

Je familie heeft geen agrarisch bedrijf en je wilt toch boer worden. In de biologische en multifunctionele landbouw komt dat relatief vaak voor. Wie zijn die nieuwe intreders? En waar krijgen ze mee te maken als ze een bedrijf starten? Een verkenning.

TEKST MARCEL VIJN | FOTO DICK BOSCHLOO



IJsbrand en Caroline Snoeij

Van burger naar boer

Bedrijven zonder of met weinig onderpand in de vorm van grond of gebouwen zijn vaak aangewezen op alternatieve financieringsvormen. Dit kwam naar voren in een onderzoek van Praktijkonderzoek Plant en Omgeving van Wageningen UR in 2009 (zie Ekoland 5-2010). In de praktijk blijken dit vaak nieuwe intreders te zijn: personen die een multifunctioneel landbouwbedrijf starten, zonder eerst een agrarisch bedrijf te hebben. Dit is een groep waarover weinig bekend is en die zowel in onderzoek als in beleid onderbelicht zijn. Reden om eens beter te kijken naar deze groep ondernemers. Wie zijn ze? En wat brengen ze de landbouw?

Zorg en directe verkoop

Gegevens over nieuwe intreders waren niet beschikbaar via de Landbouwmeitelingen of andere databestanden. Daarom zochten

de onderzoekers in hun eigen netwerken en die van de Taskforce Multifunctionele Landbouw. Deelnemers aan het onderzoek vormen daardoor geen representatieve steekproef.

De meeste nieuwe intreders in de multifunctionele landbouw vinden we in de zorglandbouw en de directe verkoop. Bij die laatste tak gaat het vooral om tuinders. Veel nieuwelingen maken heel bewust de keuze voor biologische landbouw. Sommigen geven aan dat ze op de HAS al een buitenbeentje waren omdat ze ageerden tegen het gebruik van bestrijdingsmiddelen in de landbouw.

Biologische boer willen worden

“Ik realiseerde me dat ik nog steeds wilde wat ik al vanaf mijn vijfde wilde: boer worden.” Naast deze drijfveer wordt ook ‘het produceren van kwaliteit’ veel genoemd. De reguliere landbouw gaat over het alge-

meen over kwantiteit: je produceert zoveel mogelijk voor een zo laag mogelijke prijs. Als nieuwkomer is het moeilijk om je op die markt te begeven, omdat je kleiner start dan de meeste bedrijven die er al zijn. Maar de nieuwe intreders willen meestal ook helemaal niet op die manier werken. Zij willen juist een product maken waar ze trots op zijn, dat van hoge kwaliteit is, waar mensen blij van worden.

Onder de nieuwe intreders zijn veel hoger opgeleiden: hbo of universiteit. Degenen die een zorgboerderij starten, hebben vaak een opleiding en werkervaring in de zorg. Een aantal ondernemers die een tuinderij is gestart, heeft een opleiding voor biologische landbouw gedaan. Via hun stages kwamen ze in contact met de praktijk. Een groot deel van de geïnterviewde boeren heeft eerst een baan in loondienst gehad, meestal gerelateerd aan de landbouw.

Een goede locatie vinden is voor nieuwe intreders vaak lastig

Wordt vervolgd

Bedrijfscontinuïteit
in de biologische
landbouw

deel 3

Knelpunten

Een belangrijk knelpunt voor een aantal van de starters is het vinden van een goede locatie voor het bedrijf. Wanneer ze geen mogelijkheid hebben om zelf een boerderij te kopen, beginnen ze vaak op een gehuurd stuk land met beperkte voorzieningen. Doordat er geen zekerheid is dat de huur/pacht langjarig kan worden voortgezet, investeren de ondernemers weinig in de locatie. Een aantal nieuwe intreders zit al op de derde locatie. Bovendien zijn gemeenten lang niet altijd behulpzaam bij het vinden van een locatie. Er zijn veel nieuwe intreders die per uur relatief weinig verdienen (ook onder diegenen die er een goed inkomen uit halen). Of dit daadwerkelijk als een knelpunt wordt ervaren, verschilt sterk per persoon. Zo vergelijkt één van de tuinders zich met een vriend die vier keer zoveel verdient met een kantoorbaan, maar die wel heel saai werk heeft.

Tegelijkertijd stopt een andere tuinder juist met zijn bedrijf, omdat hij vindt dat hij per uur te weinig overhoudt; in loondienst kan hij veel meer verdienen en als hij het leuk vindt om groente te verbouwen, kan hij er altijd een moestuin bij nemen. Overigens zijn er ook ondernemers die een goed inkomen uit hun bedrijf halen én er tegelijkertijd voldoening uit halen. Daar gaat vaak wel een jarenlang proces van bedrijfsontwikkeling aan vooraf.

De respondenten geven aan dat zij veel tijd kwijt zijn met hun bedrijf: vijftig tot zelfs zeventig uur per week. Of dit als een knelpunt wordt ervaren is wederom afhankelijk van de persoon en de situatie.

Markt

Veel nieuwe intreders zetten in op verschillende afzetkanalen voor hun product. Ze verkopen aan winkels, horeca, via groentepakketten en aan een kraam. Dit moet goed op elkaar en op het teeltplan worden afgestemd. Sommige boeren verkijken zich hier in het begin behoorlijk op: "De verkoop is veel meer werk dan we in het begin hadden gedacht of gehoord. In het begin heb je groente over. Dan denk je: we doen wat met een winkeltje, een supermarkt, dan verdienen we wat extra. Uiteindelijk raak je het wel kwijt, maar je verdient er weinig aan en het kost erg veel tijd. Mooie groentes telen is niet zo moeilijk; het kwijtraken en er een goede prijs voor krijgen wel. Volgend jaar willen we waarschijnlijk minder verkoopkanalen." De initiatiefnemers die de laatste vijf jaar zijn gestart met een zorgtak hebben weinig moeite cliënten te werven en financiering voor de zorgdiensten te regelen. Ze maken relatief vaak gebruik van de persoonsgebonden budgetten van de cliënten.

Inspireren

Nieuwe intreders pakken de dingen regelmatig anders aan dan reguliere agrariërs; ze kijken soms anders tegen de zaken aan. Een voorbeeld van innovatief met je afzet omgaan: "Leveren aan de horeca bleek moeilijker dan gedacht. Daarom hebben we een systeem ontwikkeld, waarbij horecabedrijven vierkante meters kunnen huren en daar verbouwen wij wat zij willen. Op die manier

'FONDS MAAKT ZORGBOERDERIJ MOGELIJK'

Ijsbrand en Caroline Snoei vormen een geslaagd voorbeeld van nieuwe intreders. Zij wilden een zorgboerderij overnemen, maar kwamen niet uit de landbouw en beschikten niet over het benodigde kapitaal. Nu combineren ze een biologisch gemengd bedrijf met kippen, vleesrunderen, tuinderij met een uitgebreide zorgtak. Met hun zorgboerderij Het Paradijs wil het echtpaar Snoei betekenis geven aan het leven van ouderen met dementie, kinderen uit de jeugdzorg en met autisme. De zorgboerderij in Barneveld werkt vanuit een christelijke identiteit, wat soms specifieke doelgroepen zorgvragers aantrekt. De aankoop van de boerderij, van grond en gebouwen, is extern gefinancierd door een stichting, die wilde investeren in een landelijk voorbeeldproject. Daarnaast kregen de ondernemers een gift van een particulier fonds. "Wij hebben de boerderij via een 'ingroeimodel' gepacht van de stichting. Het Paradijs verwerft geleidelijk zelf eigendom en wordt zo mede-eigenaar. Maar nooit helemaal, zo waarborgen we de maatschappelijke bijdrage." Verschillende partijen helpen mee Het Paradijs te financieren, sponsoren, lokale fondsen, zorgaanbieders. Het maatschappelijk rendement staat centraal, en dat wordt bepaald door alle stakeholders. "Het loopt nu heel goed", zegt Ijsbrand, "maar het gaat zeker niet vanzelf. Als starter maak je ook fouten, je hebt te maken met tegenslag. Daarmee om kunnen gaan is een belangrijke voorwaarde om je onderneming te laten slagen. En wat vooral belangrijk is: heel hard werken, met hoofd, hart en handen!"

krijg je betere communicatie met elkaar: de horeca vertelt wat ze eigenlijk van je willen, want ze hebben er al voor betaald." De innovaties blijven lang niet altijd hangen op het eigen bedrijf, maar kunnen een breder effect hebben in de sector of in het netwerk van de ondernemers zelf. Zo kunnen nieuwe intreders elkaar inspireren, maar ook burgers en consumenten. Ze geven een eigen gezicht aan de landbouw en kunnen soms ook reguliere agrariërs inspireren. Hoewel deze laatste groep vaak wat sceptisch aankijkt tegen dit soort kleine bedrijven, zijn ze ook geïnteresseerd in hoe deze bedrijven het redden. ■

Auteur is werkzaam bij Praktijkonderzoek Plant en Omgeving, onderdeel van Wageningen UR

Het rapport 'Nieuwe intreders in de multifunctionele landbouw, Een verkenning' is te downloaden van edepot.wur.nl/166514