



Huib Rijk

Huib Rijk bezoekt elke twee maanden een collega-akkerbouwer en praat met hem over zijn bedrijf. Hoe onderneemt deze akkerbouwer? Hoe maakt hij keuzes en waarom juist deze? En hoe zien de toekomstplannen er uit? En hoe gaat de ondernemer om met maatschappelijk thema's als duurzaamheid en social media?

Maatschappelijke betrokkenheid

Arthur en Carry Kerckhaert hebben niet alleen hart voor hun eigen bedrijf, maar ook voor dat van verre collega's. Via de slakkensteelt – waar zij een aantal jaren intensief mee bezig zijn geweest – kwamen ze in contact met boeren in Macedonië. Arthur: „De eerste contacten zijn ontstaan via het voormalige Ministerie van Landbouw. Zij hebben een subsidiepotje om via uitwisseling van kennis projecten op te zetten in landen buiten de EU. Op die manier zijn we met onze slakkenkennis in Macedonië terechtgekomen. Daar zijn nu 35 boeren opgestart met ieder een halve hectare waarop slakken worden geteeld. Uiteindelijk moet het project zo'n 300 arbeidsplaatsen opleveren.“

Akkerbouwers ook actief in automatisering en slakkenweek

Duizendpoten in de polder

Ondernemende types zijn het, Arthur en Carry Kerckhaert. Naast het akkerbouwbedrijf hebben ze een automatiseringstak en zijn ze betrokken bij een slakkenproject. Arthur ontwikkelt graag creatieve plannen. Maar het akkerbouwbedrijf blijft de basis.

Er heerst een landelijke rust in de Wieringermeer als ik het erf van de familie Kerckhaert op rijd. Het voorjaarswerk op het akkerbouwbedrijf is afgesloten en het heeft lekker geregend. Arthur heeft wel tijd voor een gesprek. Toch is de rust bedrieglijk. De ondernemende akkerbouwer heeft namelijk verschillende ijzers in het vuur.

Hieraan is een lange geschiedenis vooraf gegaan. De opa van Arthur – afkomstig uit een Zeeuws-Vlaams gezin met twintig kinderen – heeft het bedrijf in 1937 opgestart. De naam van het akkerbouwbedrijf, Nieuw Gawijzend, verwijst overigens naar een dorpje dat ooit in de Wieringermeer heeft gelegen en dat in de Middeleeuwen bij een stormvloed onder water is verdwenen.

Het bedrijf besloeg in eerste instantie 44 hectare. De kavel die tegenover het bedrijf lag, was in de beginperiode in gebruik voor tuinbouw. Een aantal dorpen rondom de voormalige Zuiderzee kreeg deze gronden toegewezen via Domeinen, als compensatie voor de aanleg van de Wieringermeer. Deze dorpen, waaronder Oppendoes en Wervershoof, stelden de grond ter beschikking aan hun lokale tuinders. Zij hadden percelen in gebruik variërend van 1 tot 5 hectare.

Velen hadden op hun kavel een boet en een trambaan aangelegd. Hiermee vervoerden ze product naar het kanaal aan de achterkant van de kavel, waar het werd overgeladen

op schuiten waarmee ze naar de veiling in Medemblik voeren. Met deze tuinders was er contact, onder andere door landruil. Toen in de loop der jaren veel tuinders stopten, kon de familie Kerckhaert grond in eigendom overnemen. Het bedrijf is later overgenomen door de vader van Arthur en diens broer. In 1986 stapte deze oom wegens gezondheidsredenen uit het bedrijf.

Extensieve akkerbouw

Arthur probeert de arbeidsfilm op het akkerbouwbedrijf bewust extensief te houden. Vader Eddy Kerckhaert, inmiddels 70 jaar, speelt nog steeds een prominente rol op het akkerbouwbedrijf. Arthur wil het werk ook voor hem plezierig houden.

Enkele jaren geleden is het bietenquotum ingeleverd. Tegenwoordig bestaat het bouwplan voor de helft uit graan en voor een kwart uit aardappels. Vroeger werden er fritesaardappelen geteeld. Maar hierbij was er sprake van wurgcontracten, volgens Arthur. Enkele jaren terug was er ruimte om chipsaardappels te telen via een telersgroep in de polder. De groep heeft zelf een installatie om het product te wassen. Arthurs echtgenote Carry verzorgt de administratie van het akkerbouwbedrijf en voor de chipstelersgroep. Verder verzorgt ze de inkoop voor het automatiseringsbedrijf. Een kwart van het land wordt verhuurd voor bloemkool. Met de helft graan heeft de

grond zo weinig te lijden. Eerder werd er wel verhuurd voor witte en rode kool of sla. Daar is Kerckhaert mee gestopt. De koolwagens werden met zware trekkers van het land gesleept met diepe sporen als gevolg. En na sla ploegde hij de blauwe grond boven. De bloemkoolteler die hij nu heeft, heeft een speciale oogstwagen. „Hij heeft onder de wagen de vooras van een trekker gemonteerd. Die wordt via de aftakas aangedreven. Zodoende wordt de trekker voortgeduwd door de wagen.“

Met de combine wordt naast het eigen graan ook nog loonwerk gedaan. Op het oude land oogst hij bij een aantal boeren. Eén perceel is zo smal dat het in één rondje klaar is. Een loonwerker met een brede machine kan niet eens op dat perceel komen. „Als je dat bedrijfseconomisch gaat narekenen, is met de oogst op zo'n perceel niets te verdienen“, zegt hij.

Slakken

Toen Carry en Arthur verkering hadden, studeerde Carry nog in Wageningen. Op een keer toen Arthur zijn vriendin aan de telefoon had, kroop er toevallig een slak over het raam. In een opwelling vroeg hij haar om eens op de universiteit te zoeken op de term 'slak'. Uiteindelijk leidde dit tot contact met een school in Helmond die een cursus slakkenweek aanbood. Na zes avonden was Arthur gediplomeerd slakkenkweker. ►

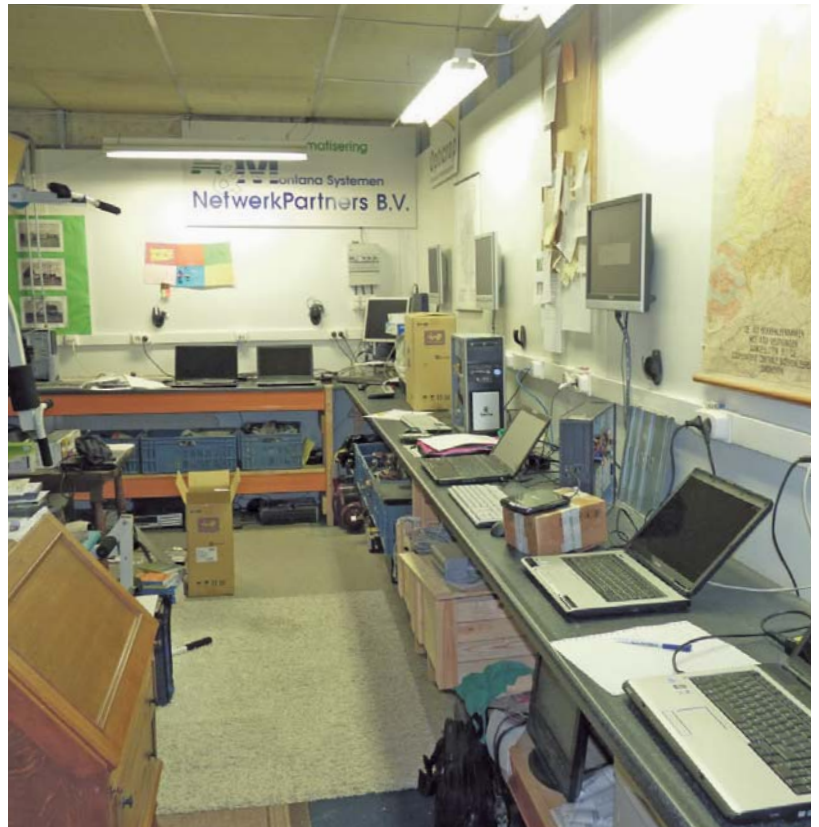


Bedrijfsgegevens

Arthur en Carry Kerckhaert hebben een akkerbouwbedrijf in Middenmeer. Het bedrijf beslaat 70 hectare, waarvan 32 hectare pacht, rest eigendom. De grond varieert van 25 tot 35 procent afslibbaar. Bouwplan: de helft tarwe, een kwart chipsaardappels, een kwart bloemkool (verhuurd). Tevens: eigen automatiseringsbedrijf en ontwikkeling van apps, betrokken bij slakkenproject in Macedonië.



Met zijn bedrijf *Appsforfarming* heeft Kerckhaert inmiddels twee apps geïntroduceerd: *Growerapp* – wat werkt als een digitaal spuitboekje - en *Cropadvisorapp* dat mogelijkheden biedt voor advisering.



Met een aantal enthousiastelingen werd een slakkencoöperatie opgericht om de afzet van de grond te krijgen. Het lukte om meerdere restaurants enthousiast te krijgen. In een voormalige schuur van Domeinen werd begonnen met de kweek van slakken op een menu van lammermelkpoeder, kippenlegmeel en gemalen kriet.

Nadeel van slakken is dat ze niet alleen zelf traag zijn, maar ook hun bereidingsproces: ze moeten langzaam gekookt worden. Voor de horeca, die snel op de wensen van gasten wil kunnen inspelen, is dit lastig. Via een bedrijf in België werd een proces ontwikkeld waarbij de slakken in bouillon werden voorgedroogd en geconserveerd in potten. Toen dit bedrijf stopte, heeft Arthur nog geprobeerd om biologische Waddenslakken van de grond te krijgen. Maar de afzet van dit kanaal viel tegen. Nederlanders zijn geen slakkenliefhebbers, ondervond de akkerbouwer. Het kweken van slakken verdween een tijdlang naar de achtergrond. Vorig jaar kwam er alsnog een vervolg middels een project in Macedonië. Daar zijn nu 35 boeren aan het opstarten met gemiddeld ieder een halve hectare. Uiteindelijk moet het project zo'n driehonderd arbeidsplaatsen opleveren.

Automatisering

Al in 1994 kwam Arthur in contact met een automatiseringsbedrijf in Kolhorn. In die periode was alles wat met computers te maken had nog vrij nieuw. Hij verdiepte zich snel in zowel de computers als in de benodigde software. Al gauw was hij daarmee zo'n 20 uur per week kwijt. Daarnaast was hij in de oogstperiodes druk op het akkerbouwbedrijf. Deze combinatie gaf weinig problemen. Veel van zijn klanten had hij in de landbouw. Die hadden in drukke periodes geen behoefte aan contact. Zijn kennis van de praktische landbouw is een groot voordeel. Klanten hebben weinig met mensen die niets van hun sector begrijpen. Arthur kreeg de kans om zich in te kopen

in het bedrijf, dat uitgroeide tot A&M Netwerkpartners dat acht mensen in dienst had. In 2004 besloot Arthur uit dat bedrijf te stappen en vanaf zijn akkerbouwbedrijf een nieuw automatiseringsbedrijf op te starten: Artagri. Hij is onder meer dealer van Opticrop en Isagri en doet verkoop en reparatie van computers. Tijdens een vergadering afgelopen jaar over agrarische software zat Arthur met Corné Braber te brainstormen over het maken van agrarische apps: kleine programmaatjes die boeren op hun smartphone kunnen downloaden. Dit resulteerde deze winter in het bedrijf Appsforfarming. Inmiddels zijn twee apps geïntroduceerd: *Growerapp* – wat werkt als een digitaal spuitboekje - en *Cropadvisorapp* dat mogelijkheden biedt voor advisering.

Spannende maanden

Is het wel mogelijk om geld te verdienen aan zulke ontwikkelingen, gezien de mogelijkheid om programma's te kopiëren? Arthur: „Rechten op software zijn moeilijk

vast te leggen. Onze strategie is om als een van de eersten op de markt te zijn. Afgelopen winter hadden we spannende maanden. Zou er niet iemand zijn die net voor ons hetzelfde plan zou uitwerken? Dat bleek niet het geval.“

De introductie van de app leverde veel publiciteit op. „Zelfs tot in Mexico.“ De app is nu gratis te downloaden in een eenvoudige versie. Daarnaast is er een betaalde versie met automatische back-up en mooie overzichten, en een versie voor professionele adviseurs. Is zo'n app wel idiot-proof? Oftewel: kan zelfs de simpelste boerenzoon er mee overweg? Arthur zegt dat die vraag, of boeren het tempo van de nieuwe communicatiemogelijkheden kunnen bijhouden, al heel lang speelt. Hij maakt de vergelijking met de mobiele telefoons. „Er is sprake van een tweedeling. Je hebt boeren met een oude Nokia en boeren met een smartphone. Maar er zijn niet veel die helemaal geen mobiele telefoon hebben. Zo groeien mensen steeds mee met de nieuwe ontwikkelingen.“ ■

Arthur Kerckhaert is ook gediplomeerd slakkenkweker. Via een bedrijf in België werd een proces ontwikkeld waarbij de slakken in bouillon werden voorgedroogd en geconserveerd in potten.

Duurzaamheid

Nieuw Gawijzend is deelnemer aan een lijn van windmolens, in gezamenlijk eigendom van Nuon en de tien deelnemende boeren. De slakkenkweek is biologisch. Het akkerbouwbedrijf is niet biologisch, wel wordt met behulp van weerpalen en Opticrop gestreefd naar een optimale de gewasbescherming.

