

De boer als

Groei afhankelijk van leeftijd,
risico's en 'rijdende treinen'



multinational

Steeds meer Nederlandse boeren groeien in eigen land uit het te nauw zittende jasje. Veel boeren verruilen hun Nederlandse bedrijf voor een buitenlandse locatie, maar ook zijn er ondernemers die over de grens mogelijkheden zien om het bedrijf danig uit te breiden. Vaak over meerdere locaties en soms met behoud van de Nederlandse 'vestiging'. Hoe gaat het deze agrarische multinationals af en wat houdt hen bezig?

Agrarisch ondernemen over meerdere locaties, zeker in het buitenland, heeft een andere bedrijfsvoering als gevolg. De blik wordt strategischer, de werkzaamheden verschuiven van micromanagement naar het uitstippelen van beleid. Deze grote boeren worden feitelijk multinational, hoe gaan zij hiermee om? Wat houdt hen bezig en hoe gaan ze te werk? Wat zijn hun motieven achter hun huidige werkwijze? Zijn deze vooral zakelijk of spelen privémotieven ook een rol?

Het blijkt dat deze vaak kriskras door elkaar lopen. Dat is bijvoorbeeld het geval bij René Klein-Holkenborg (64). Vijfendertig jaar geleden vertrok hij naar Paraguay, waar hij aanvankelijk vijftien jaar in de agro-industrie actief was als directie- en bestuurslid voor fabrieken van de coöperatie Cehave. Deze coöperatie was toen de grootste voederproducent van Europa en uit Paraguay kwam katoenzaadmeel, een uitstekende goedkope eiwitbron. Daarna zette hij zijn eigen bedrijf op en als (honorair) Consul Generaal behartigt hij de belangen van de 130

Nederlanders in Paraguay. Zijn hoofdactiviteit blijft het leiden van enkele veeteelt- en akkerbouwbedrijven in het land. Toch heeft hij zijn bedrijf in Nederland altijd aangehouden.

Veel contacten met thuis

'Emigratie is het vaak gebruikelijk om het 'boek Nederland' dicht te doen', erkent Klein-Holkenborg. 'Ik heb dat niet gedaan en heb nog altijd veel contacten in Nederland, onder meer in het bedrijfsleven en in het Haagse. Ik heb mijn bedrijf in Nederland altijd als basis gehouden voor die contacten en om betrokken te blijven bij het land. Maar ik geniet ook van Nederland. Dat is het thuisgevoel. Hoe goed iemand het ook doet in het buitenland, dat gevoel verliest men nooit.'

In Bergeijk teelt Klein-Holkenborg op zijn bedrijf suikerbieten, maïs en sparren voor kerst. Elk jaar verblijft hij er drie maanden. De omvang van de activiteiten in Nederland zijn echter kinderspel vergeleken met de vijf vestigingen in Paraguay, met een totale omvang van 4.000 ha en onder andere op één locatie circa 1.000

stuks vleesvee. Het land is bij uitstek geschikt voor akkerbouw en veeteelt, waarbij Klein-Holkenborg vooral kijkt met een mondiale blik. 'In andere landen zijn belangrijke sojagebieden omgevormd naar suikerriet of maïs. We zagen de laatste jaren een productieafname bij een stijgende sojavraag. Paraguay is de nummer vier op de ranglijst van grootste sojaexporteurs, het is een belangrijke speler aan het worden. Ook heeft Paraguay zich ontpopt als exporteur van goed rundvlees, naar bijvoorbeeld Rusland en Chili. Prijzen verdrievoudigden de laatste vijftien jaar. In 2010 beleefde het land een groei van het bruto nationaal product van 15 procent.'

Paraguay heeft een subtropisch klimaat met een tropische zomer en boeren zijn vaak al coöperatief georganiseerd. 'Vijf oogsten in twee jaar is haalbaar', zegt Klein-Holkenborg. Hij vertelt over de in vergelijking met omliggende landen lage kosten en het milde belastingklimaat. 'Duurzaam produceren voor een wereldmarkt tegen de laagste kosten kan hier. Op iedere boerderij staan dan ook kinderen te popelen om later boer te worden,

net zoals vroeger in Nederland. In mijn geval verpacht ik de akkerbouwtaak, waarbij de pachters mij betalen met een deel van de oogst.

Leeftijd bepaalt ambities

Wat betreft het ambitieniveau van agrarische multinationals is veel afhankelijk van hun leeftijd. Klein-Holkenborg: 'Volgend jaar wordt ik 65. De wens voor verdere groei wordt al minder. Ik heb in de familie geen opvolger, maar ik blijf graag voorlopig actief op mijn bedrijven.'

Berend van der Velde (53), actief in Duitsland en Oekraïne, denkt nog volop in groei. In Duitsland heeft hij, samen met zijn broer en zwagers (gebroeders Westert), in totaal 10.000 hectare aan grond, 5.500 koeien, 3.000 meststieren, 18.000 mestvarkens en 4.000 zeugen. Ook in Tsjechië heeft hij grond (900 ha) en sinds 2000 is hij samen met een andere ondernemer, Gerard Tonkens, een bedrijf begonnen in Oekraïne met 14.500 hectare, waar hij voornamelijk graan verbouwt.

In Duitsland en Tsjechië teelt hij aardappelen, uien, maïs en gras. Ook heeft hij samen met zijn familieleden in Duitsland 9 biovergisters. Een enorm bedrijf, verdeelt over drie landen. Van der Velde, die vroeger in Drenthe akkerbouwer was, vertelt dat hem na de akkerbouwacties in 1990 duidelijk werd dat Nederland 'een beetje moeilijk werd'. 'Wij hebben ons toen georiënteerd en samen met mijn broer Auko heb ik in oktober 1990 een bedrijf gekocht in de buurt van Maagdenburg, Oost-Duitsland, met 500 hectare aan grond.'

Heel de dag op kantoor

In Duitsland begon Van der Velde met oud materieel uit de DDR-tijd, maar dat is inmiddels allemaal wel vervangen. Met 330 medewerkers is ook het werk sterk veranderd. Bedrijfsleiders sturen op locatie de werkzaamheden aan en Van der Velde is samen met zijn familieleden verantwoordelijk voor het uitstippelen van het beleid. 'Het is niet te vergelijken met het boeren dat we deden in Nederland', zegt hij. 'Twintig jaar geleden stoven we in Drenthe nog een beetje op de trekker rond, maar dat zou nu niet meer werken. Nu zit je de hele dag op kantoor en is het vooral veel praten en koffie drinken.' Voelt hij zich dan nog wel boer? 'Nou, als je het aan mij vraagt... als hier een fietsenfabriek stond, dan zou ik het verschil qua management niet merken.'

De stap naar Duitsland werd gezet vanwege de lage kostprijs, grote ruimte en de toentertijd minder strenge regelgeving. Om precies dezelfde reden keek Van der Velde met zijn zakenpartner Gerard Tonkens tien jaar na zijn stap naar Oost-Duitsland verder over de grens. 'Wij gingen als één van de eerste boeren uit de EU naar de Oekraïne.

Dan loop je het meeste risico, maar heb je ook de beste kansen. Duitsland is nu ook hartstikke duur en er is veel concurrentie. Als je ergens in een vreemd land begint en je boert een beetje beter dan de buurman, dan kom je snel vooruit. In het land der blinden is eenoog koning hè?'

De stap was een bewust risico: 'Je kunt ook alles verliezen, maar dat is niet gebeurd. Je kunt pas achteraf beoordelen of de beslissing juist was. Wij hebben ook wel problemen gehad: met de lokale overheid, met de bank, het weer... maar wij hebben alles overleefd. Als je bijvoorbeeld net begint en je krijgt meteen twee misoogsten achter elkaar, dan kun je nog zo'n goede boer zijn, maar dan red je het niet.'

Schuw worden van Polen

Koos Dekker (59), akkerbouwer en eigenaar van een loonbedrijf, keek nog een deurtje verder dan Duitsland en begon begin jaren '90 een bedrijf in het noorden van Polen. Daar kwam hij terecht door een contract met het aardappelverwerkende bedrijf Farm Frites. Later kwam daar ook een vestiging in Zuid-Polen bij, opnieuw op basis van een aardappelcontract, deze keer met McCain. In totaal hebben beide bedrijven van Dekker 1.500 hectare aan grond. Ondertussen is ook zijn Nederlandse bedrijf flink gegroeid, van 200 naar 750 ha.

De wisselwerking van de contacten die hij in beide landen heeft, wijst hij aan als oorzaak van de Nederlandse groei, maar de hoofdrede om in Nederland te blijven was toch vooral zijn gezin. 'Onze kinderen zaten nog op school, dat wilde ik niet onderbreken. En ik had een prachtig bedrijf in Nederland, dat als basis diende om in 1994 geld te kunnen lenen voor een bedrijf in Polen. Dat is nu wel gemakkelijker, maar toen hoefde je maar 'Polen' te zeggen en ze werden er wel schuw van. Je kon wel lenen bij banken, maar tegen een veel te hoge rente.'

Een goede vakman heeft het hier veel makkelijker

De groei die hij heeft doorgemaakt wijt hij vooral aan een samenloop van omstandigheden. 'We zijn gewoon op een rijdende trein meegegaan door de contracten met McCain en Farm Frites. Dat hebben meer Nederlanders gedaan, maar er zijn er veel die het niet hebben gered. Zij richtten zich puur op Polen en ook daar zijn slechte jaren geweest. Ik denk dat zij er simpelweg te groot zijn ingestapt.'

Koos Dekker:

Polen

Berend van der Velde en Gerard Tonkens:

Duitsland, Tsjechië, Oekraïne

René Klein Holkenborg:

Paraguay

Gerard Kurtstjens:

Australië

Inmiddels heeft ook de zoon van Dekker, net klaar met de hogere landbouwschool, gekozen voor een buitenlands avontuur. In Roemenië is hij begonnen met een bedrijf van 500 ha, waar hij tarwe, maïs en zonnebloemen verbouwt. Dekker: 'Zijn doel is om richting de 2.000 te gaan. Maar Roemenië is wel helemaal zijn pakkie aan hoor, daar heb ik niks over te zeggen.' Zelf heeft hij geen grote groeiplannen meer. 'Nee, dat gaat veel geld kosten en ik kan het nu nog net allemaal belopen. Je bent nu al veel meer manager dan boer. Maar de combinatie met bedrijven in Nederland bevalt me goed. Ik heb goede en slechte jaren gehad in Polen, maar ook in Nederland. Dat overlapt heel mooi, dus wat dat betreft zijn de risico's lager.'

Investeren voor de oude dag

Soms is het opzetten van een bedrijf in het buitenland niet eens onderdeel van een ondernemingsplan, maar louter een investering voor de oude dag. Dat is het geval bij Gerrit Kurtstjens (67), die een aantal landbouwbedrijven in Australië kocht om deze weer te verhuren. 'Eigenlijk was het de bedoeling om te gaan semi-rentenieren. De opbrengst van de huurprijs was hoger dan als



ik het geld op de bank zou zetten', verklaart hij.

Toen hij voor drie bedrijven geen huurder kon vinden, besloot de in Toowoomba (Queensland, Australië) woonachtige Kurstjens deze dan maar voor eigen rekening te nemen. 'Mijn vader had een boerderij, een in verhouding klein bedrijf. De hoofdzaak in onze familie was altijd ons constructiebedrijf en het loonbedrijf. Mijn voormalige bedrijfsleider heeft dat overgenomen. Hij neemt ook de paar hectare landbouwgrond die ik nog in Nederland heb voor zijn rekening.'

Door zijn hobby, zweefvliegen, kwam Kurstjens steeds vaker in Australië. In de winter, wanneer het in de landbouw rustig was, ging hij zweefvliegen in Australië. 'De eerste keer was 28 jaar geleden. Daarna ging ik telkens weer. Eerst een paar weken en dat werd daarna telkens een paar maanden.' Hij vond het land zo prettig dat hij twaalf jaar geleden besloot zich er met zijn vrouw te vestigen. Twee van zijn drie kinderen, evenals een kleinkind, wonen ook 'down under'.

De landbouwbedrijven liggen in de Australische binnenlanden, op zo'n 500 kilometer vliegen. Met het vliegtuig is de reistijd slechts een uur. 'De locaties liggen ver van elkaar, maar

zo valt het erg mee. Het is hier gebruikelijk dat er naast elk bedrijf een landingstrip ligt.' Op ongeveer 9.000 hectare die hij met vier medewerkers bewerkt, verbouwt hij hoofdzakelijk tarwe, maar ook een aantal andere producten als gerst en kikkererwten. De grond is er geschikt voor, maar vocht is een probleem. 'Het land heeft ongeveer dezelfde regenval als Nederland, alleen de ver-

Je kon lenen bij banken, maar tegen veel te hoge rente

damping is veel hoger. Om de paar jaar gebeurt het dat de hele zaak verdroogt. Dat is een nadeel dat je moet incalculeren.'

Ruimte voor vakmensen

Met de hulp van voornamelijk Nederlandse back-packers zijn de pieken in de oogst- en zaaitijd goed op te vangen. Over verschillende eigenschappen

van het land is Kurstjens zeer te spreken. Zoals de mentaliteit en de lage regeldruk. 'Het is minder gejaagd en je hebt minder regels. Als je bijvoorbeeld een loods wilt bouwen, zet je vier paaltjes in de grond en bouw je hem zo lang en breed als je wilt. De eerste keer dat ik een schuur ging bouwen, ging ik naar de gemeente om toestemming te vragen. Daar keken ze me heel vreemd aan. Dat was anders dan ik in Nederland gewend was.'

Kurstjens begrijpt dan ook niet waarom er nog boeren zijn die in Nederland nog iets proberen te doen in de landbouw. 'Vooral varkensboeren hebben het er slecht en moeten overal voor betalen. Maar als je hier varkens wilt houden krijg je de grond praktisch voor niks. Dure stallen zijn door het klimaat niet nodig en de mest wordt gratis opgehaald. Ik snap het niet... als je een goede vakman bent heb je het hier veel makkelijker.'

BB



Tekst: **Koos Plegt**

Foto: **Aleksander Willemse, Shutterstock**

Meer weten: boerenbusiness.nl