

Wel investeren, niet emigreren

Zes Nederlandse investeerders bouwen nieuwe stal voor 400 koeien in Rusland

In 2004 kochten zes Nederlandse investeerders zich met 150.000 euro in bij een Russisch melkveebedrijf. Met een nieuwe stal en een koppel uit Nederland geïmporteerde vaarzen groeide Malino-Fryskaya naar 600 koeien, maar het bedrijf is nog niet winstgevend.

Zuivel is 'booming' in Rusland. De productie van melk is bij lange na niet genoeg om de groeiende welvaart van de bevolking bij te benen. Kansen dus voor melkveehouders die over de grens willen ondernemen. Zes investeerders uit Nederland – vier melkveehouders, een accountant en een consultant – deden dat al in 2004. 'Een avontuur', noemt Ryken Folkertsma, consultant bij Farmco, zijn investering in het oude staatsbedrijf. 'Maar extra verdiensten zijn er nog niet.'

Vol goede moed namen de investeerders een aandeel van 49 procent in het Russische bedrijf. Ze investeerden 150.000 euro, kregen van de Nederlandse overheid 350.000 euro subsidie en minister Veerman kwam de hele operatie officieel openen in juni 2006. Met Nederlands management zouden ze het aantal medewerkers verminderen en de melkpro-

ductie verhogen, zo klonk het ambitieus. 'En naïef', weet Folkertsma inmiddels. 'We dachten dat de 350 koeien genoeg zouden zijn voor een rendabele onderneming. Maar de gemiddelde productie van 6500 kilo melk is nog niet gestegen.'

De manier van werken veranderen, bleek een moeilijk proces. 'De medewerkers werken heel ad hoc, die mentaliteit ombuigen is lastig.' Voor 80.000 euro werden de twee stallen gerenoveerd van aanbinstal naar ligboxenstal met meer ventilatie. 'De overstap betekende veel uitval bij de oudere koeien.' Daarna werd het personeelsbestand van 85 medewerkers teruggebracht naar 40 personeelsleden, die per persoon zo'n 300 euro per maand netto verdienen. 'Verdere krimp in mensen zou de verhoudingen onder druk hebben gezet, dus besloten we het aantal koeien te verho-



Ryken Folkertsma: 'Communisme is voorbij, bureaucratie nog niet'

gen om de productiviteit op te voeren.' Het doel is 750 koeien te gaan melken, 750 stuks jongvee op te fokken en per medewerker 100.000 kilo melk te produceren. Folkertsma noemt nog een voordeel van groter groeien: 'Hoe groter het bedrijf, hoe makkelijker het is een goede manager te vinden.'

Nieuwe stal voor 400 koeien

De eerste stap werd afgelopen jaar gezet. Er is een investering gedaan van 650.000 euro in een nieuwe stal voor zo'n 400 koeien. 'Ruim 1600 euro per koe', rekent Folkertsma voor. 'Dat is veel geld, maar we moeten bouwen volgens Russische regels. Dat betekent naast het toepassen van dure, zware constructies ook een bureau inhuren voor het maken van een

plan en langs zeven tot acht instanties gaan voordat de financiering rond is. Het communisme is voorbij, de bureaucratie nog niet', weet Folkertsma. Daarvan kan hij nog meer voorbeelden noemen. 'We hebben iemand in dienst die alle informatie van de koeien verzameld. Niet voor onszelf, maar voor de overheid. Dat is het laatste restje communisme; daar moet je mee leren leven.'

Eind 2006 kwamen er 250 rood- en zwartbonte vaarzen uit Nederland om de nieuwe stal te bevolken. Binnen enkele maanden was 18 procent al afgevoerd of doodgegaan. 'De Nederlanders hebben de minste dieren aan ons verkocht. Ze zijn niet goed genoeg', aldus de Russische bedrijfsleider Sergei Komarov. De vaarzen, die al snel na hun reis uit Nederland begonnen te kalven, hadden problemen op de nieuwe, ruwe vloer en de harde rubbermatten in de boxen. Naast beenproblemen laat ook de conditiescore zien dat het management niet optimaal is. 'Het rantsoen moet beter;

Een nieuwe stal voor 400 koeien, kosten 650.000 euro

we hopen dat de dieren de tweede lactatie vlotter starten', geeft Folkertsma aan.

Melkprijs van 35 eurocent

Er zijn ook positieve ontwikkelingen. De melkprijs steeg naar 27 eurocent en lijkt eind 2007 uit te gaan komen op 35 eurocent per kilo melk. De vraag naar zuivel is dicht bij wereldstad Moskou (met 11 miljoen inwoners) enorm, vooral door een sterk stijgende welvaart. Daarbij wordt het melkveebedrijf zelf ook meer waard. De grondprijzen zijn gestegen van 450 naar 3000 euro per hectare. 'De verwachting is dat de grondprijs over tien

jaar 15.000 euro per hectare zal zijn', zegt Folkertsma, die voorrekenet dat op dit moment als investering in een bedrijf met 1000 koeien (exclusief land) 6000 euro per koe in totaal nodig is. Dat is 1500 euro voor een koe, 750 euro voor jongvee, 400 euro voor de gebouwen, 800 euro per koe voor de renovatie van de gebouwen en nog eens 800 voor het bouwen van een melkstal met wachtruimte. Daarbij vraagt de investering in machines 1000 euro per koe en is 750 euro nodig voor overige investeringen. Financiering kan gedeeltelijk met een Russische lening met een rentepercentage van ongeveer 13, die op dit moment, met dank aan een nationaal programma, op 6 procent netto uitkomt voor de komende acht jaar. 'Van de totale investering van 6 miljoen euro kan echter maar 2 miljoen via de banken geleend. Je moet dus 4 miljoen euro cash hebben.'

Voor de investeerders van Fryskaya is het nog niet zover gekomen. 'De kostprijs bij 600 melkkoeien ligt op 28 eurocent. We hebben tot nu toe nog geen winst gedraaid.' Voor Russische investeerders bleek investeren in pluimvee en varkens interessanter door een snelle omlooptijd die ook weer snel inkomsten geeft. 'Dat merken we aan de buurman die een varkensbedrijf heeft; die investeren enorm in groei.'

In Rusland gaan wonen, wilde geen van de Nederlandse investeerders. 'We komen hier eens in de twee tot drie maanden', vertelt Folkertsma. 'Het belangrijkste bij semigratie naar Rusland is dan ook een goede, betrouwbare partner vinden.'

Alice Booy

Fryskaya wil de arbeidsproductiviteit verhogen naar zo'n 20 koeien per persoon



Rusland geschikt voor vrijgezelle (tweede) zoon

Wie ten oosten van Nederland wil investeren moet vooral in de Duitse deelstaten kijken, aldus Rabobank-adviseur Jakob Brand. 'Daar gelden de Europese regels, is de infrastructuur op orde en, niet in de laatste plaats, is de politiek stabiel.'

Brand reist veelvuldig in het oosten van Europa en dus ook in Rusland. 'Dat is meer een land voor de vrijgezelle, tweede zoon, die beperkte financiële middelen tot zijn beschikking heeft omdat zijn broer op het ouderlijk bedrijf zit. Vanuit een loondienstverband meeparticiperen in een bedrijf betekent dat je met relatief weinig risicodragend kapitaal kunt beginnen.'

Maar je moet wel een de juiste mentaliteit hebben, legt Brand uit. '24 uur per dag, 7 dagen per week en 365 dagen per jaar aanwezig zijn, geeft in de praktijk verreweg de grootste kans van sla-



Jakob Brand: 'Belangrijk wie je kent'

gen.' Daarnaast is het in Rusland niet alleen belangrijk wat je weet, maar vooral wie je kent. 'Belangrijk is dat je een zakenpartner hebt die de juiste contacten heeft', geeft Brand aan. 'De regio Moskou Oblast is zo groot als Nederland en daar vervullen circa twintig personen een sleutelrol in de landbouw; kennis is macht, maar kennissen zijn veel machtiger. De manier van zakendoen in Rusland is nu eenmaal anders dan in West-Europa.'