

Emigranten hebben behoefte aan betere hulp van adviseurs

Cees Jan Hollander en Gelein Biewenga van ASG bezochten Nederlandse ondernemers die jaren geleden de grens overstaken en vroegen hen wat zij met de kennis van nu, vandaag anders zouden doen. Zij wilden onder meer weten welke begeleiding de emigranten achteraf gezien misten bij hun emigratie. En waar taken zijn weggelegd voor emigratiebegeleiders en adviseurs.

Foto's: Cees Jan Hollander en Gelein Biewenga
(ASG – Animal Science Group van Wageningen Universiteit & Resarchcentrum, Lelystad)

OOST-DUITSLAND

Een grote veestapel, veel werk en dus personeel. Met name het personeel blijkt voor menige Nederlander lastig te managen.



Hollander en Biewenga begonnen hun reis net over de grens in Duitsland en trokken in oostelijke richting het land door om te eindigen in Polen.

De impact van een verhuizing naar Groningen is voor een Brabander groter dan een emigratie van een Noord-Nederlander naar (West-)Duitsland. Verschillende Noord-Nederlandse emigranten die door Cees Jan Hollander en Gelein Biewenga werden bezocht, zagen, afgezien van de taal, dan ook nauwelijks verschil met hun thuisland. De afstand naar hun familie is klein en de sociale contacten waar ze aan hechten,

tellen ook vlak over de grens. Grote zorg van de nieuwkomers hier is dan ook het voorkomen dat zij geïsoleerd raken. Hollander: "En dat wordt nogal eens onderschat, blijkt uit de gesprekken die we hadden met emigranten. Vooral bij het opstarten van het bedrijf ben je vaak zo druk dat het normale leven er bij inschiet."

De snelste manier om te integreren in het nieuwe dorp is een emigratiebegeleider in de arm nemen. Deze begeleider helpt je de eerste keer met de kinderen naar school te brengen. Ook loopt die met de familie de dagelijkse gang van zaken door en neemt hen mee naar de supermarkt, mee naar de bank en helpt met het over-



en begeleiders

schrijven van quota. In enkele weken is men op de hoogte van het reilen en zeilen op de nieuwe werkplek. Biewenga: "De geïnterviewden in (West-)Duitsland gaven zelfs aan dat het emigranten geld kost als zij geen emigratiebegeleiding hebben in de eerste weken na aankomst." Verder zijn er wat kleine verschillen waar men rekening mee moet houden. Zo heeft een West-Duitsler bijvoorbeeld veel oog voor een degelijk woonhuis. Het bedrijf komt op de tweede plaats. "Een potentiële Nederlandse koper wordt nogal eens verblind door de prachtige en verzorgde woonruimte", zegt Hollander. "Je moet er doorheen kijken." Wat verder opvalt, is dat een Duitser veel waarde hecht aan de eigendom van grond. Duitsers verkopen die niet graag en houden het in de familie, die de grond vervolgens verpacht. Nederlandse ondernemers daarentegen hebben geen enkele moeite met het pachten van grond.

Personeelsmanager

Waar in het westen van het land zeer wordt gehecht aan sociale contacten en nieuwkomers een boog met 'Wilkommen' op hun erf kunnen verwachten, is dat verder oostwaarts zelden het geval. Hier moet de ondernemer vooral alles zelf kunnen.

Voor het geld dat de te kleine Nederlandse hoeve heeft opgebracht, wordt gemakkelijk een kolossaal bedrijf teruggekocht. Soms heeft het bedrijf wel tien keer de omvang van het achtergelaten bedrijf in Nederland. De ondernemer ontkomt dan ook niet aan personeel. En dat laatste blijkt een struikelblok. "Het personeel is er weliswaar niet duur, maar zij missen scholing en verantwoordelijkheidsgevoel. Zij vertrouwen er volledig op dat hun werkgever hen zegt hoe het moet", aldus Hollander.

Dat de Nederlandse ondernemer nog wel wat tips en advies kan gebruiken in het personeelsmanagement, ontging de ASG-onderzoekers niet. Verschillende ondernemers lieten weten daar moeite mee te hebben. Zij zijn niet gewend om medewerkers tot in detail te vertellen wat ze moeten doen en hard op te treden, bijvoorbeeld ontslaan, als het personeel niet aan de verwachtingen voldoet. "In plaats van veehouder, zijn zij



hier manager", aldus Hollander. Voor Polen geldt dat nog meer dan in het voormalig Oost-Duitsland. De arbeid is daar nog goedkoper en navenant zijn de capaciteiten van het personeel. Polen was tien jaar geleden het land van de echte pioniers. Een Nederlandse akkerbouwer heeft uiteindelijk naast een akkerbouwbedrijf een graandrogerij, een betonfabriek en een melkveebedrijf en hij werd er importeur van machines en materialen. Arbeid is zo goedkoop in Polen dat de ondernemer niet hoeft te kijken op een werknemer meer of minder. Zolang er maar voldoende onder de streep overblijft. "Als ik opnieuw moest kiezen, ging ik naar de Oekraïne. Daar is het nog goedkoper", vertrouwt hij de ASG-onderzoekers toe. Achteraf heeft de ondernemer spijt dat hij de taal destijds niet machtig was. Daardoor heeft hij veel geld laten liggen. Maar bovenal had hij graag beschikt over meer goed opgeleid personeel. Maar vakmensen zijn schaars en daardoor prijzig.

Kritischer op locatie

De kolossale staatsbedrijven die menig Nederlander in (Oost-)Duitsland en Polen opkochten, leken aanvankelijk legio mogelijkheden te

OOST-DUITSLAND

Vooralsnog een goedkoop voerhek. Het moderniseren van de oude staatsbedrijven kost veel tijd en geld.

Waar kan begeleiding van emigranten worden verbeterd?

- Nog kritischer zijn bij het uitkiezen van een bedrijf en een locatie.
- Een scherper doel voor ogen hebben; bij de aankoop al rekening houden met de ontwikkelingsmogelijkheden van het bedrijf.
- Zorgen voor een gezinsbegeleider op locatie (West-Duitsland).
- Toelevering van agrarische kennis en informatie (met name in Oost-Duitsland en Polen).
- Scholing in personeelsmanagement.

bieden voor een moderne bedrijfsvoering. Achteraf valt dat vaak tegen. Hollander en Biewenga bespeurden bij enkele nieuwkomers soms spijt over de locatie die ze destijds hadden uitgekozen. “Boeren die een aantal jaren geleden erg blij waren met hun staatsbedrijf met 250 koeien, vinden het bedrijf nu te klein en de mogelijkheden voor uitbreiding te beperkt”, aldus Hollander. “Zo bleek de mestvergister waar een varkenshouder nu aan toe was wel vergund te worden, maar de opgewekte stroom kan hij niet kwijt op het elektriciteitsnet, omdat de elektriciteitsmaatschappij het niet wil afnemen.” Verschillende ondernemers lieten weten nu kritischer een locatie te zullen uitzoeken. Ook kwam menig ondernemer er na vele verbouwingen achter dat het oude staatsbedrijf eigenlijk toch niet zo geschikt was als modern veebedrijf. Een van de bezochte veehouders in Polen bijvoorbeeld, had de inpandige arbeiderswoningen omgebouwd tot kalverhokken. Het uitmesten van de kleine, geschakelde kamertjes echter, is zeer lastig en tijdrovend. Meer ondernemers lieten weten achteraf liever gekozen te hebben voor nieuwbouw. Dan waren zij uiteindelijk per saldo goedkoper uitgeweest. Hier speelt natuurlijk ook het voortschrijdende inzicht. Geen van de emigranten had vooraf vermoed dat het hen zo goed zou gaan en dat de locatie te klein zou worden.

Gebrek aan kennis

Met de trek naar het oosten, neemt ook de kennis af van agrarische bedrijven en organisaties. De Nederlanders daar, ervaren dat als een gemis. Een melkveehouder die in Polen een bedrijf begon met 250 koeien, kampt met het gebrek aan kennis. Hij krijgt zijn koeien slecht aan de melk omdat het rantsoen niet klopt. Er is te



weinig kennis bij de dierenartsen en de instanties. Hij moet dus zelf alles uitrekenen en proberen. Daarnaast zijn er geen goed uitgeruste laboratoria. De man liet al geregeld monsters onderzoeken door lokale laboratoria, maar had grote twijfels bij de betrouwbaarheid van de uitslagen. Vervolgens stuurde hij de melk- en grondmonsters op naar Nederland voor onderzoek. “Maar de Nederlandse labs zijn niet toegerust op de Poolse omstandigheden. Hun adviezen gaan uit van de Nederlandse situatie. Ik kan die adviezen daardoor niet volledig gebruiken”, aldus de veehouder. Ondertussen blijft het een kwestie van leren en proberen. Volgens Hollander is Polen, maar ook het voormalig Oost-Duitsland, een gat in de markt voor Nederlandse kennisinstellingen. “Vooral voor organisaties die kennis leveren op het gebied van rantsoenen”, meent hij. Een databank met kennis op internet zou volgens Hollander kunnen volstaan. “De geïnterviewden gaven aan dat ze daarvoor best willen betalen”, voegt Biewenga toe.



WEST-DUITSLAND

De pracht en praal van de ruime West-Duitse woonhuizen is vaak niet terug te vinden in de stallen voor het vee (*links*).

Menig Nederlandse emigrant kiest op termijn dan ook voor nieuwbouw (*rechts*).



POLEN

Het samenstellen van een evenwichtig rantsoen, valt vanwege de slechte bodem niet mee op dit bedrijf (*links*).

Fraaie gewelven in de koeienstal van een voormalig staatsbedrijf. Slopen en verbouwen kostten meer dan men aanvankelijk dacht (*rechts*).