink en Rolf Poelstra van Campina.

De casus over het bedrijvenpark Zuid Groningen is gebaseerd op de nog niet gepubliceerde tekst voor de gewijzigde brochure agrologistiek.

De overige teksten zijn geschreven door het ministerie van LNV. De teksten zijn onder meer sterk gebaseerd op de nota *Kiezen voor landbouw*, een visie op de toekomst van de Nederlandse Agrarische sector van 2005.

Tim Verhoef en Joost van Kasteren worden bedankt voor het schrijfwerk. Gijs van Leeuwen, Gerrit Meester, Henk Riphagen, Lucie Wassink en Peter van de Weegh voor hun adviezen en commentaar op de eerdere concepten. Tim Verhoef, Lucie Wassink en Peter van de Weegh worden bovendien bedankt voor de productie en begeleiding van dit boekje.

**Eric van Ditzhuijzen**

*Hoofd Task Force Economie*

Den Haag, oktober 2006



## *Colofon*

- Publicatie** Ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit  
Bezuidenhoutseweg 73  
Postbus 20401  
2500 EK Den Haag
- Redactie** Taskforce Economie  
Directie Industrie & Handel
- Beeld** Pagina 15, fotobureau Mieke van Engelen
- Cartografie** Zie 'Verantwoording' pag. 31
- Productie** IFZ Bedrijfsuitgeverij
- Vormgeving** Trossen Los<sup>o</sup> grafische communicatie
- Drukwerk** Ando
- Oplage** 7000 exemplaren

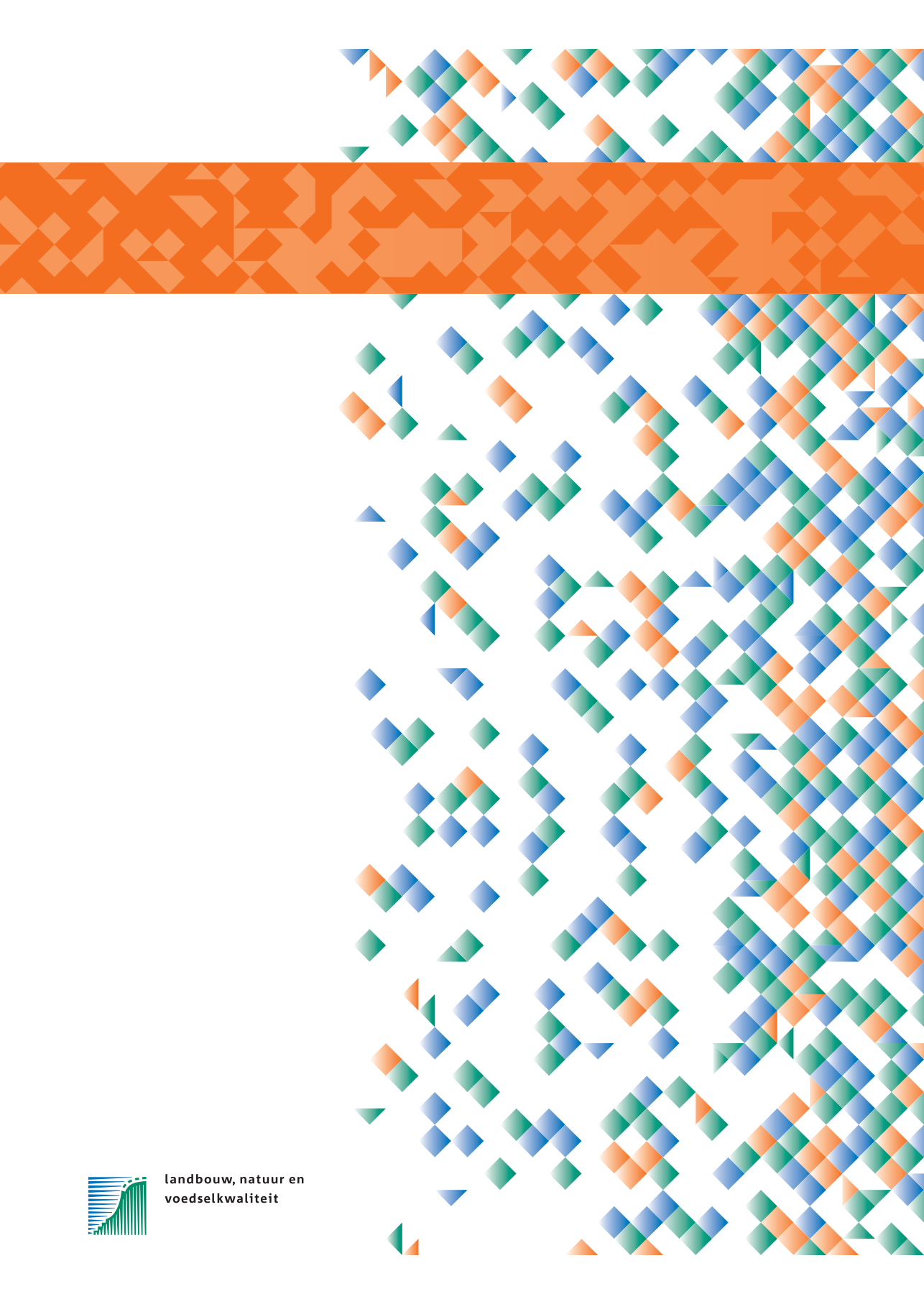


*Voedsel en groen  
van internationale klasse*

Onder dit motto werkt het ministerie van LNV aan veilig, verantwoord geproduceerd voedsel en een vitale natuur.

Het platteland moet economisch gezond blijven met behoud van landschap en cultuur. Tenslotte wil LNV de internationale concurrentiekracht van de agrarische sector versterken, met maatschappelijk verantwoord ondernemen als uitgangspunt.

LNV heeft anderen nodig om dit te realiseren. Alle betrokkenen moeten hun verantwoordelijkheid nemen. Transparante besluitvorming is daarbij voorwaarde. LNV geeft richting, stelt waar nodig kaders, stimuleert en financiert.



landbouw, natuur en  
voedselkwaliteit