

Position paper

Uitdagingen Multifunctionele Landbouw (MFL)

Huidige situatie Multifunctionele Landbouw

Op veel agrarische bedrijven worden niet alleen dieren gehouden of gewassen geteeld, maar pakken agrariërs ook andere activiteiten op. Ze zien nieuwe mogelijkheden om hun bedrijf te versterken door de agrarische productie te combineren met de levering van maatschappelijke producten en diensten. Hierdoor krijgt het bedrijf een multifunctioneel karakter en vandaar ook de term Multifunctionele Landbouw (MFL). Steeds meer boeren en tuinders combineren agrarische productie met activiteiten als zorglandbouw, dag- of verblijfsrecreatie, boerderijeducatie, kinderopvang, boerderijverkoop en/of natuurbeheer.

De multifunctionele landbouw levert een positieve bijdrage aan de leefbaarheid van en werkgelegenheid op het platteland. Zowel de plattelandsbewoners als de klanten, cliënten en consumenten profiteren van het MFL-aanbod. Het versterkt de band tussen boer en burger, en tussen stad en platteland. Dit komt ten goede aan het draagvlak voor de gehele agrarische sector.

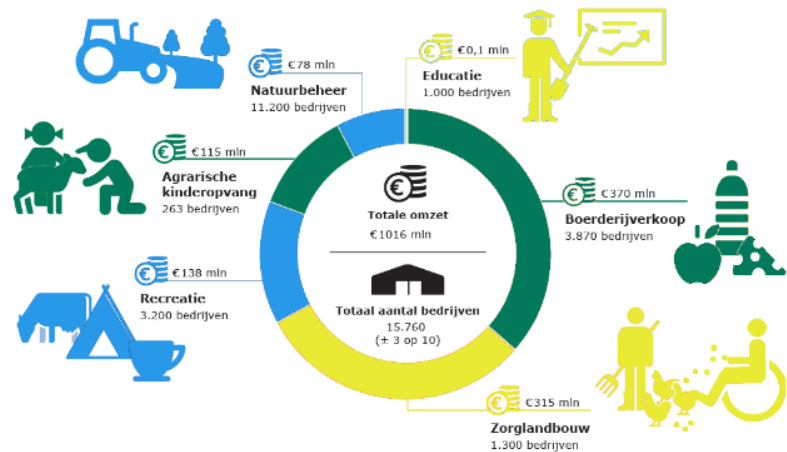
Tussen 2018 en 2020 is de omzet van de MFL-sector, ondanks de coronapandemie, met maar liefst 15% gestegen naar ruim 1 miljard euro. Boerderijverkoop is met €370 miljoen omzet per jaar de grootste activiteit, gevolgd door zorglandbouw (€315 miljoen) en recreatie (€138 miljoen). De agrarische kinderopvang realiseert €115 miljoen omzet, agrarisch natuurbeheer €78 miljoen en boerderijeducatie €0,1 miljoen (zie figuur 1). Multifunctionele Landbouw biedt een serieus verdienmodel voor boeren en tuinders; 30% van de boeren en tuinders is MFL-ondernemer, 5% meer dan in 2018. Bovendien hebben bedrijven met zowel een agrarische als multifunctionele tak vaker een opvolger dan bedrijven met alleen een agrarische tak.

Gewenste situatie Multifunctionele Landbouw

Niet alleen de MFL-sector groeit, ook de vraag naar producten en diensten uit de multifunctionele landbouw neemt toe. De totale omzetspotentie van MFL wordt geschat op € 2 miljard. De inmiddels bijna 16.000 MFL-bedrijven (zie figuur 1) werken er hard aan om het volgende miljard te verzilveren. Verwacht wordt dat uiteindelijk de helft van de boeren en tuinders een multifunctionele activiteit zal ontwikkelen op het bedrijf. MFL-ondernemers willen ruimte om in te spelen op maatschappelijke vragen en marktkansen en zich maximaal kunnen focussen op de wensen van consumenten/ klanten/ cliënten. Nederlands is bovendien een gidslaan voor wat betreft de kennis en ervaring die zij heeft opgedaan in de multifunctionele landbouw; deze plek behouden en versterken wij graag.

Multifunctionele landbouw in Nederland

Omzet per activiteit in de multifunctionele landbouw in 2020



Bron: Wageningen University & Research

Figuur 1. Het totaal aantal bedrijven met multifunctionele landbouw is niet de som van de aantallen per activiteit. Meerdere bedrijven hebben meer dan één activiteit per bedrijf.

Geïnitieerd door de Vakgroep MFL van LTO Nederland en ondersteund door:



Multifunctionele Landbouw biedt kansen voor boeren en tuinders én voor de maatschappij, maar heeft ruimte nodig om te kunnen ontwikkelen.

Waar hebben MFL-ondernemers behoefte aan?

- 1. Omgevingsplannen die ruimte bieden aan een goede bedrijfseconomische en duurzame ontwikkeling van MFL.**

Ondernemers ervaren momenteel belemmeringen; MFL is niet of met strikte beperkingen opgenomen in omgevingsplannen. Het gaat om maatschappelijk gewenste activiteiten die volgens bestemmingsplan/ omgevingsplan niet mogen of alleen na een proces dat ingewikkeld, langdurig en kostbaar is zónder vooraf zekerheid te hebben over de uitkomst.
- 2. Beperking van regeldruk en stapeling van regels.**

Een MFL-ondernemer heeft momenteel te maken met wet- en regelgeving die door meerdere overheden afzonderlijk van elkaar wordt opgesteld. Gezien de combinatie van activiteiten komt het geregeld voor dat er een overvraag aan het MFL-bedrijf is in administratie en verantwoording.
- 3. Ondersteuning in ondernemerschap**
 - A) Meer kennis ontwikkelen en verspreiden over succesvolle MFL- businessmodellen.**

Het ontbreken van businessmodellen en kengetallen beperkt de sector in de mogelijkheid om verder te groeien. Bovendien draagt het vergroten van kennis en inzicht bij medewerkers van banken en adviesorganisaties bij aan een beter beeld van de potentie van de MFL-sector.
 - B) Stimuleren van crossovers met netwerken in de 'reguliere' sectoren.**

MFL-ondernemers hebben en kennen hun netwerk in de agrarische sector, maar hebben vaak beperkt contact met de reguliere netwerken in bijvoorbeeld zorg of recreatie, wat belangrijk is voor samenwerking en innovatie.
 - C) Plattelandscoaches die ondernemers begeleiden bij het opstellen van hun plannen + een netwerk van ambassadeurs in de MFL.**

Om als MFL-ondernemer aan de slag te gaan moet je een heel nieuw netwerk opbouwen en je kennis en vaardigheden eigen maken. Dat gaat niet vanzelf. Er zijn ook geen blauwdrukken van. Dit vergt aandacht en begeleiding.
- 4. Het behouden van een onlosmakelijke verbinding tussen de agrarische tak en MFL-tak.**

Ook voor MFL-ondernemers is de agrarische productie een belangrijk onderdeel van hun bedrijfsvoering; in ondernemerschap, passie en inkomen. Bovendien maakt de combinatie van een MFL- en agrarische tak het bezoek/ verblijf tot een unieke belevenis.
- 5. Bekendheid vergroten van de potentie van MFL bij overheden, adviseurs, onderwijs, banken en ketenpartijen.**

Veel stakeholders hebben niet goed in beeld wat een MFL-bedrijf is, welk perspectief het heeft en wat het nodig heeft. Je moet blijven ontwikkelen en investeren om consumenten, cliënten en gasten te binden en boeien en om te kunnen voldoen aan veranderende wetten en wensen, zoals op het gebied van verduurzaming.
- 6. Ontwikkeling van (nieuwe) MFL-diensten.**

Naast nieuwe ondernemers in de multifunctionele landbouw kunnen bestaande ondernemers ook verbreden binnen het bedrijf. Maar niet alleen verbreden naar nieuwe takken, ook het aanbrengen van meer diepte binnen de huidige MFL-takken is belangrijk.
- 7. Vergroten van onderlinge uitwisseling.**

Het opstarten van een MFL-tak doe je er niet 'zomaar even bij'. Net als bij de agrarische tak vergt dit bepaalde kennis en vaardigheden. Agrarische ondernemers dienen zich hierin te verdiepen en de afweging te maken of een MFL-tak bij hun (en hun gezin/ familie) past. MFL-ondernemers wisselen graag onderling kennis en ervaring uit om te leren van elkaar en inspiratie op te doen.