

Exponentiële groei hulpaanvragen bij Boeren op een Kruispunt

# Verdwenen vertrouwen en geloof

Zoals alle andere sectoren evolueert de landbouwsector zeer snel en neemt ook de complexiteit van het boer zijn toe vanwege het groeiend aantal regels en wetten. De vraag om steun bij de Vlaamse hulporganisatie Boeren op een Kruispunt stijgt exponentieel, stelt coördinator Riccy Focke. 'Anno 2009 staat de teller al op een kleine 450 bedrijven.'

Tekst **Guy Nantier**



Niet iedereen is gewapend tegen de grillen van een vrijemarkteconomie. Ook door de snel wijzigende regelgeving en de (veel te) omvangrijke administratie staan bedrijfsleiders van landbouwbedrijven voor grote uitdagingen. Dat merkt ook 'Boeren op een Kruispunt', vertelt coördinator en spreekbuis van de vereniging Riccy Focke (46).

*Boeren op een Kruispunt zag de vragen voor hulp exponentieel stijgen?*

'Bij haar oprichting twee jaar geleden was het onze doelstelling om op jaarbasis een vijftigtal hulpvragers te kunnen begeleiden. Anno 2009 staat de teller al op een kleine 450 bedrijven. Geen enkele deelsector springt eruit. De laatste paar

maanden merken we wel dat het vooral melkveehouders zijn die contact met ons opnemen. Door de nieuwe context met sterk schommelende melkprijzen zijn sommige melkproducenten met weinig financiële reserves hun vertrouwen kwijt.'

*Zijn er tendensen in de problemen merkbaar?*

'De probleemsituaties zijn zeer divers: dat gaat van technische problemen, psychologische problemen, relationele problemen in gezin of familie tot zware financiële problemen. Veelal betreft het een combinatie van factoren. Puur technische problemen liggen meestal, maar niet altijd, aan de basis van de andere problemen. Een voorbeeld: onlangs heb-

ben we op een bedrijf, waar de administratieve rompslomp uitzichtloos leek voor de bedrijfsleiders en zelfs voor familiale problemen zorgde, in twee dagen de administratie van zeven jaar op orde gebracht en handvatten aangereikt voor de toekomst.'

'Problemen vind je bij alle leeftijden en bedrijfsgroottes: bij melkveebedrijven met 400.000 liter tot 900.000 liter quotum of bij vleesveebedrijven met 30 tot 450 runderen. Van de hulpvragen is 44 procent van bedrijfstechnische aard en 35 procent van de vragen kent een zuiver financiële achtergrond. Verder onderscheiden we nog twaalf procent psychologische problemen zoals stress of depressie, zeven procent echtschei-

## Boeren op een Kruispunt

Boeren op een Kruispunt is een vereniging zonder winstoogmerk die Vlaamse boeren en tuinders in moeilijkheden helpt. De hulpvereniging was het initiatief van de Vlaamse minister voor Landbouw en de holding Cera en werd opgericht door de Vlaamse belangen-

behartigers Boerenbond en ABS en de boerenvrouwenorganisatie KVLV-Agra. Bij haar oprichting kreeg Boeren op een Kruispunt drie kerntaken toegewezen: sensibiliseren, gratis individuele hulpverlening en preventie. De individuele hulpverlening is sindsdien uitgegroeid

tot de belangrijkste van deze taken. In bijna iedere Vlaamse gemeente is de organisatie actief.

De organisatie heeft in Nederland een gelijke: de stichting Zorg om Boer en Tuinders (ZOB), een zelforganisatie van bedrijfsbeëindigers.

dingsperikelen en twee procent zuiver juridische problemen.'

*Hoe gaan jullie te werk?*

'De trots opzietten en hulp durven vragen is de belangrijkste en zwaarste stap. Die stap hebben de mensen die ons belen via het gratis 0800-nummer al genomen. Na een aanvraag gaan onze mensen ter plaatse het boerenerf op, veelal langs de achterdeur, om met een luiste-

nagementbeslissingen uit het verleden. Wij gooien de mensen geen verwijten naar het hoofd, iedereen maakt wel eens een managementfout.'

'Onze hulpverleners gaan op zoek naar oplossingen en mogelijkheden binnen de maatschappelijke, technische, financiële én persoonlijke beperkingen van tegenwoordig. Anderzijds pampere we de boeren niet, in de wetenschap dat we dan niet tot structurele oplossingen komen.'

*Staan jullie niet machteloos tegenover de marktprijsvorming?*

'Waar wij inderdaad snel over uitgepraat zijn, is de commercialisering, de prijzen die de boeren ontvangen voor hun productie. Maar ook daar merken we een wereld van verschil in wat bedrijfsleiders ontvangen. Dit proberen we te onderhouden door op onze website boerenverhalen te brengen en eenvoudige kostprijsberekeningen voor diverse deel-

## 'Het probleem is dat boeren van nu niets meer van de markt weten'

rend oor aan de keukentafel de vraag diepgaander te analyseren en een totaalbeeld te krijgen van het bedrijf. Met steun van specialisten zoeken we vervolgens samen naar oplossingen om uit de gegeven situatie te geraken. Onze hulpverleners gaan dus uit van de bestaande bedrijfs- en gezinssituatie, niet van de sectornormen.'

'In alle gevallen gaan we gratis én discreet te werk. We hoeden ons er ook voor om mensen te beoordelen op ma-

*Wat bedoelt u met pampere?*

'Wij kunnen naar eer en geweten onze ideeën uiten over bepaalde zaken, wat niet altijd het geval is bij andere erfbedrevers, die een commercieel doel nastreven. Regelmatig horen hulpvragers dus van ons wat ze niet graag willen horen. Dat kan gaan van noodzakelijke verbetering van de technische resultaten tot afzien van bepaalde niet rendabele deelactiviteiten, tot zelfs algehele stopzetting van de bedrijfsactiviteiten.'

sectoren te plaatsen, zodat boeren zich kunnen spiegelen. Stoppen met verliezen is de eerste stap naar winst.'

'Het probleem is dat boeren van nu dingen voor elkaar verzwijgen, elkaar wantrouwen en daardoor niets meer van de markt weten. Vooral in de vleesveesector ontbreekt veel marktkennis. In die sector focust men zich bijna uitsluitend op puur zoötechnische kengetallen. Hoe kun je dan slim verkopen? Kijk, vroeger gingen boeren op zondag naar de mis en werd er informatie uitgewisseld bij een pint bier of kaartspel. Dat is verdwenen. Het gebrek aan marktkennis is de verantwoordelijkheid van de boeren zelf en niet van de overheid of wie dan ook.'