

Evaluatie: De Sjalon RO-030

Akkerbouw in een metropolitane gebied: Om een toekomst te hebben binnen metropolitane gebieden is een enkele focus op (traditionele) schaalvergroting en mechanisatie geen levensvatbare toekomststrategie, bedrijven moeten nieuwe bedrijfsstrategieën ontwikkelen.

1. Metropolitane Landbouw

Metropolitanisering vraagt om een nieuwe bedrijfsstrategie voor akkerbouwers die hun bedrijf willen blijven uitoefenen,

Want de druk op de ruimte leidt tot hogere grondprijzen, waardoor meer waarde per hectare geproduceerd moet worden. Daarnaast staat ook de maatschappelijke 'license to produce' ter discussie. Akkerbouw is niet een vanzelfsprekende functie meer. De ondernemers moeten hun waarde voor de metropolitane omgeving aantonen.

De Sjalon heeft hierom gekozen voor de volgende strategieën:

- Kennisintensivering en specialisatie (bodembeheer en poot aardappelen)
- Schaalvergroting (voor een rendabel akkerbouwbedrijf wordt een schaalgrootte van minimaal 400 Ha noodzakelijk geacht- de Sjalon zit nu op 120)
- Samenwerking tussen bedrijven
- Ontkoppeling van gebruik en eigendom van grond
- Afscheid van het traditionele gezinsbedrijf
- Streven naar een sterkere positie in de keten
- Streven naar waardering door de omgeving om een 'license to operate' te verkrijgen
- Verbindingen leggen met grootschalige productiebedrijven in niet-metropolitane gebieden in Oost Europa (als pootgoedleverancier)
- Verbindingen zoeken met andere sectoren (veeteelt en binnen het project Agropark Flevoland)

Metropolitanisering: ook in de polder is agrarisch grondgebruik niet vanzelfsprekend

De gemeente NOP kiest voor niet-agrarische functies. In haar structuurvisie neemt de gemeente, afstand van het oude 'ring model' met een stedelijke kern Emmeloord en daar rond omheen een open gebied. Zij kiest voor een stervormige structuur, waarin allerlei 'metropolitane' functies een plek krijgen in het open gebied. Daarbij wordt ruimte gereserveerd voor recreatieve doeleinden, waaronder golfterrein, stadsuitbreiding, industrieterrein en glastuinbouw.

De stadsuitbreiding van Almere en de ontwikkeling van de Ecologische Hoofdstructuur in Zuid Flevoland legt een claim op de NOP grond, doordat Domeinen pachtcontracten wil beëindigen ten behoeve van uitplaatsing van bedrijven uit Zuidelijk Flevoland.

Grondwaarde van doorslaggevende betekenis voor ontwikkelingsmogelijkheden

De grondwaarde in het gebied is van doorslaggevende betekenis bij de mogelijkheden voor schaalvergroting in de akkerbouw en net als elders in metropolitane gebieden stijgt deze als gevolg van de ruimtedruk. Dit leidt tot een geringe grondmobiliteit. Grondeigenaren "blijven op hun grond zitten" en verhuren hun gronden, ook als zij de landbouw verlaten. De investeringsruimte voor het nieuwe bedrijf wordt bepaald door haar eigen grondwaarde als dekking van financieringen. De investeringsruimte van de Sjalon is nu opgebruikt, terwijl zij nieuwe investeringen wil doen. Het bedrijf is nu op zoek naar externe investeerders.

De maatschappelijke 'license to produce' moet worden verdiend

Omdat akkerbouw niet meer een vanzelfsprekende functie is, ook niet in de Noordoost Polder, moet zij deze waardering verdienen door nieuwe producten en diensten aan te bieden en daardoor betekenis te krijgen voor haar omgeving. Ook wilde het bedrijf 3P waarde produceren. De Sjalon is even op de achtergrond geplaatst, omdat het korte termijn realiseren van rendement en schaalvergroting van het nieuwe bedrijf prioriteit heeft.

2. Connecting Values

Het produceren van 3P waarden vereist schaalvergroting. Dit was de drijvende gedachte achter de Sjalon.

People waarde wordt gecreëerd door bij te dragen aan de leefbaarheid van het gebied door natuur- en landschapsontwikkeling in te passen in het (grootschalige) bedrijfsplan, activiteiten gericht op burgers (bv zorg) in te passen en door het werkklimaat op het bedrijf zelf te verbeteren door meer arbeidsdeling.

Planet waarde vereist investeringen in kennis en bedrijfstechnieken/machines die het gebruik van chemicaliën verminderen en bijdragen aan duurzaam bodem beheer.

Profit waarde door een hogere productie en specialisering

Een nieuwe bedrijfsstrategie ontwikkelen, vereist samenwerking tussen ondernemers en kennis:

De Sjalon is uiteindelijk ontwikkeld met een consortium van ondernemers en een kennisinstelling.

Financiële afwegingen en productkeuze bepalen samenwerkingsbereidheid

Financiële afwegingen en keuzes in bedrijfsstrategie (product) zijn doorslaggevend bij het al of niet aangaan van structurele relaties.

Er zijn intensieve contacten geweest met een veehouderij. Berekeningen van PPO toonden aan dat deze samenwerking een (voor het akkerbouwbedrijf) financieel rendement zou opleveren en een stijging van het bouwplan saldo door mestafzet en arbeidsinzet. Toch is hier niet voor gekozen omdat gras en maïs moeilijk in een bouwplan te combineren zijn met pootaardappelen.

Met het aardappelen handelshuis van Rijn zijn uitgebreide contacten geweest over mogelijke participatie binnen de Sjalon. Uiteindelijk ging dit niet door, wel bestaat er een intensief contact tussen de Sjalon en van Rijn op het gebied van innovatieve teelt van pootgoed. De huidige grootte van de Sjalon maakt de nodige investeringen hiervoor nog niet mogelijk.

Dilemma voor de overheid: moet zij een innovatief bedrijf anders behandelen dan andere bedrijven?

De gemeentelijke en provinciale overheden beperkten zich tot hun rol als vergunningverlener. Zij vonden de Sjalon weliswaar een interessant experiment, maar juridisch en beleidsmatig beschouwden zij het bedrijf als een bedrijf als alle andere bedrijven dat zij geen voorkeurspositie wilden geven. Dit maakte het moeilijk voor de Sjalon om een dialoog met het gebied aan te gaan en om gezamenlijk met de gemeente te onderzoeken wat de betekenis van de Sjalon voor de ontwikkeling van het gebied zou kunnen betekenen (bv landschapsontwikkeling).

Dienst Domeinen handelt vanuit haar eigen opdracht: vrijspelen van gronden voor metropolitane doelen: een 'derde partij' hielp de impasse doorbreken

Domeinen staat voor de complexe opgave om pachtgronden vrij te spelen binnen een grondsituatie die praktisch op slot zit. De praktijk van onderverhuur van pachtgronden maakt dat Domeinen het gevoel heeft geen "baas over haar eigen gronden" te zijn. Domeinen deed de (voor haar vergaande) stap om akkoord te gaan met de inbreng van pachtgronden in de Sjalon. Zij stelde de voorwaarde dat in geval van uittreden van de pachter, de gronden terug zouden vallen aan de pachter die dan zou moeten aantonen dat met de gronden een levensvatbaar zelfstandig landbouwbedrijf gerealiseerd werd. Deze voorwaarde leidde tot een impasse tussen Domeinen en De Sjalon, die doorbroken werd in een door TransForum met steun van DLG geïnitieerd gesprek tussen Domeinen en de Sjalon. De ondernemers begrepen de positie van Domeinen en accepteerden deze voorwaarde. Er werd bewust gekozen voor een oplossing via overleg i.p.v. een juridische confrontatie.

Kennisvragen komen op gedurende het project en zijn niet vooraf te formuleren

De aanpak om aan het begin van het project uitgebreid de kennisvragen te formuleren bleek weinig effectief, omdat in dit proces voortdurend kennisvragen opkwamen. Van te voren in het projectplan geformuleerde vragen bleken daardoor niet altijd relevant of moesten worden aangepast.

Coaching, begeleiding en advies was belangrijker dan kennis

Binnen het TransForum project werd door de ondernemers de procesbegeleiding als het meest cruciaal beschouwd, de ondernemers geven aan meer behoefte gehad te hebben aan "begeleiding en advies" dan aan "kennisontwikkeling". De procesbegeleider was de "coach" die zelfs op momenten dat bij de ondernemers het energieniveau nul was, het team bij elkaar riep om de beslissing te laten nemen over doorgaan of stoppen.

TransForum als kwaliteitskeurmerk

TransForum gaf aan de ondernemers toegang tot kennis en verschaftte het project de nodige status, waardoor het project binnen overheden en organisaties extra aandacht kreeg.