

'Boeren' op vreemde bodem

Over emigratie en semigratie

Dr. ir. H.J. Silvis
Drs. T.H. Jonker
Ir. C.J.A.M. de Bont
Ir. M.S. van Wijk
Ir. C.J.W. Wolswinkel

Projectcode 62588

Mei 2002

Rapport 2.02.06

LEI, Den Haag

Het LEI beweegt zich op een breed terrein van onderzoek dat in diverse domeinen kan worden opgedeeld. Dit rapport valt binnen het domein:

- Wettelijke en dienstverlenende taken
- Bedrijfsontwikkeling en concurrentiepositie
- Natuurlijke hulpbronnen en milieu
- Ruimte en Economie
- Ketens
- Beleid
- Gamma, instituties, mens en beleving
- Modellen en Data

'Boeren' op vreemde bodem; Over emigratie en semigratie
Silvis, H.J., T.H. Jonker, C.J.A.M. de Bont, M.S. van Wijk en C.J.W. Wolswinkel
Den Haag, LEI, 2002
Rapport 2.02.06; ISBN 90-5242-721-6; Prijs € 19,66 (inclusief 6% BTW)
119 p., fig., tab., bijl.

Jaarlijks vestigen een paar honderd Nederlandse agrariërs zich in het buitenland. West-Europa en Noord-Amerika trekken de meeste ondernemers, maar ook Midden- en Oost-Europa en Oost-Afrika blijken interessante gebieden te zijn voor Nederlanders. De trek vanuit Nederland doet zich voor in alle sectoren. Melkveehouders blijven veelal in de buurt, zoals Denemarken of Duitsland, maar sommigen gaan in Nieuw-Zeeland aan de slag. Tuinders hebben vooral belangstelling voor Spanje, Kenia en de Verenigde Staten, terwijl akkerbouwers kansen in Polen zien en varkenshouders in Duitsland. Dit rapport is een inventariserend overzicht van de omvang, aard, motieven en toekomstverwachtingen van de betreffende activiteiten. Daarbij wordt bijzondere aandacht gegeven aan de relaties die de ondernemers met de Nederlandse agrosector onderhouden.

Bestellingen:

Telefoon: 070-3358330

Telefax: 070-3615624

E-mail: publicatie@lei.wag-ur.nl

Informatie:

Telefoon: 070-3358330

Telefax: 070-3615624

E-mail: informatie@lei.wag-ur.nl

© LEI, 2002

Vermenigvuldiging of overname van gegevens:

- toegestaan mits met duidelijke bronvermelding
- niet toegestaan



Op al onze onderzoeksopdrachten zijn de Algemene Voorwaarden van de Dienst Landbouwkundig Onderzoek (DLO-NL) van toepassing. Deze zijn gedeponerd bij de Kamer van Koophandel Midden-Gelderland te Arnhem.

Inhoud

	Blz.
Woord vooraf	9
Samenvatting	11
1. Inleiding	15
1.1 Achtergrond	15
1.2 Probleemstelling	16
1.3 Werkwijze	17
1.4 Opbouw van dit rapport	18
2. Duitsland	19
2.1 Inleiding	19
2.2 Activiteiten	19
2.3 Motieven	20
2.4 Verwachtingen	21
2.5 Vestigingsvoorwaarden	23
2.6 Ketenrelaties	23
2.7 Relaties met Nederland	24
3. Polen	26
3.1 Inleiding	26
3.2 Activiteiten	26
3.3 Motieven	27
3.4 Verwachtingen	28
3.5 Vestigingsvoorwaarden	29
3.6 Ketenrelaties	30
3.7 Relaties met Nederland	31

	Blz.
4. Spanje en Portugal	33
4.1 Inleiding	33
4.2 Activiteiten	33
4.2.1 Spanje	33
4.2.2 Portugal	35
4.3 Motieven	36
4.3.1 Spanje	36
4.3.2 Portugal	37
4.4 Verwachtingen	37
4.4.1 Spanje	37
4.4.2 Portugal	39
4.5 Vestigingsvoorwaarden	39
4.5.1 Spanje	39
4.5.2 Portugal	40
4.6 Ketenrelaties	41
4.6.1 Spanje	41
4.6.2 Portugal	43
4.7 Relaties met Nederland	43
5. Oost-Afrika	45
5.1 Inleiding	45
5.2 Activiteiten	45
5.3 Motieven	47
5.4 Verwachtingen	47
5.5 Ketenrelaties	49
5.6 Relaties met Nederland	51
6. Noord-Amerika	53
6.1 Inleiding	53
6.2 Activiteiten	53
6.2.1 Canada	53
6.2.2 Verenigde Staten	54
6.3 Motieven	56
6.3.1 Canada	56
6.3.2 Verenigde Staten	56
6.4 Verwachtingen	57
6.4.1 Canada	57
6.4.2 Verenigde Staten	57
6.5 Vestigingsvoorwaarden	57
6.5.1 Canada	57
6.5.2 Verenigde Staten	58

	Blz.
6.6 Ketenrelaties	62
6.6.1 Canada	62
6.6.2 Verenigde Staten	62
6.7 Relaties met Nederland	62
6.7.1 Canada	62
6.7.2 Verenigde Staten	64
7. Overig West-Europa	66
7.1 Inleiding	66
7.2 Frankrijk	66
7.2.1 Activiteiten	66
7.2.2 Motieven	70
7.2.3 Verwachtingen	70
7.2.4 Relaties met Nederland	71
7.3 Denemarken	72
7.4 Overige West-Europese landen	74
7.4.1 België	74
7.4.2 Luxemburg	74
7.4.3 Noorwegen, Zweden en Finland	74
7.4.4 Oostenrijk	74
7.4.5 Italië	75
7.4.6 Griekenland	75
8. Overig Midden- en Oost-Europa	77
8.1 Inleiding	77
8.2 Tsjechië en Slowakije	77
8.2.1 Activiteiten	77
8.2.2 Motieven	80
8.2.3 Verwachtingen	81
8.2.4 Relaties met Nederland	83
8.3 Roemenië en Bulgarije	83
8.4 Oekraïne	85
8.5 Turkije	86
9. Overig Afrika	88
9.1 Inleiding	88
9.2 Zuid-Afrika	88
9.2.1 Activiteiten	88
9.2.2 Motieven	88
9.2.3 Verwachtingen	89
9.2.4 Relaties met Nederland	89
9.3 Overige Afrikaanse landen	89

	Blz.
10. Zuid-Amerika	90
10.1 Inleiding	90
10.2 Brazilië	90
10.2.1 Activiteiten	90
10.2.2 Motieven	90
10.2.3 Verwachtingen	92
10.2.4 Relaties met Nederland	92
10.3 Argentinië, Chili, Uruguay en Paraguay	93
10.3.1 Activiteiten	93
10.3.2 Motieven	94
10.3.3 Verwachtingen	94
10.3.4 Relaties met Nederland	95
10.4 Colombia	97
11. Azië	98
11.1 Inleiding	98
11.2 Indonesië	98
11.3 India	99
11.4 China	99
11.5 Korea	100
12. Oceanië	102
12.1 Inleiding	102
12.2 Nieuw-Zeeland	102
12.3 Australië	104
13. Slotbeschouwing	105
Literatuur	109
Bijlagen	
1 Onderzoeksvragen	113
2 Directe buitenlandse investeringen	115
3 Informanten	117
4 Deelnemers workshop	119

Woord vooraf

In een gezamenlijke opdracht van het ministerie van LNV, LTO-Nederland en de Christelijke en Katholieke Emigratiecentrales heeft het LEI onderzoek gedaan naar de huidige activiteiten van Nederlandse agrariërs in het buitenland. Daarbij is voortgebouwd op onderzoek dat een tiental jaren geleden door het instituut is uitgevoerd. Dit eindrapport geeft inzicht in de omvang, aard, motieven en toekomstverwachtingen van deze activiteiten. Daarbij wordt bijzondere aandacht gegeven aan de relaties met de Nederlandse agrosector.

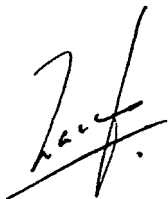
Namens de opdrachtgevers is het onderzoek begeleid door een commissie die als volgt was samengesteld: mr. J.R. Gatsonides (LNV, voorzitter), mevr. H. Ashtari (LNV), ing. D. Duijzer (LTO-Nederland), dr. ir. H.J. van Oosten (Innovatienetwerk), drs. G.G. van Leeuwen (LNV), ir. P. Marinussen (Emigratieorganisaties) en drs. H.T.J. Vulto (Emigratieorganisaties).

In de eerste fase van het onderzoek is een brede, wereldwijde inventarisatie gemaakt van de primaire productieactiviteiten in het buitenland, de achterliggende motieven en de verwachtingen voor de toekomst. Deze inventarisatie is in belangrijke mate gebaseerd op bijdragen van de Nederlandse landbouwposten in het buitenland. Voor hun enthousiaste medewerking is veel dank verschuldigd aan de betreffende Nederlandse landbouwraden en -attachés.

In overleg met de begeleidingscommissie is het onderzoek in de tweede fase toegepast op Duitsland, Polen, Spanje en Portugal, Oost-Afrika en Noord-Amerika. Hierbij zijn aanvullende schriftelijke en mondelinge bronnen geraadpleegd. Deze zijn verantwoord in de inleidingen van de hoofdstukken, de literatuurlijst en in bijlage 3 van het rapport.

Het concepteindrapport is besproken in een workshop die medio januari 2002 heeft plaatsgevonden op het ministerie van LNV. Aan deze besloten bijeenkomst hebben diverse deskundigen uit overheid en bedrijfsleven deelgenomen. De deelnemerslijst is opgenomen in een bijlage (bijlage 4). Graag wil ik allen bedanken die een bijdrage aan dit onderzoek hebben geleverd.

De directeur,



Prof.dr.ir. L.C. Zachariasse

Samenvatting

Algemeen

Nederland staat bekend om de sterke internationale oriëntatie van de agrosector. Zo bezet ons land zelfs de eerste positie op de wereldranglijst van netto-exporteurs van agrarische producten en voedingsmiddelen. Behalve van producten is Nederland ook een exporteur van agrarische productiefactoren. Overal in de wereld vinden we agrariërs van Nederlandse oorsprong. Dat is niet alleen het gevolg van het emigratiebeleid dat in de naoorlogse periode is gevoerd. Tegenwoordig vestigt zich nog altijd zo'n 250 tot 350 Nederlandse agrariërs per jaar in het buitenland. Zij verspreiden zich over bijna de gehele wereld.

Behalve West-Europa en Noord-Amerika, die de meeste emigranten trekken, blijken ook Midden- en Oost-Europa, bijvoorbeeld Polen, en Oost-Afrika interessante gebieden te zijn. De trek vanuit Nederland doet zich voor in alle sectoren. Terwijl vanuit de tuinbouw de belangstelling vooral uitgaat naar landen als Spanje, de Verenigde Staten en Kenia, zoeken akkerbouwers het veelal in Polen en varkenshouders in Duitsland en sommigen in België. Ook melkveehouders gaan meestal naar landen dichtbij, zoals Denemarken of Duitsland, maar sommigen vestigen zich in Nieuw-Zeeland.

Ondernemers

De Nederlandse agrariërs in het buitenland staan in het algemeen goed bekend. Om succesvol te zijn moeten ze ook wel over bijzondere kwaliteiten beschikken. Ervaren producenten met veel kapitaal hebben de beste uitgangspositie. Managementcapaciteiten zijn echter bepalend. Ze staan in het algemeen bekend als: goed gekwalificeerd, resultaat-georiënteerd, vernieuwend, flexibel, vermogend en goede managers. Het komt echter ook voor dat emigrerende agrariërs hun managementkwaliteiten overschatten.

Redenen

De motieven voor vertrek naar het buitenland van de agrariërs zijn nogal uiteenlopend. Vaak zien zij in het buitenland grotere kansen voor de ontwikkeling van het bedrijf en worden zij mede aangetrokken door lagere prijzen van grond en gebouwen en vaak lagere lonen en, voor zover aan de orde, productierechten. Daarbij kan het ontbreken van groeimogelijkheden voor het bedrijf in Nederland een factor van betekenis zijn. Hierbij wordt ook wel het 'boeronvriendelijke' van de Nederlandse samenleving als reden aangevoerd. Overigens laat een aantal emigranten Nederland niet helemaal achter zich. Zij houden ook het bedrijf in Nederland aan en worden daarom ook wel semigrant genoemd.

Vormen

De juridische vorm waarin de buitenlandse activiteiten zijn georganiseerd varieert. Het hangt ervan af of het gaat om een nevenvestiging in het buitenland of om emigratie. De wetgeving in het vestigingsland speelt altijd een grote rol: gebruikelijk is dat een lokale rechtspersoon wordt opgericht. Noodgedwongen past men zich aan de plaatselijke situatie aan. In veel landen gelden belangrijke beperkingen voor buitenlandse ondernemers. Er worden dan constructies bedacht om de activiteiten mogelijk te maken.

- Vanwege fiscale redenen houden bedrijven in Nederland een vestiging en zetten een maatschap- of holdingstructuur op voor hun buitenlandse bedrijf.
- In enkele landen/gebieden kan alleen grond worden verkregen via een joint venture.
- Aangezien buitenlanders in Oost-Europa geen landbouwgrond mogen bezitten, richten buitenlanders die nu grond willen kopen onder de nationale wetgeving een soort BV op. Deze rechtspersoon verkrijgt de juridische status van 'binnenlander', die wel grond kan bezitten.
- Er bestaan meerdere grensoverschrijdende bezit- en ondernemersfirma's tussen vader (in Nederland) en zoon (in buitenland).
- In de bloembollenteelt wordt tussen de moederonderneming (in Nederland) en het bedrijf in het buitenland vaak met teeltcontracten gewerkt.

Problemen

Vaak hebben de emigranten hooggespannen verwachtingen bij vertrek. Maar die komen niet altijd uit. Zo worden zij geconfronteerd met tegenvallende omstandigheden voor de productie, bijvoorbeeld slechtere grond en gebouwen dan gedacht, weinig gemotiveerde arbeidskrachten, bijvoorbeeld in Oost-Europa, of een slechte organisatie wat betreft de levering van goederen en diensten en ook een ondermaatse structuur voor de afzet en verwerking van producten. Daarnaast kan corruptie of bureaucratie veel ergernis opleveren. Ook het leven in een ander sociaal-cultureel klimaat, met een ander onderwijssysteem en met een vreemde taal kan tegenvallen, zeker in de beginperiode. Er zijn dan ook vaak nog al wat hindernissen te nemen voor dat de emigratie geslaagd kan worden genoemd. Gelukkig is dat voor velen naar bijvoorbeeld voormalig Oost-Duitsland het geval, terwijl dat richting Polen tot nu toe minder vaak lijkt te zijn. 'Boeren' op vreemde bodem is een ingrijpende stap voor alle leden van het gezin. Een zwaarwegende factor bij het mislukken van emigreren is een ontoereikende voorbereiding van de leden van het huishouden op de niet-materiële levensomstandigheden in het betreffende land.

Zakelijke relaties met Nederland

De meeste agrariërs emigreren niet als onderdeel van een keten, maar zelfstandig. In veel gevallen zijn de emigranten aangewezen op de ketenstructuur ter plaatse. Vrij veel bedrijven in het buitenland houden wel zakelijke contacten met Nederlandse bedrijven aan. Uiteraard geldt dit voor de semigranten die naast de vestiging in het buitenland nog het oorspronkelijke bedrijf in Nederland hebben, dat dan geleid wordt door een familielid.

Daarnaast opereren er bedrijven op buitenlandse bodem in ketenstructuren die door Nederlandse bedrijven worden geregisseerd. Voorbeelden zijn bloementelers in Kenia die leveren aan veilingen, aardappeltelers in Polen die voor verwerking telen op basis van afspraken met hier bekende industrieën, en groenten- en champignonkwekers die afzetcontracten hebben met hier opererende supermarkten. Voor teeltkennis en de uitrusting van het bedrijf zoeken daarnaast bedrijven, vanwege de kwaliteit, nog vaak instellingen in Nederland op. Vooral in de glastuinbouwsector is er vaak een sterke zakelijke band met de Nederlandse agrarische infrastructuur. Zelfs door agrariërs die enkele decennia geleden uit Nederland zijn vertrokken en hun nakomelingen wordt de relatie met de Nederlandse agrarische infrastructuur wel onderhouden. In het algemeen wordt hierbij op zakelijke gronden gekozen. Als in het 'nieuwe' land de voorzieningen vergelijkbaar zijn, worden de contacten met Nederland automatisch minder intensief.

Sociaal-culturele banden met Nederland

Ook al integreren Nederlanders in het algemeen gemakkelijk in het buitenland, ze houden in de meeste gevallen sociaal-culturele banden met Nederland.

- Men ontvangt veel gasten uit Nederland en bezoekt Nederland ook regelmatig. Dit zijn vaak familiebanden, maar in de tweede of latere generatie verwateren die contacten. Het is afhankelijk van het specifieke vestigingsland hoe gemakkelijk Nederlanders er integreren.
- In landen als Duitsland, Denemarken, de Verenigde Staten, Canada, Nieuw-Zeeland en Australië gaat dat snel en worden de banden met Nederland sneller losgelaten. Daarentegen hebben de banden met Nederland in Oost-Europa en andere landen met grotere cultuurverschillen een grotere betekenis voor de daar gevestigde Nederlanders. Ook onderling worden soms banden ontwikkeld en onderhouden.
- Familiebezoeken aan Nederland worden vaak gecombineerd met een bedrijfseconomisch doel. De ondernemers bezoeken dan namelijk ook proefboerderijen, instituten en collega's met goed geleide bedrijven. Zelfs voor Nederlanders die enkele decennia geleden uit Nederland vertrokken (en ook hun nakomelingen) blijft er een bedrijfseconomische band.
- De Nederlandse ondernemers in het buitenland blijven praktijkkennis (in de vorm van tijdschriften, onderzoeksverslagen, stagiaires, bedrijfsleiders), teelttechniek, installatiemateriaal en specifiek toeleveringsmateriaal uit Nederland betrekken; dat wil zeggen producten met een hoge toegevoegde waarde. Het is niet zozeer de sociaal-culturele band met Nederland die hiervoor de reden is, maar de kwaliteit van het Nederlandse materiaal, de praktijkkennis en de mentaliteit c.q. ondernemingsgeest van de jonge Nederlandse agrariërs.

Toekomst

Of de Nederlandse agrarische emigratiestroom de komende jaren nog toeneemt is moeilijk te voorspellen. De toetreding van Midden- en Oost-Europese landen tot de EU biedt bijvoorbeeld extra kansen en ook in bijvoorbeeld Noord-Amerika, Duitsland en Frankrijk zijn

er nog mogelijkheden. Belangrijk is wel het signaal dat er om een zo goed mogelijke slagingskans te hebben, behoefte bestaat aan het oplossen van bepaalde knelpunten. Deze liggen met name rond de verschillen in financiering en belastingwetgeving in Nederland en de betrokken landen, waardoor nu vaak ingewikkelde tijdrovende constructies moeten worden gecreëerd. Ook in de sfeer van begeleiding en voorlichting kan nog het nodige worden gedaan. Bij de voorbereiding van het 'boeren' op vreemde bodem zal zeker ook voldoende aandacht moeten worden geschonken aan de niet-materiële levensomstandigheden waarmee de leden van het huishouden in het vestigingsland te maken krijgen.

1. Inleiding

1.1 Achtergrond

In de loop van de vorige eeuw is een aanzienlijk aantal Nederlandse boeren en boerenzoons als emigrant naar andere landen vertrokken. Deze stroom richtte zich vooral op Angelsaksische landen van Noord-Amerika en Oceanië, op Zuid-Afrika, op Brazilië maar ook op Europese landen als Frankrijk en Luxemburg. Het merendeel van deze emigranten verliet Nederland omdat er onvoldoende mogelijkheden waren om een eigen agrarisch bedrijf te beginnen. In de andere economische sectoren waren er voor velen van hen evenmin de gewenste bestaansmogelijkheden.

Met de meeste van deze zogenaamde traditionele emigratielanden had de Nederlandse regering een verdrag gesloten waarin bepalingen waren opgenomen over bijvoorbeeld de beroepscategorieën, over de jaarlijkse aantallen, over de toegangsvoorwaarden, over de werving en ook over de nazorg. Zo was sinds de Tweede Wereldoorlog het werven van emigranten en andere daarmee verband houdende activiteiten slechts toegestaan aan van overheidswege erkende instellingen en organisaties. Dit was bepaald vanwege de ongunstige ervaringen met de wervingspraktijken door particuliere vertegenwoordigers van sommige vestigingslanden: tegen een vergoeding waren eerder de emigranten geronseld. In de naoorlogse jaren was bovendien het aantal belangstellenden veel groter dan de plaatsingsmogelijkheden. De voorzichtigheid was dus begrijpelijk. In de agrarische sector waren in sommige landen iets gunstigere mogelijkheden, vooral voor het werk in een loondienstverhouding. Dit sloot aan bij hun beroepsmogelijkheden want de emigranten mochten door de toenmalige kapitaalschaarste jaren achtereen weinig geld en goederen meenemen. Het starten van een zelfstandig bedrijf was daardoor ook zeer moeilijk. De Nederlandse overheid voerde aanvankelijk een actief emigratiebeleid. Er waren stimulansen om Nederlanders te laten emigreren. Ten behoeve van de agrarische emigratie vervulden de landbouwwattachés van LNV in een aantal landen de functie van emigratieattaché van het Ministerie van Sociale Zaken.

Als gevolg van de welvaartsontwikkeling in West-Europa ontstond er vanaf de jaren zestig jaren een tekort in plaats van een overschot aan diverse categorieën arbeidskrachten. Voor kinderen van boeren en tuinders waren er inmiddels door de betere opleidingsmogelijkheden in eigen land voldoende beroepsmogelijkheden. Verder kende de agrarische sector in Nederland toen een ongekeerde expansie. De animo voor emigratie liep dan ook steeds verder terug. Na verloop van tijd werd het beleid passief: de dienstverlening bleef, maar er waren geen stimulansen meer om te emigreren.

De geringe omvang van de emigratie en de drang tot bezuinigen door privatiseren en toepassing van het profijtbeginsel waren in 1992 voor de Nederlandse overheid de aanleiding om de bemoeienissen met de emigratie te beëindigen. De voorlichting en andere diensten aan de emigranten werden geprivatiseerd. In samenhang met de beleidswijziging

werden de nog lopende emigratieverdragen (met Australië, Nieuw-Zeeland, Brazilië en Chili) beëindigd. Op verzoek van Brazilië bleef het verdrag met gunstige voorwaarden voor Nederlandse boeren en tuinders echter nog in stand. In 1999 werd dit verdrag echter door Brazilië opgezegd, waardoor het stringente immigratiebeleid ook voor Nederlandse emigranten van kracht werd.

De beëindiging van de overheidsbemoeienis hield niet in dat de emigratie stakte. De ontwikkelingen in Europees verband waarbij een vrij verkeer van personen en goederen tot stand kwam, nodigde boeren en tuinders als het ware uit om over de grens gunstige vestigingsmogelijkheden voor hun bedrijfsactiviteiten te zoeken. Deze neiging werd versterkt door het toenemend verschil in concurrentieverhoudingen. Later lonkten ook de ruimten en de markten in Oost-Europese landen na het wegvallen van het communistisch systeem.

De hoeveelheidsbeperkingen en reguleringen van overheidswege sneden de mogelijkheden tot vergroting van de bedrijfsomvang in een aantal agrarische sectoren en ook in diverse regio's af. Daarnaast vergemakkelijkten de open grenzen voor de leveranciers en afnemers het werken over de grens. Zij bouwden als het ware de Nederlandse infrastructuur verder uit over de landsgrenzen.

Ten behoeve van de vestiging van agrariërs in het buitenland zijn vooral na het wegvallen van de overheidsdiensten een aantal particuliere emigratiebemiddelaars tot ontplooiing gekomen. Zij hebben in diverse landen netwerken opgebouwd en verlenen uiteenlopende diensten. Uit de omvang van hun activiteiten en de belangstelling voor speciale bijeenkomsten zoals de Emigraria, kan worden opgemaakt dat jaarlijks een aanzienlijk aantal Nederlanders informatie inwint over emigratie en over andere vormen van vestiging in het buitenland. Daarbij komt ook naar voren dat boeren en tuinders waarvan de continuïteit van het bedrijf in het geding is, bij de hervestiging de mogelijkheden van emigratie serieus in beschouwing nemen. Door bedrijfsbeëindiging komt dankzij de sterk gestegen prijzen van grond en gebouwen een aanzienlijk vermogen beschikbaar. Over de feitelijke vestiging van agrarische bedrijven in het buitenland en de gevolgen hiervan zijn echter geen gegevens beschikbaar sinds de overheid de bemoeienis met de emigratie heeft beëindigd.

1.2 Probleemstelling

Bij de vestiging van boeren en tuinders in het buitenland werden vroeger veelal alle economische banden met Nederland doorgesneden. Tegenwoordig kunnen Nederlandse agrariërs na emigratie gemakkelijker zakelijke relaties met Nederland blijven onderhouden op het gebied van toelevering, dienstverlening en distributie. Ook komt het steeds meer voor dat Nederlandse agrariërs zusterbedrijven in het buitenland exploiteren. Dit verschijnsel wordt wel aangeduid met het begrip semigratie. Daarnaast is het in sommige sectoren normaal geworden om bepaalde onderdelen van het productieproces in het buitenland te laten uitvoeren.

De kennis over deze vormen van internationalisering en wat die in de toekomst kunnen gaan betekenen voor de Nederlandse agrosector is fragmentarisch en onvolledig. Deze inventarisatie heeft tot doel inzicht te verschaffen in de omvang, aard, beweegredenen en

consequenties van de productieactiviteiten van Nederlandse agrariërs in het buitenland. Het gaat om een beeld van recente ontwikkelingen in de vestiging van Nederlandse agrariërs in het buitenland en om de banden die de betreffende bedrijven hebben met het Nederlandse agrocomplex (handel, productiebedrijven, kennis en dergelijke).

Deze probleemstelling is uitgewerkt in een aantal onderzoeksvragen: naar welke landen trekken de Nederlandse agrariërs, welke activiteiten ontplooiën ze (hoe omvangrijk is de emigratie en in welke sectoren van de landbouw zijn emigranten actief), welke motieven bepalen de keuzes, wat zijn de vestigingsvoorwaarden in het land van vestiging, hoe is het gesteld met de ketenrelaties en in welke mate zijn relaties met Nederland van belang? Op de achtergrond speelt de vraag of hier zaken aan de orde zijn die ofwel in het beleid van de overheid of van bedrijven aandacht vragen. Een verdere uitwerking van de onderzoeksvragen is opgenomen in bijlage 1 van deze rapportage.

1.3 Werkwijze

Dit inventariserende onderzoek is binnen een aantal duidelijke randvoorwaarden van tijd en budget uitgevoerd. In overeenstemming met de begeleidingscommissie is daarbij een aantal fasen doorlopen. In de eerste fase is een globaal beeld verkregen van de internationale activiteiten van de Nederlandse agrosector en van de achterliggende motieven. Daarbij is een groot beroep gedaan op de Nederlandse landbouwposten in het buitenland. De uitnodiging om aan het onderzoek mee te werken werd door de posten enthousiast ontvangen. In het algemeen is snel en adequaat gereageerd op de onderzoeksvragen.

Om de beschikbare middelen voor het onderzoek zo goed mogelijk te benutten, is het onderzoek in de tweede fase toegespitst op een beperkt aantal landen en regio's. In overleg met de begeleidingscommissie is daarbij voorrang gegeven aan gebieden waar momenteel interessante ontwikkelingen gaande zijn. Bij de selectie van Duitsland, Polen, Spanje en Portugal, Oost-Afrika en Noord-Amerika heeft ook meegewogen dat deze gebieden verschillen in nabijheid, in economische betrekkingen met Nederland (EU, Kandidaat-lidstaat en niet-EU) en in belang voor uiteenlopende onderdelen van de agrarische sector.

Productieactiviteiten van Nederlandse agrariërs in het buitenland worden niet systematisch geregistreerd. Daarom zijn kwantitatieve gegevens moeilijk te vinden en niet volledig. Een overzicht van de totale activiteiten van Nederlandse ondernemers in de diverse landen is daarom alleen te geven onder voorbehoud. De Nederlandse bedrijven die bij hun internationalisering geen problemen ondervinden, zullen normaal gesproken geen contact zoeken met de landbouwpost of met andere instanties, waardoor het inzicht in de activiteiten soms berust op min of meer toevallige gesprekken met de betreffende ondernemers.

Kwantitatieve gegevens over directe buitenlandse investeringen in de agrosector hebben we ontleend aan De Nederlandsche Bank (DNB). De gegevens bevestigen het vermoeden dat Nederlandse ondernemingen in het verleden meer hebben geïnvesteerd in de buitenlandse agrosector dan buitenlandse bedrijven in de Nederlandse agrosector. Overigens zijn de geregistreerde investeringen in de primaire productie bescheiden ten opzichte van die in de voedings- en genotmiddelenindustrie (bijlage 2).

Door de afhankelijkheid van secundaire en tertiaire bronnen loopt de per land verkregen informatie uiteen. Die verscheidenheid heeft zowel betrekking op de soort informatie alsook op de kwaliteit ervan. Gezien de inventariserende doelstelling van de studie hebben we niettemin zoveel mogelijk interessante details meegenomen. In de eindfase zijn de bevindingen getoetst aan de kennis en ervaring van deskundigen uit het bedrijfsleven en de overheid (bijlage 4).

1.4 Opbouw van dit rapport

De eerstvolgende vijf hoofdstukken zijn gewijd aan de geselecteerde landen: Duitsland (hoofdstuk 2), Polen (hoofdstuk 3), Spanje en Portugal (hoofdstuk 4), Oost-Afrika (hoofdstuk 5) en Noord-Amerika (hoofdstuk 6). Deze hoofdstukken zijn opgebouwd rond de onderzoeksvragen: 1. Activiteiten, 2. Motieven, 3. Verwachtingen, 4. Vestigingsvoorwaarden, 5. Ketenrelaties, 6. Relaties met Nederland.

De daaropvolgende zes hoofdstukken gaan over de rest van de wereld: Overig West-Europa (hoofdstuk 7), Overig Midden- en Oost-Europa (hoofdstuk 8), Overig Afrika (hoofdstuk 9), Zuid-Amerika (hoofdstuk 10), Azië (hoofdstuk 11) en Oceanië (hoofdstuk 12). Deze hoofdstukken bevatten in principe dezelfde soort informatie, maar zijn veelal minder uitvoerig dan de eerdere hoofdstukken. Het rapport wordt in hoofdstuk 13 afgesloten met een slotbeschouwing.

2. Duitsland

2.1 Inleiding

Als welvarend buurland is Duitsland de belangrijkste afnemer van agrarische producten uit Nederland. Maar ook als vestigingsplaats is het land interessant voor Nederlandse agrariërs. Bij de activiteiten van Nederlandse agrariërs in Duitsland is er een groot verschil tussen het westen en het oosten van het land. In het westen gaat het hoofdzakelijk om gezinsbedrijven, met een schaalgrootte die vergelijkbaar is met die in Nederland. In het oosten betreft het vooral grootschalige bedrijven. De betekenis van dit verschil zullen we in dit hoofdstuk verduidelijken.

Dit hoofdstuk is gebaseerd op informatie verkregen van de agrarische vertegenwoordiging van ons land in Duitsland (Bonn en Berlijn). Ook zijn bijdragen ontvangen van de volgende deskundigen: H. Marissen, J.H. Brand, F. Kousen, H. Rosowski, F. Helming, P. Ritsema, J. Koopman, H. Hendriks, J. Ebskamp en M. Klein Reesink.

2.2 Activiteiten

In het westen

Nederlandse emigranten in het westen van Duitsland zijn hoofdzakelijk gericht op de melkveehouderij en in mindere mate op de varkenshouderij. Vooral de deelstaten Nedersaksen en Noordrijn-Westfalen zijn in trek als vestigingslocatie voor Nederlandse agrariërs. In Oost-Friesland (Nedersaksen) zijn al sinds circa 25 jaar melkveehouders uit Nederland gevestigd en in het gebied over de grens rond Bentheim (Westfalen) ook al langere tijd varkenshouders. Een deel van de varkenshouders heeft ook stallen in Nederland. Mede vanwege de lange periode dat er al emigratie plaatsvindt, is het aantal Nederlandse boeren in (West-)Duitsland niet bekend.

De belangstelling voor de vestiging van een veehouderijbedrijf in (West-)Duitsland is de laatste jaren eerder toe- dan afgenomen. Het gaat om tenminste enkele tientallen bedrijven per jaar. Ook vanuit de Nederlandse akkerbouw is er belangstelling, al blijkt het moeilijk een geschikt bedrijf te verwerven. De hiervoor vrijkomende, geschikte grond wordt, mede vanwege de aantrekkelijkheid van de Mac Sharry-premies en het al beschikbaar hebben van machines en dergelijke, meestal door de omringende bedrijven overgenomen. Voor een varkensbedrijf in het westen van Duitsland is er momenteel minder belangstelling vanuit Nederland. Dit houdt verband met de na een aantal slechte jaren minder sterke financiële positie en het feit dat door het afnemen van de productierechten in Nederland het vermogen is aangetast.

In het oosten

In de 'Neue Bundesländer' in het huidige oosten van Duitsland, hebben zich in de afgelopen tien jaren zo'n 300 Nederlandse boeren gevestigd. Deze bevinden zich vooral in de deelstaten Mecklenburg-Vorpommern en in Sachsen-Anhalt. Zij zijn met name actief in de melkveehouderij, de varkenshouderij en in mindere mate in de akkerbouw en de pluimveehouderij. Bij de vestiging worden verschillende juridische vormen toegepast. De stroom emigrerende Nederlandse boeren naar dit deel van Duitsland lijkt inmiddels wat geringer te worden. De belangstelling is er zeker nog wel, maar omdat de bestaande bedrijven willen uitbreiden zijn er niet zo veel meer mogelijkheden meer voor nieuwvestiging. Daarbij speelt een rol dat de oorspronkelijke bevolking liever niet veel grond in buitenlandse handen ziet komen. Door de toenemende concurrentie en oplopende grondprijzen gaan er inmiddels al (Oost-)Duitse boeren naar Polen. Ook wordt gesignaleerd dat er van de Nederlandse boeren een aantal vertrekt naar landen als Hongarije en de VS.

2.3 Motieven

In het westen

Er zijn uiteenlopende motieven voor de vestiging van een bedrijf in het westen van Duitsland. Naast de nabijheid en de betrekkelijk geringe taalproblemen, gaat het daarbij om de lagere prijzen van grond en melkquota, de geringere problemen met betrekking tot de afzet van mest en het niet hoeven aankopen van mest- en ammoniakrechten. De aanpassingsproblemen voor boeren uit met name het noordoosten en oosten van Nederland lijken beperkt te zijn. In de praktijk blijkt het aanpassingsproces echter redelijk vaak tegen te vallen, onder meer in sociaal opzicht.

In het oosten

Waarom is het oosten van Duitsland aantrekkelijk als vestigingsgebied voor agrariërs? Door het vroegere DDR-regime bestaat er een grootschalige landbouw (voormalige Landwirtschaftliche Produktions Genossenschaften, LPG's). Bedrijven van 500 tot 1.000 ha of meer zijn geen uitzondering. Hierbij is een melkveestapel van 500 stuks of meer van een gewone omvang. Ook de varkensbedrijven zijn groot: 1.000 zeugen en of 10.000 varkens per bedrijf is normaal.

De mogelijkheid om een groot bedrijf te kunnen exploiteren en daarmee een lage kostprijs te realiseren is een belangrijk motief voor vestiging. Hierbij geldt veelal de verwachting dat de gepleegde investeringen op redelijk afzienbare termijn kunnen worden terugverdiend. Aantrekkelijk was bovendien de lage pachtprijs: deze was per hectare in de eerste jaren zo'n 120 DM plus een opslag van DM 5 voor waterschapslasten en dergelijke. Nu ligt de pachtprijs veelal rond DM 200. Hoewel de pachtprijs voor de betere grond inmiddels DM 300 tot 400 kan bedragen, zijn de betreffende lasten nog aanzienlijk lager dan in Nederland. Ook zijn in ruime mate arbeidskrachten voorhanden in verband met de hoge werkloosheid aldaar. Wel is het moeilijk deze arbeid goed te mobiliseren. Er zijn ook bedrijven die Poolse werknemers in dienst hebben.

Nederlandse ondernemers hebben bij vestiging in het oosten van Duitsland het idee dat ze aan de ene kant graag gezien zijn, maar aan de andere kant als concurrenten worden beschouwd.

2.4 Verwachtingen

In het westen

Voor de bedrijven in het westen van Duitsland komen de toekomstverwachtingen in grote lijnen overeen met die in Nederland. Voor de betrokken agrariërs geldt in het algemeen dat ze door de verhuizing naar Duitsland in een situatie zijn gekomen met meer perspectieven. Ze hebben mogelijkheden om hun bedrijf verder te ontwikkelen. De Nederlandse bedrijven manifesteren zich in het algemeen als groeiers. Het melkquotum kost ongeveer de helft van de Nederlandse prijs en er komt ook regelmatig pachtgrond beschikbaar. Door de veranderingen in het beleid van de Duitse regering, met het aantreden in februari 2001 van de 'Groene' minister Kunast, en de dierziekten in de afgelopen periode (varkenspest, BSE en de dreiging van MKZ) zijn de zorgen en onzekerheden wel toegenomen. De van oudsher sterke steun en bescherming van de landbouw lijkt (verder) af te brokkelen en er is een duidelijke spanning ontstaan tussen de Bondsregering en de landbouworganisaties (Bauernverband). Op deelstaatniveau, waar een belangrijk deel van het beleid wordt bepaald, is dat echter wel minder aan de orde.

Een minpunt voor de bedrijven in het westen is dat in het algemeen de verwerking- en afzetstructuur (onder meer slachterijen en zuivelindustrie) wat betreft schaalgrootte en moderniteit achterloopt. De huidige toelevering- en verwerkingsbedrijven hebben het met een van oudsher sterke vermogenspositie nog betrekkelijk lang kunnen redden. Al met al zijn de afzetprijzen in het algemeen voor de landbouw relatief laag, mede door de scherpe concurrentie tussen de supermarktketens, waartegen de verwerkende industrie momenteel niet lijkt opgewassen. Verwacht wordt dat er de komende jaren een ingrijpende sanering in de agro-industrie gaat plaatsvinden. Gegeven de gebrekkige Duitse infrastructuur ligt het in de gebieden dicht bij Nederland voor de hand dat emigranten gebruik (blijven) maken van Nederlandse toelevering, van onder meer mengvoeder en dienstverlening.

In het oosten

Voor de bedrijven in het oosten van Duitsland ziet de toekomst van de Nederlandse bedrijven er in het algemeen positief uit. De bedrijven hebben er de voordelen van schaalgrootte en groeimogelijkheden. Dit zijn volgens de betrokkenen ook voor het landbouwbedrijf noodzakelijke voorwaarden om te overleven. De bedrijven richten zich in de eerste plaats op een hoge omzet en daarnaast op een lage kostprijs en op efficiëntie van het werkkapitaal; hierbij is het management van de cash flow van belang. Een verdere groei van de bedrijven is veelal mogelijk. Wel neemt de concurrentie op de grond- en melkquotummarkt toe, mede onder de oorspronkelijk Nederlandse boeren. De prijzen van grond zijn stijgende, maar met een niveau, afhankelijk van de kwaliteit van DM 5.000 tot 15.000, nog aanzienlijk lager dan in Nederland.

Er is sinds april 2000 per deelstaat een beurs voor melkquota. Het quotum kost er, afhankelijk van de Deelstaat, ongeveer DM 1 per kg melk, dus ongeveer een kwart van de prijs in Nederland. Wat vrijkomt is hoofdzakelijk afkomstig van de voormalige LPG's, die vervolgens zijn geprivatiseerd en waarvan de directeur/ bedrijfsleider op een leeftijd komt om te stoppen. Daarnaast komt grond vrij van verpachters, waarvan de erfgenamen vanwege het lage rendement en het ontbreken van de binding met de grond afstand willen doen. De meeste grond wordt momenteel lokaal verkocht. Hierdoor komen er veelal gebouwen met melkquota vrij, waar weinig grond bij is. Dit is minder interessant voor boeren die uit Nederland komen; deze willen voor hun voederverzorging liever niet afhankelijk zijn van anderen. Gegeven ook deze ontwikkeling op de grondmarkt, heeft een aantal Nederlandse ondernemers de voorkeur voor pacht met het oog op de financiering (cash flow).

Gezien het voorgaande, lijkt Oost-Duitsland grotendeels uitverkocht; er is niet zo veel plaats meer voor nieuwkomers in de landbouw. Rond de landbouw trachten nu wel meer emigranten een positie te verwerven. De aanwezige landbouwbedrijven hebben in het algemeen, zeker tot het midden van de jaren negentig, een moeilijke periode achter de rug, waarin het overgenomen bedrijf op orde moest worden gebracht. De verouderde, donkere Duitse stallen zijn gemoderniseerd, veelal met stalinrichting afkomstig uit Nederland. Met de inbreng van eerst Nederlandse koeien, het doorfokken ermee en een goed voederrantsoen is al snel een productieverbetering gerealiseerd. Een hoger productieniveau is zeker nog mogelijk omdat in het groeiproces de veestapel nog nauwelijks een selectie heeft ondergaan. Met de huidige opbrengstprijzen, die bijvoorbeeld voor melk vrijwel gelijk zijn aan die in Nederland, kunnen momenteel goede bedrijfsresultaten worden geboekt. De prijzen zijn mede relatief hoog omdat de bedrijven een aantrekkelijke hoeveelheid kunnen aanbieden. Dit levert ook mogelijkheden voor verdere groei in de melkveehouderij. Met name de Nederlandse boeren kiezen hiervoor. De Duitse boeren richten zich meer op de akkerbouw en kunnen bij een efficiënt gebruik van machines en personeel grote oppervlakten bewerken, wat mede verklaart waarom er minder grond voor de veehouderij beschikbaar komt.

Wellicht dat een aantal bedrijven zich meer ontwikkelt naar een gemengd bedrijf, maar ook dan van grote omvang. Zo is een van de Nederlandse ondernemers in de regio naast akkerbouw en melkveehouderij onlangs gestart met varkenshouderij. Omdat hij verwacht dat de graanprijzen zullen dalen, acht hij het aantrekkelijk om het graan aan de varkens te voeren.

De problemen voor de komende jaren zijn tot op zekere hoogte vergelijkbaar aan die in Nederland, namelijk relatief lage prijzen, de dreiging van dierziekten en bureaucratie. Er is echter minder dan in het westen van Duitsland vrees voor de recente veranderingen in het beleid van de Duitse regering en het EU-landbouwbeleid. Men is zich bewust van de uitdaging en betekenis om het imago richting de consument te verbeteren en heeft geen vrees voor strengere milieumaatregelen of lagere subsidies. Door de schaalgrootte, de aanwezige ruimte voor verdere ontwikkeling van de bedrijven en de nog lage veedichtheid, gemiddeld rond 0,5 gve/ha tegen circa 1,5 gve/ha in Nedersaksen en ruim 3 gve/ha in Nederland, zijn de omstandigheden en vooruitzichten aanmerkelijk beter. De ondernemer zal vooral aandacht moeten besteden aan het management en de arbeidsorganisatie van het bedrijf. De Nederlandse ondernemer is minder gewend aan het werken met werknemers.

Deze werknemers hebben door het verleden in het gebied veelal een andere arbeidsmoraal en een geringer verantwoordelijkheidsgevoel en lagere productiviteit. De kunst is daarbij fouten in het bedrijf te voorkomen. Er moet vooral veel tijd worden gestoken in de organisatie van het bedrijf. Hierdoor kan de ondernemer in feite veel minder dan in Nederland zelf aan het productieproces, zoals het melken, deelnemen. De ondernemer moet zich om tot goede arbeidsverhoudingen te komen ook inleven in het sociaal-culturele patroon van de Duitse werknemer en zijn familie. Jongere ondernemers slagen hierin in het algemeen beter dan oudere.

2.5 Vestigingsvoorwaarden

Belemmeringen voor de vestiging van nieuwe bedrijven vanuit Nederland zijn, bij de toegenomen concurrentie op de grond- en melkquotummarkt, de wijze van financiering en de fiscale regelgeving. In de praktijk is het minder gemakkelijk bij vertrek naar het buitenland dan bij verplaatsing van het bedrijf binnen Nederland om vervangings- en herinvesteringsreserves aan te wenden. Voorts wordt men in het buitenland, waaronder Duitsland, voor de financiering eerder beoordeeld op de balans van het bedrijf, mede omdat men dan nog geen jaarrekeningen van de exploitatie van het bedrijf ter plaatse van enkele jaren kan laten zien. Voor een BV betekent dit dat er meer eigen vermogen moet worden ingebracht. Het verdient mogelijk aanbeveling de fiscale regels in de EU te harmoniseren, waarbij overigens geldt dat de Nederlandse landbouwvrijstelling bij de verkoop van grond (geen afrekening op boekwinst) in de EU vrij uniek is.

Een beperking voor vestiging in (West-)Duitsland zijn de strenge(re) bouweisen, vooral voor grotere intensieve veehouderijbedrijven, met bijvoorbeeld meer dan 2.000 mestvarkens of 750 zeugen. Bovendien wordt ook gevraagd te kunnen garanderen dat de afzet van mest op orde is. Met name in het intensieve veehouderijgebied rond Vechta en Cloppenburg in Nedersaksen kan dat problemen opleveren, aangezien het niet zo gemakkelijk is om grond te verwerven. Daarnaast geldt het al genoemde probleem bij vertrek uit Nederland van het afkomen van de productierechten, waardoor het moeilijker is de financiering van een bedrijf in Duitsland rond te zetten.

2.6 Ketenrelaties

In het westen

Naarmate de bedrijven op kortere afstand van Nederland gevestigd zijn, worden er meer zakelijke relaties aangehouden met Nederlandse bedrijven, bijvoorbeeld voor de levering van mengvoer en de afzet van producten. Een reden hiervoor is, zoals al genoemd, dat de infrastructuur in Duitsland minder goed is dan in Nederland. Meer in het algemeen houden de bedrijven die in beide landen vestigingen hebben vaak hun Nederlandse zakelijke contacten aan. Door de verschillende BTW-tarieven in Duitsland en Nederland kan het zakendoen over de grens bovendien nog voordelen opleveren.

In het oosten

Voor de toelevering, dienstverlening en afzet van producten van het bedrijf (de economische omgeving van het bedrijf) is in de loop van de jaren de situatie ter plaatse duidelijk verbeterd, beter gestructureerd. De bedrijven zijn dan ook minder afhankelijk geworden van de inbreng van bedrijven en instellingen in Nederland. In de eerste jaren na de vestiging is de relatie met de Nederlandse infrastructuur, vooral voor kennis en ondersteuning, belangrijk. Voor een deel bestaat die relatie nog wel, bijvoorbeeld voor kennis, voer en machines. Vervolgens kijken de emigranten met wie het best zaken kunnen worden gedaan (kwaliteit, prijzen en vertrouwen zijn belangrijke aspecten) en is de regionale en Europese infrastructuur als zodanig van belang. Naarmate de bedrijven langer in (Oost-)Duitsland gevestigd zijn, verminderen doorgaans ook de zakelijke relaties met Nederland. Kennis over het management van grootschalige melkveehouderij en dergelijke wordt ondertussen voornamelijk betrokken uit de VS. Het Nederlandse kennissysteem wordt met de toenemende nadruk op milieuzaken en dergelijke minder aantrekkelijk voor de geëmigreerde agrariër.

Dat er Nederlandse agro-bedrijven (onder meer Campina) zijn in Oost-Duitsland is geen (doorslaggevende) factor voor de vestiging van Nederlandse boeren in dit gebied; er is in feite na de 'Wende' een overcapaciteit in de verwerking van onder meer melk en slachteeve. De ketens in het oosten van Duitsland zijn momenteel mogelijk al even ver in ontwikkeling als in Nederland. Waar het hier gaat om (erg) grote primaire bedrijven is ketenbeheersing voor alle partijen interessant. Echter nog betrekkelijk weinig landbouwbedrijven zijn er al echt mee bezig. Bedrijven in de toelevering, bijvoorbeeld van voer, en in de afzet en verwerking, ontwikkelen vaak al wel systemen voor de monitoring van processen. Certificering en ook de controle wordt inmiddels wel door de Duitse overheid instanties uitgevoerd; dit vindt per deelstaat verschillend plaats en geeft blijkbaar aanleiding tot enige concurrentie (met verschillende keurmerken). Voor de gecertificeerde bedrijven levert dat (nog) geen voordelen in de afzet (met name opbrengstprijzen) op.

Voor de vestiging van tuinbouwbedrijven uit Nederland is het ontbreken van een goede infrastructuur voor de afzet van producten veelal een doorslaggevende handicap gebleken. Er zijn wel een aantal boomkwekerijbedrijven vanuit Nederland. De lagere arbeidskosten blijken voor de meeste bedrijven een onvoldoende argument voor vestiging. Het is ook moeilijk om goede werknemers te vinden. Landen als Spanje bieden in dit opzicht bijeen genomen een aantrekkelijker perspectief.

2.7 Relaties met Nederland

In het westen

Of de bedrijven van Nederlandse emigranten in het westen van Duitsland nog (regelmatige) zakelijke relaties aanhouden met Nederland hangt af van enkele factoren: de afstand tot Nederland, het (nog) hebben van een bedrijf in Nederland en de duur dat men al in Duitsland verblijft.

In het oosten

Nederlandse ondernemers in het oosten van Duitsland proberen optimaal te integreren en dus ook zoveel mogelijk de noodzakelijke producten in de directe omgeving te kopen en te verkopen. Men houdt daarbij rekening met de argwaan van de buurt. Als het gaat om bijvoorbeeld voorlichting, dan is de benodigde kennis voor grootschalige bedrijven in Nederland niet voorhanden, maar wel in landen als de VS. Voor wat betreft de financiering is het moeilijk om geld van Nederlandse banken te verkrijgen, zelfs als ze in Duitsland zijn gevestigd. Er worden hoge eisen gesteld aan een ondernemingsplan. Overigens hebben de meeste Nederlanders met een bedrijf in het oosten van Duitsland geen bedrijf meer in Nederland; uitzonderingen zijn enkele varkenshouders.

Omdat de omstandigheden in Oost-Duitsland erg verschillen van die in Nederland, is moeilijk iets te zeggen over de kwaliteit van de relatie. Door de relatief geringe afstand met Nederland kunnen de banden met het vaderland redelijk goed worden aangehouden. Gelijktijdig hebben de Nederlandse boeren en hun gezinnen er elkaar gevonden voor sociale contacten en kennisuitwisseling (studieclubs). Dit blijkt in de praktijk toch belangrijker dan werd vermoed bij vertrek uit Nederland.

3. Polen

3.1 Inleiding

Gezien de komende toetreding tot de EU, de beschikbare ruimte en de omvang van de bevolking (38 miljoen mensen), is Polen een interessant land voor Nederlandse agrariërs. Vrijwel alle Nederlandse bedrijven zijn gevestigd aan de westzijde van het land in de provincies Pommern en Silezië. De overige gebieden zijn duidelijk minder aantrekkelijk door de zeer kleinschalige bedrijfsstructuur en minder gunstige productieomstandigheden. Voor dit hoofdstuk is veel informatie verkregen van het Landbouwbureau in Warschau. Ook zijn bijdragen ontvangen van J.H. Brand, R.W.J. Rijpstra en J. Ebskamp.

3.2 Activiteiten

Polen lijkt wat betreft vestigings- en ontwikkelingsmogelijkheden voor de Nederlandse emigranten op Oost-Duitsland. Het land verkeert echter in een andere fase. Er is nu sprake van een zekere stabilisatie: veel bedrijven moeten, zoals in het oosten van Duitsland in het midden van de jaren negentig, nog herstellen van de klappen die eerder zijn opgelopen (wonden likken). Een aantal Nederlandse bedrijven heeft het moeilijk. Het slagingspercentage zou over de afgelopen tien jaar ook niet hoger dan 50% zijn. Een en ander heeft tot gevolg dat er momenteel (2001) minder emigranten lijken te zijn dan in de voorgaande jaren. Er zijn wel belangstellenden (kijkers), maar weinig kopers. Door sommige adviseurs wordt emigratie naar Polen momenteel ook niet aangemoedigd. Er wordt gewezen op betere kansen en een geringere bureaucratie in onder meer Hongarije en Tsjechië.

Uit het jaarverslag 1999 van de Agricultural Property Agency (APA; de Poolse Treuhand) blijkt dat 317 buitenlandse boeren een pachtcontract hadden ondertekend met de APA per 1 januari 2000, met een totaal gepacht areaal van 124.300 ha. Hieronder waren 117 Duitsers met 39.900 ha grond, 94 Nederlanders met 30.500 ha, 27 Britten met 14.700 ha en 25 Denen met 14.400 ha. In 1999 werden 60 nieuwe pachtcontracten met buitenlanders ondertekend, voor de pacht van 21.000 ha grond. Hierbij waren 5 Nederlandse boeren, voor een pacht van ongeveer 4.800 ha. Daarnaast is er een aantal landbouwbedrijven met buitenlandse deelname, die als Poolse BV staan ingeschreven, al dan niet met minimaal 51% Pools eigendom. Onbekend is om hoeveel bedrijven het hierbij gaat en hoeveel Nederlandse deelnemers hierbij betrokken zijn. Ook zijn er Nederlandse boeren met een Poolse echtgenote die grond kunnen kopen op naam van de echtgenote. Als rechtspersoon wordt standaard gekozen voor een Poolse BV, maar de verdeling van het aandelenkapitaal kan variëren van meer dan 50% Pools tot 100% Nederlands.

In totaal zijn er ongeveer 150 landbouwbedrijven met Nederlanders in Polen, wellicht iets meer. Bij een groot aantal landbouwbedrijven is sprake van partners, waarbij drie à vijf

boeren betrokken zijn per bedrijf. In totaal zijn dus 400 à 700 Nederlandse boeren actief in Polen, meestal samen met andere partners. Vergeleken met agrariërs uit andere landen zijn er relatief veel Nederlanders in Polen. De Nederlanders zijn vooral actief in de akkerbouw, en dan met name in de teelt van aardappelen. Dit in tegenstelling tot in de voormalige DDR, waar de melkveehouderij voor de Nederlanders de belangrijkste sector is. In Polen zijn er ook Nederlandse agrariërs die zich, al of niet naast akkerbouw of melkveehouderij, bezighouden met tuinbouw of andere veehouderij. Voor wat betreft tuinbouw gaat het daarbij om vollegrondsgroente (ruim 600 ha voor West-Europese hypermarktketens), asperges (voor export naar Nederland en Duitsland), taugé en witlof, bloembollen (gedeeltelijk voor export naar Nederland) en boomkwekerij. Ook vindt er productie plaats van doorgroei-compost voor Poolse champignon telers. In de dierlijke productie gaat het om mestvee en opfokpaarden, pluimveehouderij, varkenshouderij (uitgangsmateriaal voor de Poolse markt) en nertsenfokkerij (voor export).

Productiewaarde

Het aandeel van de Nederlandse ondernemingen c.q. agrariërs in de Poolse productiewaarde van enkele producten wordt als volgt geschat:

- frites: 80-85%;
- melk: 1 à 3 %;
- bloembollen: 5 à 10%;
- asperges: enkele procenten;
- witlof, taugé en alfalfa-sprouts: enkele producenten voor hypermarkten.
- boomkwekerij: veel uitgangsmateriaal uit Nederland (30-50%?);
- doorgroei-compost: een Pools/Nederlands bedrijf van circa 10.000 ton productie (grote investering);
- pluimveehouderij: de afgelopen jaren waren moeilijk en er zijn Nederlandse producenten verdwenen. Het aandeel is nu kleiner dan 1%;
- varkenshouderij (uitgangsmateriaal): enkele procenten;
- nertsen: 75-85%.

3.3 Motieven

Het feit dat in Polen, evenals in Oost-Duitsland, een (aanzienlijk) groter bedrijf opgezet kan worden dan in Nederland is voor akkerbouwers en melkveeouders een belangrijke pull-factor. Met de opbrengst van de verkoop van het Nederlandse melkquotum proberen boeren in Polen een bedrijf op te zetten. Daarnaast is grond en arbeid relatief goedkoop. De pachtprijs per hectare bedraagt, afhankelijk van de kwaliteit van de grond, hooguit 150 gulden.

De motieven voor de bloembollenteelt zijn de volop aanwezige zandgrond en de goedkope arbeidskrachten. Voor de teelt van asperges is de belangrijkste factor de aanwezigheid van arbeidskrachten en de lage kosten daarvan. Daarnaast speelt mee dat de Nederlandse overheid liever geen Poolse seizoensarbeiders in Nederland toelaat. Overigens zijn deze factoren voor de tuinbouw in het algemeen niet doorslaggevend, waar de infrastructuur voor onder meer de afzet van producten tekortschiet.

De pull-factoren voor de investeringen in doorgroei-compost zijn de al bestaande grote champignonproductie in Polen en de beperkte aanwezigheid van technologie.

Ook voor de productie van uitgangsmateriaal voor de varkenshouderij is het motief de aanzienlijke omvang van de Poolse varkensvleesproductie. Door de gebrekkige structuur van toelevering en verwerking in Polen is er, ondanks de belangstelling van Nederlandse varkens- en puimveehouders, nog nauwelijks van emigratie sprake. Er is hiervoor een ketenbenadering nodig; initiatieven hiervoor lijken te komen uit Nederland en de VS. Daarnaast zijn er in de varkenssector bedrijven uit Denemarken actief in Polen, waarbij Nederlandse varkenshouders mogelijk kunnen aanhaken.

De nertsenhouderij door Nederlanders is al wel goed van de grond gekomen door een ketenbenadering. Door het Nederlandse beleid ten aanzien van de nertsenfokkerij vertrekken de ondernemers uit Nederland overigens niet alleen naar Polen, maar ook naar Denemarken, Finland, de Baltische staten, Wit-Rusland en later Rusland.

3.4 Verwachtingen

Er wordt veelal aangenomen dat meer arbeidsintensieve productie uit Nederland zal worden verplaatst naar Polen. Hierbij geldt evenwel dat de arbeidslonen in Polen sterk stijgen. Het is voor akkerbouwers en melkveehouders mogelijk in Polen een bedrijf op te zetten dat 5 à 20 keer groter is dan in Nederland. Wel is hiervoor veel geld nodig dat in relatief korte tijd moet worden terugbetaald. Veelal blijken de opbrengsten de eerste jaren duidelijk lager te blijven dan verwacht. De overgenomen grond heeft nog al eens een tegenvallende kwaliteit en is vaak een aantal jaren slecht onderhouden. Belangrijk is ook dat er bij overname een sociaal plan moet worden ingediend voor het op het bedrijf werkzame personeel. Voor deze mensen moet een redelijk perspectief worden geboden, terwijl er vaak maar een klein deel nodig is bij een goede organisatie van het werk. Door natuurlijk verloop kan vaak pas na enkele jaren de gewenste personeelsomvang worden bereikt.

De landbouwstructuur in Polen zal de komende jaren gemoderniseerd moeten worden. In welke mate dat lukt is onzeker. In de melkveehouderij (en melkverwerking) wordt verwacht dat zich de komende vijf jaar een grote revolutie voordoet van de momenteel zeer veel kleine naar beduidend minder veel, maar grotere producenten. Quotum heeft er nog geen prijs en hoewel de melkprijs (met 50 tot 60 cent per kg., afhankelijk van omrekeningskoers en seizoen) nog laag is ten opzichte van die in Nederland, kan hierdoor winstgevend worden geproduceerd. Voor investeringen is geld nodig, maar de Nederlandse rol kan nog sterk groeien. Er zijn dus goede mogelijkheden voor de melkveehouderij.

Verwacht wordt dat een relatief groot deel van de Nederlandse bloembollen- en aspergeteelt uiteindelijk in Polen terecht zal komen. Wellicht gebeurt dit ook voor de fruitteelt. Dit geldt sterker naarmate de beperkingen voor de Poolse arbeiders in Nederland langer blijven gelden. Nertsenhouders zullen uit Nederland vertrekken naar een aantal al genoemde andere landen, waaronder Polen. Er zullen enkele grote nertsenproducenten overblijven.

3.5 Vestigingsvoorwaarden

Belemmeringen voor vestiging doen zich onder meer voor bij de aankoop van grond. Eerst moet grond gepacht worden en pas daarna kan het worden gekocht. Dit is zeker niet aantrekkelijk voor bedrijven met grote investeringen in opstallen, zoals voor intensieve veehouderij. Bovendien is voor een groot bedrijf een grote lening nodig en het onderpand is nu het Nederlandse landbouwbedrijf. Gewezen is al op de sociale voorwaarden voor overname van een groot bedrijf.

Momenteel zijn de voorwaarden voor de vestiging van landbouwbedrijven in Polen nog niet erg gunstig. Wanneer Polen eenmaal lid is van de EU zal een en ander voorspelbaarder en transparanter worden. Nu worden aan buitenlandse boeren veel hogere eisen gesteld dan aan Poolse boeren. Ook is er betrekkelijk veel ambtelijke corruptie. Het principe lijkt te zijn: je kan meer halen bij iemand die geld heeft dan bij iemand die misschien geen geld heeft. Ook is er sprake van jaloezie.

Overigens zijn er naast mensen die vestiging van buitenlandse agrariërs tegenwerken, ook mensen die meewerken. Zij proberen te stimuleren dat buitenlanders, ook boeren, investeren in Polen. Wel is er in Polen een historisch besef dat Duitsers wellicht hun oude bezit terug willen claimen in Polen. Er is in die zin dan ook een sterk nationalistisch gevoel: 'Het land is van ons, niet van buitenlanders.' Nederlandse boeren hebben het hierbij overigens gemakkelijker dan Duitse boeren.

Het zijn meestal de meer ondernemende boeren die zelf een weg zoeken in het buitenland om een tweede bedrijf te beginnen. Zij kunnen tegenvallers opvangen en zijn best in staat de eigen boontjes te doppen, zonder veel overheidsbemoediging. Overigens wordt opgemerkt dat er toch behoorlijk veel Nederlandse emigranten naar Polen niet zijn geslaagd en dat er reden is om de begeleiding te verbeteren. Daarnaast zijn er wat betreft de financiering en de fiscale afwikkeling zaken die voor verbetering vatbaar zijn.

Voor de toekomst van de huidige Nederlandse bedrijven en de vestiging in Polen bestaan er momenteel een aantal problemen en vraagtekens:

- De toetreding tot de EU, geldt hierbij voor onder meer het landbouwbeleid en dus de toegang tot de EU-markt een lange overgangperiode en verkrijgt de landbouw (akkerbouw en melkveehouderij) er ook de directe tegemoetkomingen die er voor de huidige EU boeren bestaan?
- De opstelling van de Poolse regering, die pas nieuw is aangetreden. Is deze wat betreft deze toetreding even vooruitstrevend als de vorige?
- De hoge werkloosheid en grote omvang van de agrarische beroepsbevolking en in verband hiermede de overwegend zeer kleinschalige landbouw, waarbij de grond meestal in privaat eigendom is. Overgang in buitenlandse handen is een gevoelig punt; dit geldt zeker historisch ten opzichte van Duitsers. Dit kan op zich aanleiding zijn voor Polen om hiervoor een lange overgangperiode te vragen, terwijl men voor arbeid een kortere periode wil.
- Buitenlandse bedrijven moeten aan hogere eisen voldoen dan Poolse bedrijven. Er is veel meer controle van buitenlanders dan van eigen bedrijven. Voor ieder briefje of stempel moet betaald worden. Na toetreding tot de EU zal de behandeling van burgers dezelfde moeten zijn als van eigen burgers. Dan moet dit verschil verdwijnen.

Een van de grootste problemen voor boeren is dat ze zich verkijken op de lange aanlooperperiode. Er is vaak een flink aantal jaren (ongeveer 7 tot 12 jaar) nodig om het achterstallig onderhoud in een groot bedrijf (van gebouwen en grond) weg te werken. Gelijktijdig moeten de aangegane schulden worden terugbetaald en gezinsuitgaven worden gedaan. Veel boeren onderschatten de benodigde reserves en komen als gevolg van een en ander in financiële problemen. In feite moet het bedrijf geheel met eigen middelen worden gefinancierd. Een aantal Nederlandse bedrijven heeft het ook moeilijk door:

- de taal: men heeft volgens sommigen een Poolse local nodig om de zakelijke relaties te doen; anderen wijzen op de mogelijkheid om een goed ingevoerde Nederlander te laten adviseren;
- de bureaucratie;
- de hoge rente (reëel meer dan 10%) en korte looptijden voor financiering, mede vanwege de grote risico's;
- de lage prijzen en dus marges op de producten;
- de grote risico's (overstromingen, wegvallen van afzet naar Rusland en dergelijke);
- afzetproblemen (slechte logistiek, in sommige gebieden moeilijk goede verwerkers te vinden voor bijvoorbeeld melk). Hierbij zij op gemerkt dat de oude Poolse afzetstructuur voor een deel nog bestaat.

Niettemin zijn de betrokkenen gunstig gestemd over de toekomstverwachtingen op termijn. In het algemeen denken de buitenlandse boeren dat Polen over enkele jaren lid van de EU zal zijn en dat dan betere tijden aanbreken. In dat verband wordt de ontwikkeling in voormalig Oost-Duitsland als voorbeeld genoemd. Polen is een van de landen waar boeren nog een veel groter areaal kunnen verwerven (pachten en wellicht later kopen) dan in de West-Europese landen.

3.6 Ketenrelaties

Buitenlanders vervullen een gidsfunctie, doordat ze aantonen dat ze het vertrouwen hebben om hun investeringen te kunnen terugverdienen. Ze hebben ook een nieuwe aanpak, die soms in West-Europa nog niet denkbaar is. Vaak speelt hierbij de verwerkende industrie een grote rol. Zij sluiten contracten af, waardoor boeren aan de slag kunnen. Zonder dergelijke relaties met een afnemer is het, anders dan in Nederland, vrijwel onmogelijk om te blijven produceren. Zoals opgemerkt zijn er ook uit de West-Europese retail initiatieven voor de afname van producten.

Meestal stuurt de verwerkende industrie of de afnemer in West-Europa de primaire productie aan door productieeisen te stellen. Soms is de productie dan ook vraggestuurd. Een duidelijk voorbeeld waarbij samenhang bestaat met investeringen in de verwerking is de aardappelteelt. De fritesverwerking werd pas mogelijk nadat de fabrieken gebouwd waren (na een investering van *f* 100 miljoen in elke fabriek). De bouw van deze fabrieken heeft de aardappelteelt in Polen een enorme impuls gegeven, waaraan vooral Nederlandse boeren deelnemen, naast een aantal Engelse en Poolse boeren. De investeringen van de aardappelverwerkende industrie (Farm Frites en McCain) hebben de overstap van Neder-

landse akkerbouwers naar Polen zeker bevorderd. De bedrijven werken met uitbetalingsschema's zoals in Nederland, met de mogelijkheid van garantieprijzen, en vereisen van de telers levering uit voorraad, dus (investeringen in) opslagcapaciteit op de akkerbouwbedrijven. In de praktijk kunnen zich overigens vergelijkbare problemen met de afwikkeling van contracten voordoen als in Nederland, zeker als het aanbod ruim is. Bovendien zijn er dan in vergelijking met in Nederland minder alternatieve afzetmogelijkheden.

Voor de vestiging van een gespecialiseerd akkerbouwbedrijf in Polen kunnen zich enkele specifieke problemen voordoen. In een aantal gebieden is de grond minder geschikt voor de teelt van consumptieaardappelen dan voor voeraardappelen, waar het door de Poolse boeren voor is gebruikt. De betere gronden komen ook minder vrij voor buitenlanders. Bovendien moet om het bouwplan te vullen in het algemeen graan worden verbouwd. De opbrengsten (circa 4 ton per hectare) liggen duidelijk onder het niveau in Nederland en de teler mist bij een vrijwel gelijke prijs de Mac Sharry-premies.

Een en ander houdt in dat er waarschijnlijk betere perspectieven zijn voor de melkveehouderij of de combinatie van melkvee en aardappelteelt dan voor uitsluitend akkerbouw. Met de melkveehouderij ontstaat er ook een vrij constante inkomensstroom voor het bedrijf. De vraag naar kwalitatief goede melk (conform de EU-voorschriften) in Polen is groot; circa 70% van de melk voldoet er niet aan. De vraag is sterk toegenomen nu een aantal West-Europese zuivelondernemingen er gestart is met de productie van kaas voor de EU-markt.

3.7 Relaties met Nederland

Van de productie in Polen door Nederlandse ondernemers vindt relatief weinig export naar Nederland plaats, enkele uitzonderingen daargelaten, zoals champignons, bloembollen en asperges en andere groenten. In deze gevallen is hiervoor gericht geïnvesteerd in Polen; de producten gaan dan naar Nederlandse of andere West-Europese supermarktketens (Ahold, Tesco en dergelijke), die overigens ook in Polen 'verse marktsystemen' willen ontwikkelen. Deze ondernemers denken dat Polen in de toekomst met goedkope grond en arbeid kan concurreren met Nederlandse telers.

Voor uitgangsmateriaal is er veelal nog met name in de eerste jaren een relatie met Nederland; wel is deze door de BSE en MKZ voor de veehouderij bemoeilijkt. Ook voor machines, onderdelen, onderhoud en dergelijke worden nog contacten met Nederland aangehouden, zolang de Poolse infrastructuur hiervoor onvoldoende is.

Met betrekking tot financiën is er een sterke relatie met Nederland, want bij het opnemen van geld is het Nederlandse bedrijf (of de bedrijven) onderpand en alle leningen worden in Nederland opgenomen.

Een andere relatie is er op het gebied van advies. Er is een aantal Nederlandse voorlichters, onder meer van DLV, actief in Polen. Verder zijn enkele grote loonwerkbedrijven uit Nederland naar Polen gegaan. Omdat de Poolse markt gecompliceerder is dan de Nederlandse, maken Nederlandse ondernemers in Polen en de Nederlandse agrarische infrastructuur eigenlijk weinig gebruik van elkaar. In het algemeen is er het besef dat het

hebben van een bedrijf in Polen ook inhoudt dat gebruikgemaakt moet worden van de lokale infrastructuur.

De meeste Nederlandse boeren in Polen hebben hun gezin op het eigen bedrijf in Nederland wonen. Zij leven dus in twee werelden, wat als nadeel kan hebben dat er onvoldoende aandacht geconcentreerd is op het nieuwe bedrijf in Polen. Eens per maand gaan ze dan enkele dagen naar huis. Het is daarbij van belang dat er een goede bedrijfsleider op het Nederlandse bedrijf is (bijvoorbeeld een zoon of dochter) en dat het leiderschap op het veel grotere Poolse bedrijf wordt ontwikkeld.

Als probleem wordt ervaren dat de Poolse cultuur en mentaliteit sterk afwijken van de Nederlandse. Soms worden aan buitenlanders veel hogere eisen gesteld dan aan Poolse producenten. Daarnaast vergt een bedrijf dat 5 à 20 keer groter is dan het Nederlandse specifieke managementcapaciteiten.

De ontwikkelingen in Polen lijken niet van groot (direct) belang voor de ontwikkelingen in Nederland. Het bedrijf in Polen is meestal een tweede bedrijf om te kijken of de overgang slaagt. De betrokken boeren voelen zich min of meer genoodzaakt te emigreren, omdat de voorwaarden voor de landbouw in Nederland erg knellend zijn geworden. Wanneer de overgang naar Polen slaagt, wordt ruimte geboden voor de bedrijven die in Nederland continuïteit nastreven.

4. Spanje en Portugal

4.1 Inleiding

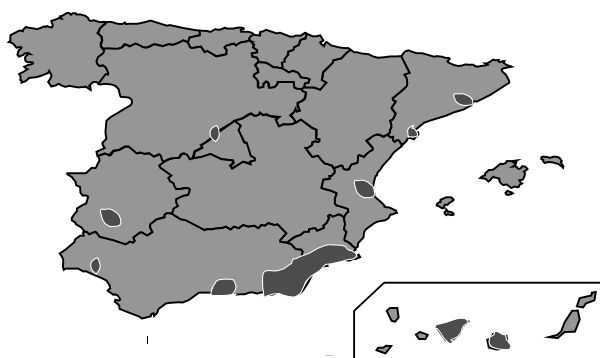
Bij de vestiging van Nederlandse agrariërs in Spanje en Portugal doen zich twee verschijningsvormen voor: volledige emigratie uit Nederland en semigratie. Onder semigratie valt een heel palet aan verschijningsvormen, of, anders gezegd, een brede band die gaat van een frequente begeleiding van een investering tot aan definitieve vestiging c.q. emigratie. Daartussen zitten allerlei constructies met varianten van overwinteren tot het herinvesteren van het verdiende geld in vakantiewoningen of juist de omgekeerde vorm daarvan. Dit betekent opereren vanuit de vakantiewoning door mensen die Spanje c.q. Portugal wel aantrekkelijk vinden en dan maar eens wat gaan investeren in de tuinbouw of een andere landbouwactiviteit. Ook activiteiten na pensionering voor eigen rekening of voor een relatie komen voor. Portugal en Spanje zijn grofweg in te delen als respectievelijk emigratieland en semigratieland.

Voor dit hoofdstuk is belangrijke informatie aangeleverd door het landbouwbureau in Madrid. De bronnen zijn nader verantwoord in de betreffende paragrafen.

4.2 Activiteiten

4.2.1 Spanje

In Spanje zijn Nederlandse agrariërs nog niet zo lang actief. Het betreft vooral tuinders en varkenshouders die een eigen bedrijf aanhouden in Nederland en een gedeelte van de productie naar Spanje overhevelen of extra productie opzetten met een tweede bedrijf. De ervaring leert dat de best werkende constructie is wanneer een familielid (broer of zoon) de buitenlandse vestiging opzet c.q. runt en een lokale bedrijfsleider inwerkt en opleidt. Naast deze zogenaamde 'semigratie' vindt er ook volledige emigratie vanuit Nederland plaats, waarbij de banden met Nederland worden losgelaten. De ondernemingen zijn in het algemeen progressieve grootschalige familiebedrijven.



Figuur 4.1 Vestigingsplaatsen van Nederlandse tuinders in Spanje

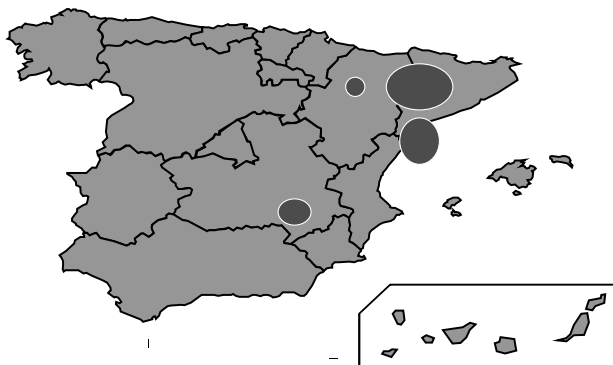
Tuinbouw

De vestigingsplaatsen van Nederlandse tuinders zijn met name te vinden in het zuidoosten van Spanje (figuur 4.1), namelijk de gebieden Almería en Murcia, waar de oppervlakte beschermde teelt (onder plastic) respectievelijk ongeveer 25.000 en 6.000 ha bedraagt; de totale oppervlakte beschermde teelt in Spanje bedraagt ruim 35.000 ha. Het Nederlandse aandeel hierin is met circa 50 ha bescheiden (schatting Vermeulen, Rabobank). Ook het aandeel in de totale productiewaarde is zeer gering: de omzet van Nederlandse bedrijven wordt geschat op 27 miljoen euro, dat is 0,2% van de totale Spaanse productiewaarde rond 13,5 miljard euro. Het overgrote deel (90%) van de Nederlandse productie is bestemd voor de export.

Varkenshouderij

Medio 2000 waren er ongeveer 25 Nederlandse varkenshouders die ook varkensbedrijven in Spanje exploiteerden (de zogenaamde 'semigranten'). De meeste Nederlandse varkenshouders hebben zich gevestigd in de provincie Lérida (Catalonië); enkelen zitten in de provincie Huesca en rond Tortosa en Tarragona (Hooven, 2001). De productiewaarde van Nederlandse ondernemingen bedraagt naar schatting 13,5 miljoen euro (0,17%), terwijl de productiewaarde van de Spaanse varkenshouderij ongeveer 8 miljard euro bedraagt.

De huidige wetgeving staat toe om mest af te zetten door middel van daartoe aangepaste contracten. Van een aantal grotere bedrijven is bekend dat hun bedrijfsoppervlakte 10-20 ha bedraagt. Een voorzichtige schatting is dat de totale oppervlakte van Nederlandse varkensbedrijven in Spanje op 200 ha ligt.



Figuur 4.2 Vestigingsplaatsen van Nederlandse varkenshouders in Spanje

Andere schakels in de agroketen

De toelevering, met name de zaadbedrijven, maar ook de stallen- en kassenbouwers, waren de primaire producenten al voorgegaan en beschikten al over een verkoop- en soms servicenetwerk. Deze toeleverende industrie en de dienstensector zitten nu midden in het proces van het opzetten van lokale productie c.q. eigen vestigingen. De 'laatkomers' maken nu gebruik van de investeringsinitiatieven van de primaire producenten. Buurland Portugal wordt steeds meer integraal meegenomen in een Iberische strategie, waarbij de regio's bediend worden vanuit Madrid, Barcelona of het zwaartepuntsgebied van een sector (in het geval van de tuinbouw: Almería/Murcia).

De directe investeringen van Nederlandse bedrijven in de voedings- en genotmiddelenindustrie hebben in Spanje een flinke groei doorgemaakt in de jaren negentig (De Nederlandsche Bank). Overigens laat het meest recente beschikbare jaar - 1999 - een sterke daling zien van de waarde van de Nederlandse kapitaalvoorraad in het land. Verschillende grote Nederlandse bedrijven zijn present: Nutreco met onder meer belangen in de varkensvleessector en The Greenery International via een aantal binnen het concern opererende bedrijven met belangen in de voedingstuinbouw (Van Berkum et al., 2001).

4.2.2 Portugal

De trek van Nederlandse agrariërs naar Portugal is ouder en van een andere aard dan de trek naar Spanje. In Portugal ging het in het begin om pioniers die kansen zagen om er te gaan 'boeren' voordat Portugal lid werd van de EEG en zich moest houden aan alle regelingen. Bovendien was de landbouw ontwricht geraakt door de landhervorming die volgde op de anjerrevolutie van 25 april 1974. Oude grootgrondbezitters wilden van hun gecollectiviseerde agrarische bezittingen af. De afgelopen twee decennia emigreerde een aantal

Nederlanders naar Portugal om daar een bedrijf te starten. De piek van deze emigratie lag in de eerste helft van de jaren negentig. De grootste groep emigranten bestaat uit melkveehouders.

Melkveehouderij

Inmiddels zijn er zo'n 45 melkveehouders in Portugal neergestreken vooral in het Zuiden van het land in de Alentejo met een concentratie rondom Evora. Zij werden aangetrokken door het aantrekkelijke klimaat, relatief goedkope grond in aaneengesloten oppervlaktes, de beschikbaarheid van relatief goedkope arbeid, geen of geringe kosten voor het verkrijgen van een quotum en minder milieudruk en administratieve lasten. Deze immigranten zijn goed aangeslagen en staan in hoog aanzien in de sector (De Vent, 2001). Slechts een klein deel (5%) van de productie is bestemd voor de export (naar Spanje).

Tuinbouw

Het grootste tuinbouwgebied in Portugal met Nederlandse telers bevindt zich rond Montijo bij Lissabon. Er zijn ook andere gebieden als Aveiro en Odemira. Een aantal Nederlanders die actief zijn in de sierteeltsector (zowel toeleveranciers als producenten) hebben zich hier gevestigd. Hun productie is grotendeels (90%) bestemd voor de export.

Voorbeeld

De firma Valstar heeft een bedrijf in Almeirim, circa 80 km ten noordoosten van Lissabon. In de buurt van Valstar zijn weinig andere telers. Er zijn volop mogelijkheden om uit te breiden, mede omdat er voldoende werknemers te vinden zijn. De firma hoorde over deze locatie via een agent van anjerredelaar/stekbedrijf P. Kooy & Zn. uit Aalsmeer. Met de nabijheid van de grootste tuinbouwleverancier in Portugal en een Nederlandse boekhouder zag men de stap wel zitten. Daarbij mikt men vooral op de goede winterkwaliteit anjer van de Portugese vestiging in aanvulling op het Nederlandse assortiment ('s zomers de beste anjers) (Van der Meer, 2001).

4.3 Motieven

Voor de plantaardige productie en - in mindere mate - de dierlijke productie zijn de klimatologische omstandigheden in Spanje en Portugal een belangrijk comparatief voordeel voor een pré-seizoensproductie ten opzichte van de Noord- en Midden-Europese productie. Veel ambitieuze glasgroentetelers hopen het ideaal van jaarrondproductie waar te maken, door het beste uit twee werelden te combineren: Nederlandse techniek en kennis samen met Spaanse zon en arbeid. Voor de dierlijke productie geldt dat de huisvestingssystemen veel eenvoudiger en goedkoper zijn.

4.3.1 Spanje

Naast het klimaat spelen ook andere factoren een rol. Redenen voor verplaatsing zijn de beperkte mogelijkheden voor uitbreiding in Nederland, de kostprijshogende regelgeving, en dat Spanje een grote en tamelijk koopkrachtige markt vertegenwoordigt. Ook het feit dat Spanje de grootste tuinbouwproducent van de EU is, wordt door Nederlandse be-

drijven aantrekkelijk gevonden. Hetzelfde argument is van toepassing op de varkenshouderij: van netto-importeur is het land netto-exporteur geworden. In de afgelopen jaren (gemiddelde van 1997-99) bedroeg de import van 'varkensvlees' en 'levende varkens' 202 miljoen euro en de export 580 miljoen euro. De stijging van de zelfvoorzieningsgraad is overigens sterk afgeremd doordat de Spaanse consumptie fors is gestegen, en wel van 57 kg/hoofd in 1995 tot ruim 67 kg/hoofd in 1999. Ter vergelijking: in Nederland was de varkensvleesconsumptie 43,6 kg/hoofd in 1999 (Talsma, 2000).

Door een eigen vestiging in Spanje op te zetten, kan men profiteren van lokale vestigingsvoordelen (zoals goedkope grondstoffen) en kan men het eigen aanbod beter laten aansluiten bij lokale en regionale consumentenwensen. Op deze manier wordt de samenwerking met verschillende partijen in de keten steviger en is het eventueel zelfs mogelijk de regie in de keten te behouden of verkrijgen (Van Berkum et al., 2001).

4.3.2 Portugal

Zoals voor Spanje zijn ook voor Portugal de klimatologische omstandigheden een belangrijke vestigingsfactor. Er is in de winter veel licht en in de zomer loopt de temperatuur (in de kassen) niet te hoog op. Ook niet onbelangrijk (mede in vergelijking met Spanje) is dat het gietwater (bronwater) van goede kwaliteit is en het klimaat er gematigder is. De arbeid is redelijk goedkoop (globaal 450 euro/maand bruto). Vervoer over de weg naar Nederland is mogelijk en de reisafstand voor ondernemers die zelf in Nederland blijven wonen is te overzien. In Portugal is er een minder grote druk van regelgeving en milieueisen en zijn de melkquota goedkoop.

4.4 Verwachtingen

4.4.1 Spanje

De ingezette ontwikkelingen zetten stevig door, dat wil zeggen schaalvergroting, modernisering en kwaliteitsverbeteringen in de verschillende sectoren. Het betreft dan vooral grootschalige bedrijven met goedkope arbeidskrachten, die lokaal worden aangetrokken of tijdelijk immigreren. Een aantal problemen c.q. belemmeringen wordt verwacht in de toekomst, namelijk:

- het naar elkaar toegroeien van de productiekosten van grond, water, arbeid en energie;
- beperkte beschikbaarheid van arbeid;
- toenemende regelgeving;
- invoer uit derde landen, met name vanwege de Middellandse Zee-Akkoorden;
- nieuwe toetreders;
- WTO-onderhandelingsresultaten.

In het Nederlandse horticomplex is er vooral de laatste jaren bij organisaties van handel en distributie een sterke drang om van nationale naar internationale allianties te

groeien. De internationalisatie is ook bij de ondernemers op de teeltbedrijven aan de orde. Toeleveranciers van tuinbouwbenodigdheden, kassenbouwers en zaad- en veredelingsbedrijven hebben hun gang naar internationalisatie al jaren geleden met succes ingezet. De meeste schakels in de keten zijn dus internationaal gericht. Vooral de productie en de veilingen zijn in dit proces achtergebleven.

Belichting en jaarrondlevering

De mogelijkheid van jaarrondlevering door de semigratie van Nederlandse groentetelers verbleekt wellicht door (toekomstige) binnenlandse mogelijkheden waarbij belichting wordt toegepast. Sommigen verwachten hier dusdanig veel van dat mogelijkwijs hierdoor de internationalisering niet sterk zal doorzetten. Belichten van groentegewassen is een redelijk nieuw aspect in zowel Nederland als Spanje. In Nederland wordt dit gedaan voor jaarrondlevering en een hogere productie; tevens komt veel warmte vrij. Hoewel aan assimilatiebelichting spectaculaire productiestijgingen worden toegedicht, zijn er nog maar weinig onafhankelijke gegevens over de effecten van deze manier van belichten voorhanden. De hogere productie is eveneens in Spanje mogelijk. Het lichtniveau is er hoger dan in Nederland, maar ook in Spanje is 'tegen de natuur in' telen topsport. Dat de hoeveelheid licht iedere dag afneemt, blijkt ook bij hogere lichtniveaus lastig. Of toepassing van de technologie rendabel zal blijken, is onzeker.

Intensivering

De verwachting is dat het komende decennium minstens 30% van de Spaanse telers in Almería zal afvallen. De blijvers zullen hun terughoudendheid bij het toepassen van nieuwe technieken overboord moeten zetten om de concurrentie vol te houden (Boonekamp, 2001). Wie zijn productie wil vergroten kan kiezen tussen de teeltoppervlakte uitbreiden of dezelfde oppervlakte intensiever gebruiken. In Spanje werd tot voor kort steeds gekozen voor het eerste. Voor uitbreiding werd een stuk land erbij genomen en werd daarop een traditionele Paralkas gezet. Nu wordt er steeds vaker voor gekozen om de oppervlakte intensiever te gebruiken (onder andere door de bouw van een modernere kas: de multitunnel). Dit wordt onder andere veroorzaakt door stijgende prijzen voor grond, arbeid en grondstoffen (Gastel, 2001).

Qua 'maatschappelijk verantwoord ondernemen' moet er nog veel veranderen aan de Spaanse houding ten opzichte van milieu en landschap (Wijnands, 2001). De Spaanse teler gebruikt qua bestrijdingsmiddelen momenteel meer dan het tienvoudige van de Nederlandse teler. De voorlopers zijn zich ervan bewust dat de kritische consumenten in de betere markten een veilig c.q. residuvrij product willen hebben. Er bestaat een groot verschil in de inrichting van de Spaanse tuinbouwgebieden. Het landschap en de agrarische gronden in Murcia maken zeker naar Spaanse begrippen een opgeruimde en verzorgde indruk, wat in scherp contrast is met het monofunctionele kassengebied in Almería. De eindeloze zee van plastic (Costa del Plastico) oogt op zich weinig aantrekkelijk.

4.4.2 Portugal

In Portugal is de lichtintensiteit minder groot dan in Zuid-Spanje. Voldoende grote stukken grond zijn moeilijk te verkrijgen. Portugal telt nog zeer veel kleine boeren, omdat ruilverkaveling nooit van de grond is gekomen. Een nadeel van de Portugese tuinbouw is dat deze niet geclusterd is. Al met al ligt een nieuwe emigratiepiek naar Portugal niet voor de hand.

Qua 'internationaal concurrentievermogen' is het vooral Spanje dat Portugal de maat neemt. Er zal wel altijd plaats blijven voor een binnenlandse versmarkt. Inmiddels is het grootwinkelbedrijf (GWB) behoorlijk doorgedrongen in Portugal (meer dan in Spanje). De Portugezen zijn gehecht aan hun traditionele thuismarkt. Vermoedelijk zal Lactogal (waarover meer hierna) tegenwicht bieden aan zowel het grootwinkelbedrijf als aan 'inbraakpogingen' van buitenlandse bedrijven. Het traditionele Portugese product zal nooit groot worden op de Europese markt, maar kent wel een aantal lucratieve nichemarkten in de voormalige koloniën en andere landen waar de Portugezen een nostalgische band hebben (De Vent, 2001).

Qua 'maatschappelijk verantwoord produceren' kan er nog behoorlijk wat winst worden geboekt met milieumaatregelen die elders al onderdeel van de bedrijfsvoering zijn. De dwang van de overheid zal toenemen, al zal de controle een probleem blijven. Er wordt in Portugal vooral in termen van sociale cohesie gesproken als het gaat over de verdere modernisering van de sector. Er wordt gezocht naar mogelijkheden van het inzetten van plattelandsontwikkelingsfondsen voor de herstructurering van de sector. De overheid voert een soort 'tweesporenbeleid' (althoewel politiek gevoelig): moderniseren van de sector en kleine onrendabele 'berg'-bedrijfjes niet helemaal direct afschrijven.

4.5 Vestigingsvoorwaarden

Taal is een belangrijke sleutel om goed de weg te kunnen vinden. Inmiddels is er in Spanje en Portugal een dusdanige infrastructuur aan diensten en ook de bereidwilligheid van collega's om te helpen dat de meeste problemen wel overwonnen kunnen worden.

4.5.1 Spanje

Het is opvallend dat de vestiging van Nederlandse melkveehouders in Spanje nooit echt van de grond is gekomen. Onlangs vestigde zich in Spanje de eerste melkveehouder, maar deze ondernemer kon zich beroepen op in de varkenshouderij opgedane ervaringen ten aanzien van de bureaucratie en belastingwetgeving. De varkenshouderij heeft op haar beurt in Spanje in het begin erg kunnen leunen op de vestiging van Nutreco, die er inmiddels marktleider is geworden in de veevoedersector.

Toevalligheden en een goed daarop inspeland ondernemerschap hebben een rol gespeeld bij de Nederlandse investeringen. De belangrijkste comparatieven voordelen van Nederlandse agrariërs is hun voorsprong op het gebied van technologie en management, avonturierszin en ondernemerschap. De kwaliteit van de bedrijfsleider is van groot belang voor succes.

Specifieke(re) informatie

Men realiseert zich overigens vaak niet dat een bedrijf opzetten in Spanje vraagt om een redelijke investering. Als voorbeeld wordt hier genoemd de nieuwbouw van een groentekas. Het kassenbouwbedrijf Dace (gespecialiseerd in buitenlandse projecten) rekent 40% boven de Nederlandse kostprijs. Daarnaast zijn er veel additionele kosten als transportkosten, het bouwrijp maken van de grond en het treffen van infrastructurele voorzieningen. Wegen, water- en gasleidingen zijn in Spanje niet vanzelfsprekend tot voor je bedrijf aangelegd.

Bovendien is de financiering een belangrijk aspect: voor een deel zal lokaal kapitaal nodig zijn. De banken rekenen echter een veel lagere executiewaarde voor een glastuinbouwbedrijf van Nederlandse makelij (in verband met het risico van 'niet-slagen'). Daarnaast verlangen Spaanse banken een lokale partner in het project. Opgemerkt dient te worden dat de houding de laatste tijd versoepelt, wat waarschijnlijk te maken heeft met de eerste Nederlandse projecten in Almería en Murcia (Van Wijk, 2001). Overigens wordt de financiering van het bedrijf ook vaak geregeld vanuit Nederland. Spaanse bedrijven geven meestal krediet met alleen onroerend goed als onderpand, terwijl Nederlandse banken gewend zijn ook krediet te verstrekken op basis van het vakmanschap van de ondernemer. Wat de financiering in Spanje wel kan vergemakkelijken is het bezit van een technisch en financieel goed bedrijf in Nederland (in het geval van semigratie) (Hooven, 2001). Als juridische vorm wordt hoofdzakelijk gekozen voor de lokale tegenhangers van een NV en BV vanwege belastingtechnische redenen.

4.5.2 Portugal

Portugal heeft zijn melkquotum lange tijd niet volgemolken (tot en met 1999). Daardoor konden Nederlandse emigranten hun eigen quotum overschrijden zonder door de superheffing te worden getroffen. Hieraan lijkt nu een eind te zijn gekomen.

Verschillende wet- en regelgeving staat een optimale bedrijfsvoering in de weg. Export van fok- of slachtvee is vrijwel onmogelijk. Alle mogelijke runderziekten zoals BSE, tbc en dergelijke komen in Portugal voor. Daarom heeft Brussel de Portugese grenzen dichtgegooid. Expertise voor melkmachines en veegezondheid komt dikwijls uit Nederland. Ruw- en krachtvoer kunnen tevens uit Spanje komen. Bulkgrondstoffen worden soms (bij voldoende omvang) direct van de boot ingekocht en verwerkt tot mengvoer, wat voordeliger is dan kant-en-klaar mengvoer te moeten kopen (Brockötter, 2000).

De locatiekeuze in Portugal is een lastig punt door ondoorzichtige lokale regels en verschillen in de handhaving daarvan. Andere knelpunten zijn de financiering en mogelijke subsidies. Ook van belang is de relatief hoge prijs van energie. Dit kan in koude (veel nachtvorst) maar ook in vochtige winters goed tegenvallen. Een goede voorbereiding om in Portugal te slagen is een goed op elkaar aansluitend bedrijfs- en marketingconcept (Van der Meer, 2001).

4.6 Ketenrelaties

4.6.1 Spanje

De afzetstructuur in Spanje kent twee varianten. Eén variant wordt bepaald door de grote productiebedrijven, zoals Bonnysa in Allicante, La Paloma in Pulpi of de 'Nederlandse' bedrijven zoals Grootcholte of Cualin. Deze bedrijven hebben een eigen pakstation en regelen hun eigen afzet. Een zeer korte keten, met een directe communicatie tussen producent en eindgebruiker.

Enkele Nederlandse bedrijven in het Spaanse tuinbouwcomplex

- Almería: Greenhouse Treasure (Action Pearl Growers), Rainbow Paprika Telers, Natural Growers, S.A.T. (W. Grootcholte), Cualin Quality (Van Geest, Van der Kaay, Linthorst) Rijk Zwaan Iberica (Rijk Zwaan), De Ruiter Semillas (De Ruiter), Rockwool Grodan.
- Tarragona: Catalan Nurseries (Barendse, Vermeer)
- Murcia: Looije Aguilas (J. Looije), Koppert Iberica (Koppert).
- Valencia: Nunhems Semillas (Nunhems Zaden), Van Dijk España.
- Huelva: SVZ España; Provincie Barcelona: Seminis Vegetable Seeds.

De tweede variant kent een grote sturing door de handel. De handel heeft bovendien een grotere invloed dan in Nederland. Nederlandse telers bepalen meer een eigen strategie, maar Spaanse telers laten zich vooral leiden door de handel. De handel weet wat de markt vraagt en de telers volgen de wensen ten aanzien van rassenkeuze en teeltwijze.

Internationale samenwerking in de tuinbouwketen: een praktijkvoorbeeld

De Nederlandse telersvereniging Rainbow Growers Group (RGG; onderdeel van de Coöperatieve Telersvereniging Rainbow) startte in het voorjaar van 2000 een samenwerkingsverband met de Spaanse Coöperatieve Costa Sur (Almería) via Koppert Biological Systems. Het belangrijkste motief om dit te doen is de jaarrondlevering van tomaten, paprika's en Spaanse pepers (in Spanje begint de teelt in de zomer zodat ze in de wintermaanden in volle productie zijn) volgens het biologische concept van RGG.

Volgens dhr. Blom (hoofd onderzoek bij Koppert Iberica; Koppert informeert en begeleidt op eigen initiatief Nederlandse tuinders bij investeringsstappen in Spanje) zaten de Spaanse telers 'met de handen in het haar' en wilden ze biologisch gaan telen. Wittevlies in tomaat was resistent geworden voor chemische gewasbeschermingsmiddelen en complete partijen paprika's werden teruggestuurd vanwege te veel residu.

De paprika's, tomaten en Spaanse pepers worden 's morgens in Spanje gesneden om diezelfde middag op transport te gaan naar Nederland. Twee dagen later komen de producten in het Westland aan. Dezelfde dag worden ze in het pakstation van Rainbow Kleinpak in Maasland gesorteerd en verpakt in de goede dozen, met de juiste labels en barcode. Daarna gaan de producten weer op transport naar klanten over de hele wereld. Volgens dhr. Kortekaas (manager Rainbow Kleinpak) zijn de kosten niet lager wanneer direct gesorteerd en verpakt wordt in Spanje: 'De lonen zijn lager maar dit geldt ook voor de arbeidsproductiviteit.' RGG vindt het prettig invloed te hebben op de afleverkwaliteit en kan snel inspelen op ontwikkelingen in de markt (een vraaggestuurde ketenbenadering).

Over het Spaanse klimaat en de cultuur zegt dhr. Grootcholten (voorzitter van RGG) het volgende: 'Het is een veel warmer en droger klimaat, vreemde ziekten en plagen, een andere teeltcyclus en cultuurverschillen' (Spaanse telers zijn minder direct dan Westlandse telers). (Jakupaj-de Snoo, 2001)

Toelevering

Wat betreft de toelevering van klimaatmeet- en regelapparatuur in de tuinbouwsector heeft Nederland een sterke positie opgebouwd in Spanje. Marktleider is PB-Systems (sinds 2 jaar met een Spaanse vestiging), op de voet gevolgd door concurrent Brinkman. PB-Systems verwacht dat binnen 10 jaar 40.000 ha. van de huidige kassen gemoderniseerd zal worden (terwijl nu in Almería minder dan 1.000 ha. kassen geautomatiseerde klimaatregeling heeft). Bij geautomatiseerde klimaatregeling valt onder andere te denken aan buisrailverwarming, ventilatoren, luchting en bevochtiging. Vanwege de strenger wordende eisen aan het product, de hogere kosten voor grond en voor arbeid zullen veel Spaanse telers hun opstanden (relatief snel) moeten moderniseren, ter verbetering van het klimaat, de kwaliteit en de meterproductie. Multitunnels worden gezien als het kastype dat hiervoor de meeste mogelijkheden biedt. In vergelijking met de oude Paralkas is in een multitunnel het klimaat beter te regelen en wordt de infectiedruk verminderd door het afgazen van de luchting.

Detailhandel

De toelevering van levensmiddelen aan de detailhandel gebeurt hoe langer hoe meer via inkoopcentrales, al dan niet met eigen hyper- of supermarktketens. Daarbij vindt een snelle en gecompliceerde ontwikkeling plaats van concentratie en fusies met een grote mate van buitenlandse participatie. De grote Nederlandse supermarktketens Ahold en Laurus zijn actief in Spanje en behoren daar beide tot de grotere spelers. In het algemeen is de Spaanse voedingsmiddelen-detailhandel echter nog sterk versnipperd en regionaal georganiseerd.

Zuivel

Een van de sectoren waar het aandeel van de buitenlandse investeerders de laatste jaren duidelijk is gestegen, is de zuivelindustrie. De toetreding van een aantal grote spelers uit met name Frankrijk (zoals Sodiaal en Alliance 3A) en Italië (Parmalat) heeft de herstructurering van de Spaanse zuivelindustrie versneld. Het Nederlandse Campina is aanwezig, maar speelt voorlopig slechts een bescheiden rol op de markt voor yoghurt en desserts (Van Berkum et al., 2001).

Varkenscomplex

In de varkenshouderij worden Nederlandse varkenshouders gestimuleerd bij investeringsprojecten via onder andere de organisaties 'Agra' (uit Agramunt, Lérida) en 'Nanta' (dochtermaatschappij van Nutreco); samenwerkingsverbanden zijn met name opgezet vanuit financieringskrapte.

Enkele Nederlandse bedrijven in het Spaanse varkenscomplex

Tarragona: Noviporci (Rijnen, Welvaarts), Porcdecona (P. van Asseldonk), Holporci (G. Hoefnagels)
Lerida: Nooijen Catalunya, Frits Vossen, Ramadera Tojola (Ton Lavrijsen)
Albacete: Tilogranja (C. van der Doelen),
Zaragoza: G. Riphagen

4.6.2 Portugal

De melkveehouderijsector is reeds ver geïntegreerd in Portugal. Van de melk wordt 90% ontvangen door de coöperaties. Ook de particuliere verwerkers moeten hun melk bij deze coöperaties betrekken. Met de vorming van de afzetorganisatie/coöperatie Lactogal door de drie grote zuivelcoöperaties (Agros, Lacticoop en Proleite) verkreeg deze groep een marktaandeel voor heel Portugal van 50%. Deze coöperatie heeft dan ook weinig behoefte aan het opzetten van een interprofessionele organisatie, zoals in een wet uit 1997 en bijbehorend uitvoeringsbesluit in 1998 wordt voorzien en waar de standsorganisaties en de kleinere coöperaties een groot voorstander van zijn. Lactogal blokkeert momenteel de oprichting van deze interprofessionele organisatie door twee zetels te eisen: één als vertegenwoordiger van de melkproducenten en één als vertegenwoordiger van de zuivelindustrie.

De zuivelconsumptie in Portugal groeit exponentieel. De consumptie van verse melk ligt boven het EU-gemiddelde. De consumptie van yoghurt ligt op 40% van het EU-gemiddelde, maar is de laatste jaren met 10% per jaar gestegen. Lactogal heeft meer dan 50% van het versmelksegment in handen en houdt daarmee concurrent Parmalat ver op afstand. Lactogal heeft ook een redelijk aandeel in het yoghurtsegment, maar moet deze markt delen met Nestlé, Danone en Sodiaal (Yoplait). De Azoren (dit zijn met name de eilanden St. Miguel en Terceira) kennen in tegenstelling tot het vaste land een behoorlijke kaas- en melkpoederproductie. Daar zijn vooral Lacto-Iberica S.A. en Bell (Frans) actief in kaas. Lactogal heeft daar inmiddels ook een fabriek overgenomen.

Lactogal internationaliseert en diversifieert. In 1998 werd een bedrijf in Spanje overgenomen. In 1999 werden samenwerkingsverbanden aangegaan met Polen, Oekraïne en Noord-Afrika en werden de activiteiten in de fijnvleeswarenssector uitgebreid. Lactogal bestaat inmiddels naast de drie coöperatieve hoofdaandeelhouders voor 30% uit vreemd vermogen en sluit op termijn een beursgang niet uit. Als concern kent het, zoals meerdere coöperatieve structuren, problemen met de achterban, die kampt met een dubbele loyaliteit (vergelijkbaar met de Nederlandse VTN/The Greenery): wat goed is voor het bedrijf kan haaks staan op een goede melkprijs. Toen Parmalat op de markt kwam ontketende ze vrijwel direct een prijzenslag met de nodige ruzies in de sector als gevolg. Tot dan was de sector redelijk afgeschermd en hing de sluier van het verleden nog over de sector, toen de prijzen in de gehele keten vastgesteld werden door de overheid (De Vent, 2001).

4.7 Relaties met Nederland

De Nederlandse ondernemers in Spanje en Portugal onderhouden nauwe relaties met de agrarische infrastructuur in Nederland. Dat wordt ook gezien als de drijvende kracht in het internationaliseringsproces. Men weet netwerken achter zich. Specifieke wensen hebben de Nederlandse bedrijven niet, want doorgaans hebben zij de zaken goed geregeld. Lokale vestigingen van andere Nederlandse bedrijven in de buurt worden wel als handig ervaren, evenals een netwerkstructuur om elkaar te kunnen vinden.

De Nederlandse bedrijven maken gebruik van elkaars sterke punten. Men wisselt ervaring uit en leert daarmee van elkaar. Nieuwkomers komen zich altijd uitgebreid oriënteren bij de reeds gevestigde bedrijven en worden vaak door hen geïntroduceerd, al dan niet tegen betaling. De pioniers hebben het allemaal zelf moeten uitzoeken, maar hebben hun ervaring vaak weten om te zetten in een commerciële makelaarsactiviteit voor de nakomer.

De Nederlandse ondernemers met nevenvestigingen of samenwerkingsactiviteiten zijn (nog) volledig aangesloten op het Nederlandse circuit. Zij nemen selectief die Spaanse zaken over die voor hen aantrekkelijk, relevant en aanvullend zijn.

In Portugal werden Nederlandse schooltjes opgezet. Men probeert er echter ook wel degelijk gebruik te maken van wat Portugal te bieden heeft, waarvoor integratie onontbeerlijk is. Niettemin worden de sociaal-culturele banden met Nederland als belangrijk ervaren. Over de mislukkingen van Nederlandse bedrijven is niet veel bekend, maar de meeste hebben een puur persoonlijke oorzaak.

5. Oost-Afrika

5.1 Inleiding

De regio Oost-Afrika omvat uiteenlopende landen als Kenia, Tanzania, Oeganda, Rwanda, Ethiopië, Eritrea en Mauritius. Van deze landen is Kenia veruit het belangrijkste land voor Nederlandse ondernemers, op grote achterstand gevolgd door Tanzania en Oeganda. In dit hoofdstuk zullen we ons dan ook hoofdzakelijk op Kenia richten. Nederlandse agrariërs in deze regio zijn vooral actief in de tuinbouwsector. Het betreft vermeerderings- en productiebedrijven in de bloemensector en productiebedrijven in de groentesector. In de zaadsector gaat het om vermeerderingsbedrijven, die voornamelijk geconcentreerd zijn in Arusha (Tanzania).

5.2 Activiteiten

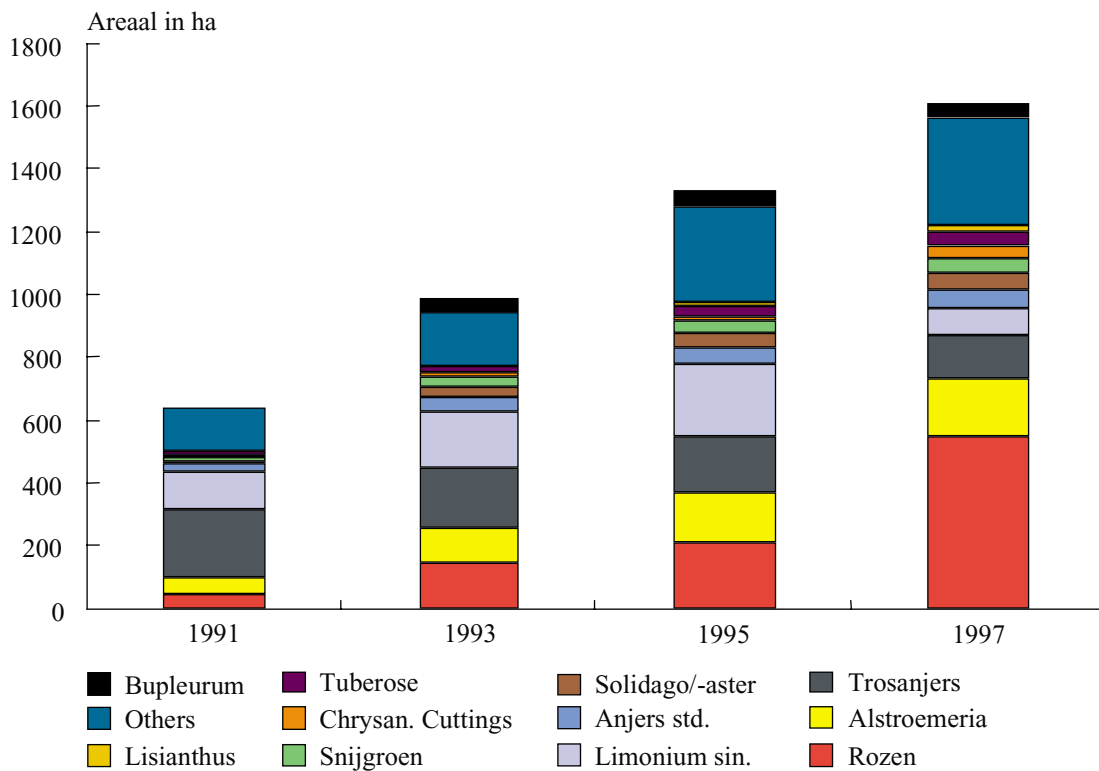
In Oost-Afrika neemt Kenia een dominante positie in qua areaal snijbloemen (tabel 5.1). Alleen het areaal in Zimbabwe (Zuidelijk Afrika) is van een vergelijkbare omvang.

Tabel 5.1 Schatting van areaal snijbloemen en aantal bedrijven in Oost- en Zuidelijk Afrika

Land	Areaal (ha)	Aantal bedrijven
<i>Oost-Afrika</i>		
Kenia	1.325-1.610 a)	150
Oeganda	80-100	18
Tanzania	74	12
Ethiopië	3	1
<i>Zuidelijk Afrika</i>		
Zimbabwe	1.115	201
Zambia	120	35
Malawi	23	3

a) Een studie van de wereldbank schatte het areaal in 1997 op 1.610 ha
Bron: Danagro Advisers (1998); Toen et al. (2000).

In de laatste jaren is het productassortiment in Kenia sterk uitgebreid. Hoewel de bloemeteelt aanvankelijk vooral statice, anjers en rozen betrof, wordt nu een breed assortiment geproduceerd (figuur 5.1). Alhoewel het areaal van rozen, in de periode 1991-1997, steeds groter geworden is, onder andere ten koste van de trosanjers (van 35 naar 9%), zijn er veel nieuwe producten bijgekomen zoals Bupleurum en Lisanthus.



Figuur 5.1 Trends in areaal van bloemen in Kenia
Bron: Kalenzi (2000).

De uitbreiding van het assortiment geldt ook voor groente, zij het in mindere mate. De zaadproductie is geconcentreerd op bonen- en bloemenzaad. Wat betreft de vermeerdering van het uitgangsmateriaal betreft het vooral chrysanten, rozen, anjers en geraniums. Deze worden voor de Afrikaanse markt geproduceerd maar ook voor de Europese markt.

De activiteiten van de Nederlandse ondernemers in de tuinbouwsector in Kenia bestrijken een groot deel van de hele productieketen: van het vermeerderen van het plantmateriaal tot aan de export van de bloemen. De bloemenindustrie in Kenia heeft zich de laatste jaren snel ontwikkeld. In tegenstelling tot de jaren tachtig, toen de Nederlanders alleen nog actief waren als producenten van bloemen, zijn ze ook actief geworden in de productie en de levering van productiemiddelen aan de bloemensector in Kenia. In recente jaren hebben een aantal Nederlandse import en exportfirma's zich in Kenia gevestigd. Deze kopen daar bloemen in voor klanten in Europa.

Er zijn Nederlandse bedrijven die grond en productiemiddelen in eigendom hebben, maar ook bedrijven die joint ventures zijn aangegaan. Bovendien zijn er veel Nederlandse managers die op contract werken. Ook in de handel en logistieke dienstverlening zijn relatief veel Nederlanders actief. Het aandeel in de productiewaarde van puur Nederlandse bedrijven wordt geschat op maximaal 10 à 15%. Bij circa 30% van de totale productie is een Nederlandse ondernemer betrokken. Van de afzet loopt zo'n 60 à 70% via Nederland.

Onderscheid Nederlandse en buitenlanders ondernemers

Nederlanders beschikken ten opzichte van de Oost-Afrikanen over meer teeltveraring en vakmanschap. Vooral op technologisch gebied hebben de Nederlanders een voorspong, maar de Keniaanse telers leren snel. In vergelijking met de in Oost-Afrika actieve Israëliërs dragen Nederlanders gemakkelijker en meer kennis over. Ten opzichte van de Engelsen zijn de Nederlanders minder belast met het koloniale verleden in Kenia. Nederlanders zijn daarom gewild als managers van de grote bloemenproductiebedrijven.

Tabel 5.2 Nederlandse bedrijven in Oost-Afrika

Land	Bedrijf	Activiteit	Opmerking
Kenia	Sher flowers (Gerrit Barnhoorn)	Productie van rozen	1999:150 ha rozen 2000: 200 ha rozen
	Batian Flowers Ltd.	Productie van rozen	In Embu; gestart in 1999 1999 5 ha; 2000 10 ha
	Tarsal (Koos Minck)	Productie van zomerbloemen	
	Deliflor	Productie van plantmateriaal	
	Van der Meij	Productie van plantmateriaal	
	Yoder/Straathof	Productie van plantmateriaal	
	Noordam	Productie van plantmateriaal	
	Stokman	Productie van plantmateriaal	
	Goldsmith	Productie van plantmateriaal	
	Hamer	Productie van plantmateriaal	
	Hilverda	Productie van plantmateriaal	
	Selecta Weststek	Productie van plantmateriaal	
	Kieft Seeds	Verkoop zaden zomerbloemen	Agentschap in Nairobi
	Plants first (Robert de Bos)	Productie van plantmateriaal	Gestart in 2000
	Kordes (Duits) (Bas Smit manager in Kenia)	Veredeling rozen	
	Florimex	Import/export agentschap	Gestart in 1998; kocht 45 miljoen stelen rozen in 2000
	Zurel (Matthieu ter Haar)	Import/export agentschap.	Inkoopkantoor in Nairobi, Kenia
Agrifirm	Toeleverende industrie	Geen productie in Kenia, wel veel klanten	
Maasmond	Toeleverende industrie	Geen vestiging in Kenia, wel veel klanten	
Priva	Toeleverende industrie (substraat teelt)	Joint venture met Keniaans bedrijf	
Bedrijfslaboratorium voor grond en gewasonderzoek	Analyse bodemmonsters	Geen vestiging in Kenia, wel veel klanten	
Tanzania	Dekker	Productie van plantmateriaal	
	Van Ruiten	Productie van plantmateriaal	
Oeganda	Kon. van Zanten	Productie van plantmateriaal	
	Fides	Productie van plantmateriaal	

Bron: Van Vliet (1999) en Reinders (2001).

5.3 Motieven

Voordelen van Kenia ten opzichte van Nederland als productiegebied hebben te maken met:

- de natuurlijke groeiomstandigheden: het klimaat en de hoogteverschillen maken het mogelijk een breed assortiment te telen;
- de lage kosten van arbeid en grond;
- grootschalige productiemogelijkheden;
- het feit dat het seizoen tegengesteld is aan het seizoen in Nederland;
- beperkte milieubelemmeringen.

Nadelig zijn echter de hoge transportkosten naar Europa. Andere nadelen liggen op het vlak van productietechnologie, innovativiteit en ervaring in productie en marketing. Overigens heeft Kenia ten opzichte van Zuid-Amerikaanse landen een gunstige ligging voor de Europese markt. Het transport naar Europa is sneller en goedkoper. De luchtvrachtkosten voor de productie van 1 ha rozen zijn vanuit Equador ten opzichte van Kenia bijna 75.000 euro duurder (Van Vliet, 1999).

In vergelijking met Oeganda en Tanzania heeft Kenia veel voordelen. De aanwezige infrastructuur is beter, vooral op het gebied van kennis. Zo heeft Kenia een redelijk goed functionerende plantenziektkundige dienst. Dit is een positieve factor omdat in de toekomst handelsbelemmeringen kunnen ontstaan vanwege plantenziektkundige aangelegenheden. Kenia heeft zich langzamerhand ontwikkeld tot het knooppunt van de bloemensector in Afrika. In Oeganda is pas sinds 1993 ervaring met bloemenproductie. Verder heeft Kenia sinds 1994 een stabiele munt en is de inflatie laag.

Tegenover deze voordelen staan echter negatieve factoren zoals wijdverbreide corruptie en onveiligheid door criminaliteit. In Tanzania en Oeganda spelen die problemen veel minder. Deze landen hebben in tegenstelling tot Kenia de laatste vijf jaar een positieve economische groei bereikt van gemiddeld 5% per jaar. De overheid in deze landen lijkt meer gemotiveerd de economische ontwikkeling te stimuleren.

Oeganda lijkt ook een nog iets gunstiger klimaat te hebben dan Kenia en Tanzania voor bloemenproductie. Hierdoor zou een hogere opbrengst van 5-10% gehaald worden dan in Kenia. De kosten van productie per m² zijn ook lager dan in Kenia, onder andere door het positieve investeringsklimaat dat de Oegandese overheid probeert te creëren. Bedrijven die in Oeganda in de bloemenproductie willen investeren hoeven geen importbelasting te betalen voor inputs en constructiemateriaal. Hier staat tegenover dat voor Oegandese rozen vaak (door mindere kwaliteit) de laagste prijs op de veiling wordt betaald (Asea and Kaija, 2000).

5.4 Verwachtingen

In de bloemensector is er een duidelijke trend dat Nederlandse ondernemers de productie van hun uitgangsmateriaal verplaatsen naar Oost-Afrika. Hier produceren ze voor zowel de Afrikaanse als Europese markt. Buitenlandse investeerders geven consequent de voorkeur

aan Kenia boven andere landen in Oost-Afrika, mede vanwege de daar aanwezige logistieke infrastructuur.

De handelsrelatie van Kenia met Nederland is sterk ontwikkeld op het terrein van de bloemen en in mindere mate op het terrein van de groenten. Vanuit Kenia wordt in toenemende mate ook groente naar Europa geëxporteerd. De toon wordt hierbij voornamelijk gezet door de Engelse supermarktketens. De laatste jaren bevoorraden ook Nederlandse supermarktketens zich in toenemende mate met verse producten uit Oost-Afrika.

Problemen en belemmeringen

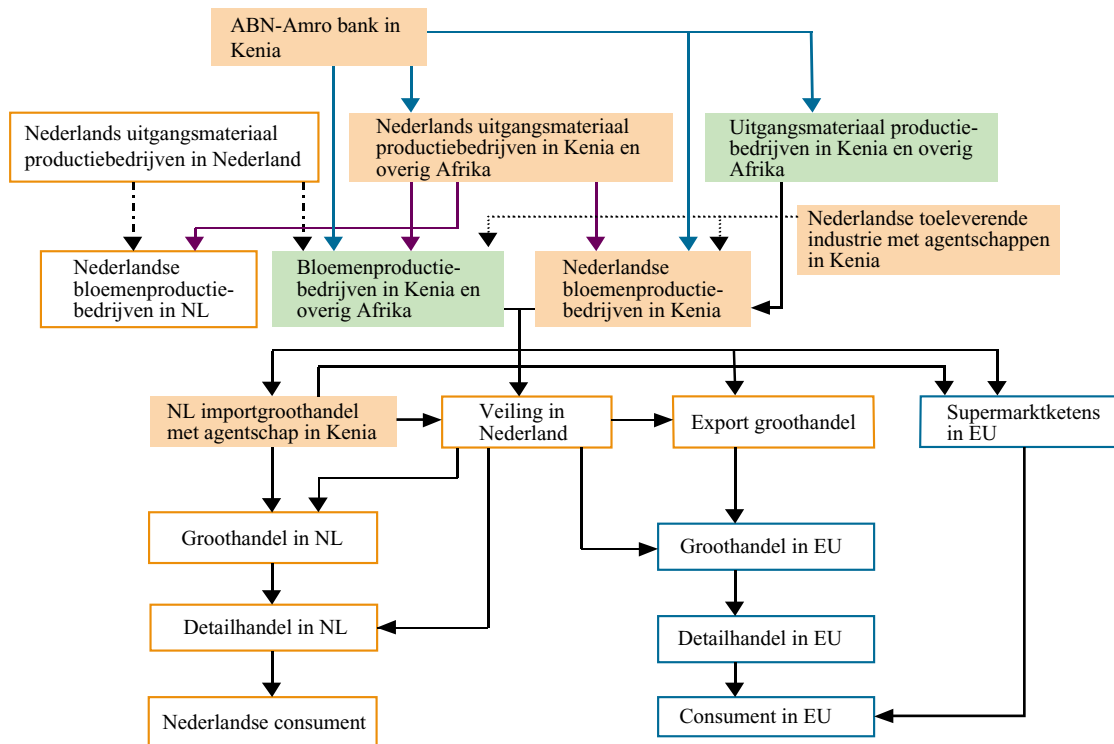
Op een aantal terreinen worden belemmeringen ervaren c.q. verwacht. Zo kunnen de al hoge transportkosten stijgen door gebrek aan retourvluchten. Verder is er door sommigen op gewezen dat de EU-importtarieven op bloemen uit Kenia omhoog kunnen gaan door een mogelijk verlies van de preferente status van Kenia. Of het zover komt is echter de vraag, omdat dit punt in een bilaterale handelsovereenkomst met de EU kan worden opgelost.

Mede onder invloed van de 'consumer concerns' wordt de laatste jaren relatief veel aandacht besteed aan de certificering van tuinbouwproducten, zowel wat betreft milieu en arbeid. Bij groente speelt ook de voedselveiligheid een rol. In Oost-Afrika zijn relatief weinig geschoolde werknemers beschikbaar zijn en is de infrastructuur gebrekkig. De autoriteiten zijn over het algemeen niet van WTO-niveau.

Een andere onzekerheid in Kenia zijn de presidentsverkiezingen die in 2002 zullen plaatsvinden. De al meer dan 20 jaar zittende president Moi zal aftreden, maar wie hem opvolgt is verre van duidelijk. De wisseling van de wacht zal positieve veranderingen met zich mee kunnen brengen, maar er bestaat ook een risico voor tribale onlusten tijdens en na de verkiezingen.

5.5 Ketenrelaties

Tuinbouwproducten hebben een belangrijke plaats in het handelsverkeer tussen Kenia en Nederland. De export van tuinbouwproducten vormt de tweede bron van inkomsten voor Kenia, terwijl sinds 2000 Kenia de belangrijkste buitenlandse leverancier is van de Nederlandse bloemenveilingen. Kenia heeft in 2000 de historisch belangrijke leveranciers van Nederlandse veilingen, namelijk Spanje en Israël, 'ingehaald'. Het totale exportvolume vanuit Kenia bedraagt in 2000 naar schatting 320 miljoen dollar en deze export heeft de laatste jaren een aanhoudende groei te zien gegeven. In verband met het veronderstelde groeipotentieel hebben de besturen van Nederlandse veilingen Oost-Afrika ook bezocht.



Figuur 5.2 Nederlandse activiteiten in de Keniaanse bloemenketen
Bron: Bewerking van Kalenzi (2000).

Hierboven wordt de Keniaanse bloemenproductieketen geschetst, en de rol hierin van Nederlanders. De blokken met een groene lijn eromheen zijn activiteiten die in Kenia plaatsvinden. Zijn die blokken oranje ingekleurd, dan betreft het Nederlandse bedrijven in Kenia. De compleet groene blokken zijn activiteiten in Kenia uitgevoerd door andere nationaliteiten.

Productorganisaties in Oost-Afrika

In de tuinbouwsector in Kenia en dan met name in de bloemensector, zijn verschillende organisaties actief die ten doel hebben de ontwikkeling van de sector te stimuleren. In Kenia zijn dat op het gebied van advisering de Horticultural Crops Development Authority (HCDA), exportbevordering door de Fresh Produce Export Association of Kenya (FPEAK), en de producentenvereniging Kenya Flower Council (KFC). FPEAK heeft 130 leden, vooral kleinere en middelgrote van oorsprong Keniaanse bedrijven. Bij KFC zijn alle grote bedrijven (30) in Kenia aangesloten met als doel één visie over te brengen op de publieke opinie. Deze organisatie werd in 1997 opgezet naar aanleiding van de internationale kritiek op de milieuvervuiling die de bloemenindustrie in Kenia zou veroorzaken. Sindsdien is milieubewust telen ook een belangrijk aandachtspunt geworden, wat tot uiting komt in de diverse milieulabels, die in omloop zijn. FPEAK heeft het Green Label voor snijbloemen, fruit en groenten, dat door SGS gecontroleerd wordt. KFC heeft een 'code of practice'. Deze code bevat elementen op het gebied van het gebruik en emissie van gewas-

beschermingsmiddelen en meststoffen, van voedselveiligheid en van 'ARBO'-aspecten. Deze code vertoont veel overeenkomst met het FPEAK-label. Het derde milieulabel is van de van oorsprong Nederlandse stichting Milieu Project Sierteelt (MPS), waaraan momenteel 500 ha voldoet en dat snel groeit. Wereldwijd heeft het MPS-label waarschijnlijk de grootste bekendheid vanwege de productieomvang (Van Vliet, 1999).

In Oeganda zijn alle 18 bedrijven uit de bloemensector aangesloten in de Uganda Flowers Export Association (UFEA). Deze organisatie houdt zich vooral bezig met de verbetering van het Oegandese product, heeft in 2000 een onderzoekscentrum opgezet voor de ontwikkeling van nieuwe variëteiten en heeft de koelruimtes op de luchthaven van Entebbe voor enkele jaren geleast.

5.6 Relaties met Nederland

De lokale verkoop van bloemen, groenteproducten en zaad is vrijwel te verwaarlozen. De afzet is volledig gericht op de exportmarkten. Groente waarvan de kwaliteit onvoldoende is, wordt lokaal verkocht.

Het aandeel van de bloemenproductie dat via de Nederlandse veilingen gaat staat onder druk vanwege toenemende belangstelling van Keniaanse producenten voor direct-sales. In dit verband geldt de ontwikkeling van de afzet op de Engelse markt als concurrerend voor de positie van de Nederlandse bloemenveilingen. Uit een onderzoek naar de prestaties van de verschillende marktkanalen onder 40 Keniaanse producenten (Kalenzi, 2000) bleek de Nederlandse veilingen op de meeste criteria als beste te scoren op de prijs na. Die werd als de laagste beoordeeld in vergelijking tot andere marktkanalen zoals degene die direct naar Engeland, Duitsland en Zwitserland gaan. Zeker gedurende de zomer worden de prijzen zo laag dat de meeste telers geen mogelijkheid meer zien om nog winst te maken. Dit wordt veroorzaakt door het grotere aanbod in Nederland van telers, als gevolg van het dan gunstiger klimaat. De producenten in Kenia proberen daarom vooral voor de zomerperiode in Europa andere marktkanalen te vinden.

Toch zijn de Nederlandse verwachtingen richting Kenia voor de toekomst hoog gespannen vanwege de genoemde relatieve kostprijverschillen en de gerealiseerde kwaliteit. Gelet op de historische handelsrelaties tussen Kenia en Nederland realiseert men zich in Kenia, dat er een gezamenlijk belang voor beide landen is om via de Nederlandse kanalen productie en afzet aan elkaar gekoppeld te houden.

De kracht van Nederland ligt in het vermarkten van de Keniaanse productie, inclusief de daarbij behorende logistieke ondersteuning. Nederlandse bedrijven zijn actief bij de toelevering van uitgangsmateriaal, en recent in toenemende mate in de overige toeleveringssector, ondersteuning in de productiesector, afname van producten en logistieke afhandelingen. De toekomstmogelijkheden voor de Nederlandse betrokkenheid liggen daarom vooral in de handel en logistieke dienstverlening. Als knelpunt wordt echter ervaren dat Nederlandse handelaren vaak niet of nauwelijks bereid zijn om afspraken te maken voor een langere periode.

Arbeidsomstandigheden in Oost-Afrika worden van steeds groter belang geacht als onderdeel van de marketing mix. In dat verband wordt er relatief veel Nederlandse financi-

ele middelen en goederen ingezameld voor klinieken en schooltjes op bedrijven in Oost-Afrika. Deze ontwikkeling verbetert het imago van de bedrijven lokaal, maar ook in internationale context. Een andere toekomstige mogelijkheid voor samenwerking tussen Nederland en Oost-Afrika betreft overdracht van kennis en training, in het bijzonder voor het middenkader.

De Nederlandse ondernemers en de Nederlandse agrarische infrastructuur maken nadrukkelijk gebruik van elkaars sterke punten door goedkopere en soms ook kwalitatief betere productiemogelijkheden te combineren met de Nederlandse en ook de buitenlandse afzetstructuur.

6. Noord-Amerika

6.1 Inleiding

Canada en de Verenigde Staten van Amerika zijn klassieke vestigingslanden voor Nederlandse agrariërs. Mexico, het derde land van Noord-Amerika, blijft in dit hoofdstuk buiten beschouwing, omdat er geen activiteiten van Nederlandse agrariërs bekend zijn. Die activiteiten zouden er wel kunnen komen, omdat het land met name in de tuinbouw kansen heeft om de export naar de VS te vergroten. Voor Nederlanders zal het echter niet eenvoudig zijn om daar voet aan de grond te krijgen.

Dit hoofdstuk is gebaseerd op uiteenlopende bronnen. Naast basisinformatie van het Landbouwbureau Washington en de Canadese Ambassade zijn bijdragen verwerkt van J.C. Koster (Koninklijke De Boer Stalinrichtingen BV), P. Wink (Holland Genetics), C. Dorresteyn (New Horizons Agriculture LLC), Mw. N. Schouw-Zaat en P. Hiltemann (Emigratie Adviesbureau Hiltemann).

6.2 Activiteiten

6.2.1 Canada

Canada is al jaren lang bij Nederlandse agrariërs erg in trek als emigratieland. In 2000 werden er door de Canadese overheid aan 101 Nederlandse agrariërs en hun gezinnen immigratievergunningen verleend. In de eerste helft van 2001 waren dat 27 vergunningen.

Tabel 6.1 *Canadese immigratievergunningen voor Nederlandse agrariërs naar sector*

Sector	2000	Eerste helft van 2001
Melkveehouderij	44	11
Gemengde bedrijven	43	14
Pluimveehouderij	5	1
Tuinbouw	5	0
Varkenshouderij	3	0
Rundveehouderij	1	0
Geitenhouderij	0	1
Totaal	101	27

Bron: Canadese immigratiekantoor te Berlijn. In 2000 is het Canadese immigratiekantoor in Berlijn, waar alle aanvragen uit Nederland worden behandeld, begonnen met het bijhouden van statistieken naar categorieën immigranten.

De sectoren waarin de meeste activiteiten door de Nederlanders plaatsvinden zijn de veehouderij en de akkerbouw. Van de Nederlandse ondernemers in Canada is het merendeel melkveehouder. Een aantal Nederlandse melkveehouders richt zich in Canada op pluimvee. Daarnaast zijn er varkenshouders. De akkerbouwproducten die ondernemers van Nederlandse oorsprong produceren zijn onder meer (poot)aardappelen, suikerbieten, soja en maïs.

Nederlanders spelen ook in op de sterke groei van de glastuinbouw in de staten British Columbia en Ontario, waar groenten (tomaat, paprika en komkommer) en bloemen worden geteeld. Het betreft niet alleen emigratie van Nederlandse tuinders of investeringen van Nederlandse bedrijven, maar ook Nederlanders die - al dan niet tijdelijk - werkzaam zijn bij glastuinbouwbedrijven in Canada. In Ontario bijvoorbeeld zijn de bedrijfsleiders vaak Nederlandse jongeren uit Nederland, of uit Canada zelf, op zoek naar avontuur, die kort bij een bedrijf werken en dan weer verder trekken (Disco, 2001).

Primaire productieactiviteiten in Canada worden niet alleen uitgevoerd door geëmigreerde ondernemers, maar ook door een aantal grotere Nederlandse bedrijven zoals Cebeco (zaadvermeerdering van granen en grassen), Agrico, Hetteema en Nutreco (kal-koenbroedeieren en fokvarkens). De activiteiten van deze ondernemingen in Canada betreffen vooral de lokale uitvoering van operationele richtlijnen vanuit Nederland. Als juridische vorm is de basis soms een joint venture. Bij eigen vestiging is de private corporation (vergelijkbaar met de besloten vennootschap in Nederland) een veel gekozen vorm.

De waarde van de activiteiten van Nederlandse ondernemingen in Canada ten opzichte van de totale landelijke productiewaarde is gering. Nederlandse ondernemers en geïmmigreerde landbouwers van Nederlandse oorsprong worden in Canada in het algemeen gunstig tot zeer gunstig beoordeeld. Nederlandse ondernemers zijn doorgaans beter opgeleid en werken efficiënter. Nederlanders hebben een reputatie van betrouwbaarheid in het zakendoen.

<i>Enkele Nederlandse ondernemingen in het Noord-Amerikaanse agrocomplex</i>	
Fokkerij:	Alta Genetics, Seemex, CR Delta, Holland Genetics
Stalinrichting:	Brouwers, De Boer
Zaadproductie:	Barenburg
Makelaardij:	Agripon

6.2.2 Verenigde Staten

Nederlandse agrariërs in de VS zijn vooral actief in de melkveehouderij of in de tuinbouw. Het betreft grootschalige melkveebedrijven en glastuinbouwbedrijven (teelt van tomaten, paprika en bloemen). In beide sectoren vindt het gehele bedrijfsproces in de VS plaats. De regelgeving voor verblijfs- en werkvergunningen en de belastingwetgeving bepaalt de keuze voor een specifieke juridische entiteit. Veehouderijbedrijven zijn vaak in volledig eigendom. In de glastuinbouw wordt soms op basis van een verkoopcontract gewerkt en soms wordt een dochteronderneming van het Nederlandse bedrijf opgezet.

Nederlandse ondernemers in de VS zijn doorgaans beter opgeleid en werken efficiënter dan anderen. Bovendien hebben Nederlanders doorgaans een reputatie van betrouwbaarheid in het zakendoen.

Melkveehouderij

Het aantal Nederlandse melkveehouders dat jaarlijks van start gaat in de VS wordt geschat op minstens 25 ondernemers (Koster; Dorresteyn). Varkenshouders zijn hierbij dus niet inbegrepen. De staten waar Nederlandse veehouders zich tegenwoordig vestigen zijn Michigan, Ohio, Indiana, Wisconsin (alle in het midden westen), New York State (al van vroeger populair), Washington State (recentelijk), Texas, New Mexico en Californië (deze laatste staat is nu minder in trek). South-Dakota zit te springen om emigranten. De trend is dat het midden westen veel mogelijkheden biedt en populair is.

Bij de beslissing om zich in een bepaalde staat te vestigen spelen diverse overwegingen een rol. Voor vele ondernemers is de infrastructuur van de melkveehouderij en het sociale leven net zo belangrijk als de melkprijs.

Boeren die de intentie hebben te emigreren lopen vaak eerst een of twee jaar stage op een bedrijf in de VS en beslissen dan of ze er zelf een bedrijf willen starten. Niet alleen de veehouders die een nieuwbouwproject opzetten, schaffen stalinrichtingen (dat wil zeggen veemanagementsystemen en de begeleiding daarvan) uit Nederland aan, maar ook de ondernemers die een bestaand bedrijf hebben overgenomen en dat na enige tijd uitbreiden of vernieuwen.

Meerdere emigranten maken gebruik van de dienstverlening van makelaars, die de ondernemers begeleiden tot zelfs een jaar nadat ze zich in de VS gevestigd hebben. De makelaars kennen de struikelblokken en begeleiden de ondernemer bij land- en vee aankopen, vergunningen en dergelijke zaken. Begeleiding bij de aankoop van vee betekent ook dat de emigrant wordt aangeraden dit geleidelijk te doen. Emigranten sluiten zich ook vaak aan bij ondernemers die er al enige tijd naar de VS zijn vertrokken, omdat zij zich daar dan meer vertrouwd voelen.

Voor de leverancier van genetische rundveeverbeteringsproducten vormen de VS een grote en interessante markt, mede vanwege het grote aantal koeien.

Tuinbouw

Een volledig overzicht van de vestigingsplaatsen van Nederlandse ondernemers is niet beschikbaar, maar het is bekend dat er glastuinbouwbedrijven zijn gevestigd in Texas, Colorado, Arizona en Californië (Boonekamp). Het betreft daarbij ook Nederlanders die decennia geleden naar de VS zijn geëmigreerd, maar de relatie met de Nederlandse agrarische infrastructuur is nog sterk. Zo betrekken zij het toeleveringsmateriaal veelal uit Nederland. Een bedrijf in Texas, bijvoorbeeld, van 16 ha groot produceert in de winter paprika's onder het Greenery-logo. De directeur van het moederbedrijf, Agro Power Development (APD), is een Nederlander die al 31 jaar in de VS woont, maar de teeltstaf van de dochterondernemingen bestaat vooral uit Nederlanders. In het Carpenteria tuinbouwgebied bij Santa Barbara, Californië, zijn al enkele decennia Nederlanders actief, maar zij betrekken hun toelevering nog steeds uit Nederland. In Arizona is een glastuinbouwgebied in wording, omdat deze staat een gunstig klimaat heeft: droog en heet in de

zomer en relatief veel licht in de wintermaanden. Er zijn ook tuinders van Nederlandse oorsprong uit het Canadese British Columbia die voor de winterproductie in Californië actief zijn. Dit betreft producten zoals tomaten, paprika, komkommer en bloemen.

6.3 Motieven

6.3.1 Canada

Voor agrarische ondernemers c.q. emigranten zijn onderstaande factoren van belang:

- minder regelgeving (bijvoorbeeld op het gebied van milieu, productierestricties en dierenwelzijn) en minder betutteling door de overheid;
- gemakkelijke aanpassing aan de Canadese mentaliteit;
- relatief lage investeringen in grond en gebouwen (het uitzonderlijk dure quotum in de melkveehouderij is een uitzondering);
- relatief lage kosten voor energie, water en arbeid;
- dankzij de Nederlandse ervaring en efficiency en het vakmanschap is het rendement vaak hoger.

Voor lokale vestiging van grotere ondernemingen spelen de volgende motieven een rol (in willekeurige volgorde):

- de springplankfunctie van Canada in het NAFTA-gebied;
- in bepaalde gevallen (bijvoorbeeld bij zaadvermeerdering) lagere productiekosten dan in Nederland;
- Canada als markt zelf (tegen de 32 miljoen inwoners);
- de mogelijkheid van marktbehoud bij ongunstige valutaverhouding (sinds enige tijd is het tegengestelde het geval);
- lagere productiekosten dan in de VS.

6.3.2 Verenigde Staten

Factoren in de VS die Nederlandse ondernemers aantrekken zijn onder andere de beschikbare ruimte c.q. de lagere grondprijzen. Bovendien zijn er minder milieuregels, minder productierestricties en minder regels voor dierenwelzijn. In het geval van de melkveehouderijsector bieden de VS een voordeel boven Canada, omdat de VS geen melkquota kent. De keuze van de Amerikaanse staat waarin melkveehouders zich vestigen hangt ook af van de hoogte van de melkprijs in die staat. In Ohio, bijvoorbeeld, is er een tekort aan melk, dus een relatief goede melkprijs (Wassink, 2001)

6.4 Verwachtingen

6.4.1 Canada

De belangstelling voor Canada als emigratieland voor landbouwers is de laatste jaren weer gegroeid en sommige provincies zijn actief met werving. Desondanks is het jaarlijkse aantal agrarische immigranten uit Nederland niet groot. Er wordt verwacht dat Nederlandse boeren ook in de toekomst willen blijven emigreren naar Canada. Mogelijk zal het aantal groeien tot 120 gezinnen per jaar. In Canada doen zich ontwikkelingen voor die invloed hebben op de aantrekkelijkheid van dit land voor Nederlandse emigranten, namelijk:

- stijging van de grondprijzen, die mede wordt veroorzaakt door de Nederlandse emigranten;
- stijging van de kosten voor het melkquotum;
- onzekerheid over de toekomst in het algemeen;
- onzekerheid over het voortbestaan van het melkquotum na 2007 in verband met WTO-onderhandelingen.

Kansen in Canada zijn er specifiek voor de varkenshouderij, mede vanwege de lage graanprijzen. Bovendien groeit de glastuinbouw in Canada (en ook in de VS) zeer sterk. Nederlanders kunnen hiervan profiteren via investeringen in productieactiviteiten of als leverancier van kassen, machines, teeltkennis en managers. Wel zullen de energieprijzen in de toekomst stijgen en neemt de aandacht voor het milieu en dierenwelzijn toe.

6.4.2 Verenigde Staten

De belangstelling van Nederlandse agrariërs voor vestiging in de VS is groot. Van de Nederlanders die 5 à 10 jaar geleden naar Denemarken zijn vertrokken, emigreren er nu ook mensen naar Noord-Amerika. Het daadwerkelijke aantal Nederlanders dat naar de VS vertrekt is echter relatief laag, vooral vanwege de onzekerheden als gevolg van het Amerikaanse immigratiebeleid.

6.5 Vestigingsvoorwaarden

6.5.1 Canada

In tegenstelling tot de VS is de situatie in Canada op het gebied van de sociale zekerheid vergelijkbaar met Nederland. Dit zien ondernemers als een pluspunt.

Bovendien is Canada vertrouwd voor een Nederlandse ondernemer dan de VS en de ondernemer moet een bewuste keuze tussen beide landen maken. In Canada kan een emigrant zijn Nederlandse manier van bedrijfsvoering voortzetten. De bedrijfsvoering in de melkveehouderij, bijvoorbeeld, is er in principe vergelijkbaar met die in Nederland, hoewel er in Canada wel enige schaalvergroting en meer groeipotentie is. Daarentegen is de bedrijfsvoering in de VS heel anders vanwege het verschil in schaalgrootte tussen Canada en

de VS. In Canada is de omvang van melkveehouderijen tussen de 80 en 300 koeien (maximaal 500), terwijl de omvang in de VS tussen de 500 en 2.000 koeien (maximaal 3.000) ligt. Zodoende moet men in de VS meer manager zijn dan veehouder. Voor Nederlandse toeleveranciers betekent dit dus ook dat zij in de VS meer moeten concurreren met bedrijven die zaken kunnen leveren die geschikt zijn voor grootschalige veehouderijbedrijven.

Hoewel de investeringen in grond en gebouwen voor een melkveehouder in Canada relatief laag zijn, wordt het quotum uitzonderlijk duur gevonden. Specifiek voor pluimvee-houders is Canada interessant omdat de pluimvee-houders via de quotering van de productie een garantieprijs voor hun producten ontvangen.

British Columbia biedt naast de lage kosten voor grond, energie, water en arbeid ook een mild klimaat. Dit zijn belangrijke argumenten voor glastuinbouwondernemers om zich in deze provincie te vestigen.

6.5.2 Verenigde Staten

De Nederlandse melkveehouder die zich op de VS oriënteert is zeker van zijn vakman-schap en zijn capaciteiten als ondernemer. Op termijn wil hij naar een bedrijf doorgroeien dat met een professioneel team van werknemers wordt gerund. In tegenstelling tot zelf met de koeien bezig te zijn (veelal de situatie in Canada), zal hij vooral managen en coachen. Veel melkvee-houders kiezen hier bewust voor samenwerking met een buur-man/akkerbouwer, waarvan al het ruwvoer wordt aangekocht. Doordat de melkveehouder alleen in koeien en stallen investeert kan met een redelijk groot bedrijf worden gestart. Dit leidt veelal tot een lagere kostprijs en biedt op langere termijn grotere overlevingskansen.

Veel van de boeren lopen eerst een jaar stage bij een andere emigrant, voordat zij definitief beslissen. Zo'n stagejaar biedt de mogelijkheid de beslissing goed te overdenken. Economische redenen zijn het belangrijkste motief om te emigreren, maar de sociale integratie in het vestigingsland is een struikelblok.

In sommige staten is het moeilijker een visum en werkvergunning te krijgen dan in andere. De staten die behoefte hebben aan nieuwe ondernemers verschaffen het makkelijkst de benodigde papieren. De staat Californië, waarheen 10 à 20 jaar geleden Nederlanders emigreerden, koopt tegenwoordig boeren uit. Deze ondernemers vertrekken nu naar, bijvoorbeeld, Indiana en Ohio. Hieronder bevinden zich ook tweede- en derdegeneratie-Nederlanders.

Als de VS het immigratiebeleid zouden wijzigen, dan zouden er jaarlijks wel zo'n 120 gezinnen naar dat land vertrekken. Het huidige immigratiebeleid van de VS wordt niet zozeer als streng ervaren, maar meer als onoverzichtelijk en zeer gecompliceerd. Een onafhankelijke immigrant heeft 500.000 of 1 miljoen dollar eigen kapitaal nodig (afhankelijk van de staat waarin men zich wil vestigen) en hij moet werkgelegenheid bieden voor 10 mensen. Vooral dit laatste is een grote belemmering. Een alternatief is het starten van een bedrijf in de VS met een investeerdersvisum. Kinderen moeten dan na hun 21ste de VS weer verlaten. Bovendien moet een ondernemer en zijn gezin het land verlaten bij faillissement. Deskundige advocaten zien vaak wel mogelijkheden visa om te zetten, maar vestiging in de VS blijft een onzekere zaak voor veel Nederlanders.

Hollandia in Carpenteria (Californië)

De heer O. emigreerde in de jaren zestig met zijn vrouw vanuit het Westland naar Carpenteria, waar zich al een kleine groep Nederlandse glastuinders had gevestigd. O. had zich vooraf georiënteerd op de mogelijkheden van glastuinbouw in Californië. Het klimaat langs de kust bij Carpenteria leent zich goed voor glastuinbouw. Er is daar volop licht en de temperatuur is niet al te hoog, mede door de ligging van de heuvels tamelijk dicht bij de Grote Oceaan. Daarnaast bevinden zich in de omgeving grote potentiële afzetgebieden, namelijk Los Angeles in het zuiden en San Francisco in het noorden.

O. begon met het kweken van rozen, maar schakelde later geheel over op groenten. Thans worden geteeld: komkommers, tomaten, losse tomaten, paprika's en vooral sla. Eén zoon heeft het bedrijf nu overgenomen en zijn twee dochters werken op het kantoor. De producten worden vanaf de kwekerij verkocht. Het bedrijf levert aan grote supermarkten. Dagelijks rijden de vier grote vrachtauto's met groente naar Los Angeles, Mexico en Texas. Een andere zoon heeft een glasgroente bedrijf in Palm Springs in het zuiden van Californië.

Toen O. zijn bedrijf startte, kon hij met dollars relatief goedkoop machines en apparatuur in Nederland kopen. Zo breidde hij zijn bedrijf langzamerhand uit. Hoewel in de VS uitstekend gereedschap te koop is voor vakmatige tuinbouw, is dat toch meer bedoeld voor grote arealen vollegrondstuinbouw. 'Een compacte spitmachine koop je hier niet, terwijl wij die toch gebruiken in onze kassen.' Irrigatiemateriaal koopt men bij voorkeur in Israël, maar substraat als groeimedium wordt in Nederland besteld.

Als nadeel wordt ervaren dat er voor de glastuinbouw geen Amerikaanse bedrijfsleiders te vinden zijn, noch mensen die daarvoor opgeleid willen worden. De glastuinbouw heeft wel een goede naam en de consument waardeert de producten. Maar het werken in managementfuncties van de sector spreekt Amerikanen toch niet aan. De van oorsprong Nederlandse kwekers moeten daarom hun management toch voornamelijk uit Nederland halen. Veelal wordt het echte productiewerk door Mexicanen uitgevoerd. Er is verder een groeiend aantal immigranten uit Zuidoost-Azië, met name Vietnam, en zij vinden werk in bloemkwekerijen en in de verkoop van bloemen, onder meer op markten en dergelijke.

Carpenteria was in 1960, toen de kwekers zich er vestigden, een tamelijk kleine plaats. De glastuinbouw heeft een sterke ontwikkeling in de streek teweeg gebracht. Nu ondervinden de kwekers echter steeds meer tegenstand van het gemeentebestuur. Vanuit het nabijgelegen Santa Barbara zijn steeds meer rijke mensen zich in het gebied gaan vestigen. Deze mensen willen geen glazen kassen in de heuvels langs de kust. Het wordt de telers nu bijna onmogelijk gemaakt hun bedrijf uit te breiden. O. diende in 1992 een verzoek in tot uitbreiding van zijn kassen met 10.000 m² glas, op grond die reeds zijn eigendom was. Het duurde lang voordat de vergunning kwam. Toen de vergunning uiteindelijk werd verleend, was de prijs opgelopen tot 87.000 dollar. De kassen worden gebouwd door een Nederlandse firma in Aalsmeer, die ook een filiaal heeft in Salinas ten zuiden van San Francisco.

Het bedrijf van O.'s zoon in San Diego produceert komkommers en tuinkruiden in vijftien verschillende soorten. Omdat de temperaturen in het gebied tegen de Mexicaanse grens veel hoger zijn, worden de kassen gekoeld met zogenaamde 'cooling pads'. Dit zijn kussens die langs de kasgevels worden aangebracht en de temperatuur op redelijk niveau houden.

Naast de aanschaf van materialen en apparatuur uit Nederland, worden ook eigen systemen ter plaatse ontwikkeld. De teelt van botersla (butter lettuce) is bijzonder. De sla wordt zelf gezaaid, maar het zaad is afkomstig van Rijk Zwaan in De Lier. Kleine slaplantjes worden gepoot in smalle goten met substraat. Die goten liggen dicht naast elkaar en gaan via een rotatiesysteem door de kassen, waarbij de ruimte tussen de goten steeds groter wordt, zodat de slakroppen zich goed kunnen ontwikkelen. In een periode van 21 dagen is het plantje uitgegroeid tot een volwassen krop. De kropsen worden gesneden met een stuk van de wortel er nog aan. Vervolgens worden ze per stuk in een plastic doos verpakt, waarbij het worteleindje duidelijk te zien is. De consument kan de krop sla met doos en al drie weken in de koelkast bewaren. Alle producten worden geteeld zonder pesticiden en de afzet vindt plaats via grote supermarkten. De prijs van deze sla is hoger dan die van de gebruikelijke Amerikaanse sla. De naam van de kwekerij 'Hollandia' wordt dan ook steeds meer bekend. Maar O. vergeet niet op de sticker van zijn producten te vermelden dat zij gekweekt zijn met Amerikaanse trots.

Bron: Mw. N. Schouw-Zaat.

Van Pennsylvania naar Arizona: ervaringen in de tomatensector

In 1990 begonnen twee zakenpartners, Van H. en Van den B., tomaten te kweken in Pennsylvania op een bedrijf van ongeveer 4 ha. In de omgeving werd een elektriciteitscentrale gebouwd en het afvalwater van die centrale werd beschikbaar gesteld voor de verwarming van kassen. Beide Nederlanders bouwden de kassen en gingen het tomatenbedrijf runnen. In de VS waren onder glas geteelde tomaten tamelijk onbekend. De consument kende alleen buitentomaten en als deze niet in de VS waren geteeld, kwamen zij uit Mexico. Wel kwam het nogal eens voor dat door slecht weer, bijvoorbeeld orkanen in Florida, oogsten mislukten. Daardoor konden supermarkten niet altijd rekenen op constante leveringen. In Cleveland (Ohio) waren al eerder andere ondernemers met glastomatenteelt begonnen, maar die initiatieven bleken toen niet succesvol.

Kennis uit Nederland

Van den B.: 'In het begin moesten we aan veel deuren kloppen om ons project van de grond te krijgen. Want wij zouden een product gaan leveren dat hoger in kostprijs zou worden en dus een betere prijs op de markt moest krijgen dan de traditionele buitentomaten. Wij begonnen in Pennsylvania vleestomaten te telen. Er werd een Nederlandse kas gebouwd, die echter wel bestand moest zijn tegen zware sneeuwval. De constructie was zwaarder dan in Nederland en de ruiten waren kleiner. Dat heeft uiteraard gevolgen voor de teelt. Alle materialen, ook energieschermen en dergelijke, kwamen uit Nederland. Ook de tomatenrassen waren van Nederlandse oorsprong. Wij maakten gebruik van alle kennis op dit gebied uit Nederland. In die jaren was er al enige export van tomaten uit Nederland naar de VS. Voor ons was dat gunstig, want de Amerikaanse consument leerde zo het product kennen, maar de Nederlandse tomaten waren altijd nog duurder dan die uit ons bedrijf. Langzamerhand kreeg men dan ook steeds meer vertrouwen in de glastomaat. Wij waren in staat van begin maart tot half november tomaten te leveren. Maar net als in Nederland was productie in de wintermaanden niet mogelijk. Toch werd ons duidelijk dat dit nodig was om de Amerikaanse markt verder te openen. Het klimaat in Pennsylvania was daar niet geschikt voor.'

Locatiekeuze

'Tomatenteelt vraagt veel licht en goed water. Groeilampen kunnen die lichtbehoefte wel opvangen, maar voor tomaten heb je wel driemaal zoveel lux nodig als bijvoorbeeld voor bloemen. Zo zou een tomatenteelt voor ons nooit rendabel worden. Wij besloten te onderzoeken of de weersomstandigheden elders in Amerika gunstiger waren dan die van Pennsylvania. Het was voor mij belangrijk na te gaan waar je vooral in de wintermaanden januari en februari de hoogste lichtintensiteit hebt. Daarbij moest ik weten hoe de luchtvochtigheid was. Tomaten groeien het best in droge lucht. In Atlanta is een bureau waar men alle weersgegevens uit de hele wereld verzamelt. Daar heb ik informatie gevraagd. Men ging onmiddellijk aan de slag met kaarten en er kwamen grafieken over de weersomstandigheden per maand. In de VS bood Arizona het gunstigste klimaat. Droog en heet in de zomer en relatief veel licht in de wintermaanden. Dat heldere licht vind je bijna nergens zo sterk. Het wordt veroorzaakt door de droge lucht. In staten als Californië en Florida, met hoge temperaturen in de zomer, is de luchtvochtigheid groter door de ligging aan zee. Arizona teelt veel sterrenwachten, nergens zijn de sterrenhemels zo helder als in deze staat. Geen wonder dat de lichtintensiteit het grootst is. In het kantoor in Atlanta wist men te vertellen dat het daglicht rond 21 december tien uur schijnt en in de zomer rond 21 juni 14 uur. Je hebt in de zomer wel kortere dagen dan in Nederland, maar dagen van tien uur licht in de winter zijn voor ons veel belangrijker. Wij ontdekten dat in het zuiden van Arizona, waar het ogenschijnlijk heel droog is, een groot ondergronds meer voorhanden was. Het was in Bonita, dichtbij Wilcox, op ongeveer anderhalf uur rijden ten oosten van Tucson. Daar was al land ontgonnen door boeren. Het zou dus mogelijk zijn om dat grondwater te benutten en via recirculatiesystemen weer in de grond terug te brengen of te hergebruiken. Het is puur zoet water met een heel laag zoutgehalte en het land is er relatief vlak. Arizona heeft veel bergketens, maar de vallei waar we het oog op gericht hadden zou een goede infrastructuur bieden. Wel kan het in de winter 's nachts vriezen. Maar dat heeft ook goede kanten. De kans op insectenplagen is kleiner wanneer het in de winter vriest. Als je al die factoren bij elkaar legt krijg je een beeld van de ideale situatie voor het kweken van tomaten. Wij besloten dan ook Pennsylvania te verlaten en ons te richten op de bouw van een nieuw kassengebied in Arizona.'

Snelle groei

In 1992 werd het eerste kassencomplex gebouwd ter grootte van 4 ha. In datzelfde jaar werd de oppervlakte verdubbeld tot 8 ha. Dat was de eerste unit. Alle materialen kwamen weer uit Nederland, behalve het (gehard) glas, dat van Amerikaanse makelij was. Ook de verwarmingsbuizen komen uit de VS.

De teelt vindt plaats op steenwol, waaraan door middel van druppelbevloeiing water en mest worden toegevoegd. Er wordt gebruikgemaakt van biologische bestrijding van insecten volgens een Nederlands systeem. Ook de bestuiving gaat via hommels dit bedrijf uit Nederland. De tomatenrassen zijn ontwikkeld in De Lier en in Bleiswijk. Het zaad wordt door een Nederlandse plantenkweker in British Columbia (Canada) opgekweekt tot plantjes.

Het krijten van de kassen gebeurt met vliegtuigjes die zeer laag over de glasopstanden scheren. Om de krijtlaag te verwijderen gebruiken ze een kassenwasser van een bedrijf uit 's-Gravenzande. Recirculatie en waterzuivering vindt plaats via machines van een bedrijf uit Poeldijk. De tomaten worden in kartonnen dozen verpakt. Computers van een bedrijf uit De Lier regelen het teeltproces. Een machine uit Gelderland is gebouwd in een van de bedrijfshallen in Arizona en deze machine maakt de dozen gereed voor de verpakkingsmachine.

De ligging van de kassen was zodanig dat men de ramen met voor- en tegenlicht kon openen en sluiten. Dit kassencomplex werd gebouwd voor de teelt van vleestomaten. In 1996 is de oppervlakte opnieuw verdubbeld tot 16 ha. Er kwam een tweede unit met aparte pakruimten, koelcellen, kantoren, ketelhuizen met kassen van in totaal 8 ha bij. In 1997 werd wederom een nieuwe kas gebouwd, die bovendien voorzien werd van een koelinstallatie. De temperaturen worden in de zomermaanden gematigd door een uniek koelsysteem, waarvoor grondwater wordt gebruikt.

In 2000 is men begonnen met de teelt van trostomaten. De Amerikaanse consument eet die graag. Trostomaten rijpen langer aan de tros en hebben daarom meer smaak dan de losse tomaat. Als tussenteelt kweekt men echter nog altijd vleestomaten. In totaal is nu 49 ha in productie en het hele jaar door kan men tomaten van dezelfde kwaliteit leveren. Het is mogelijk om door te groeien naar een oppervlakte van meer dan 100 ha.

Beheerste groei met prioriteit voor productkwaliteit

Het Nederlandse bedrijf biedt thans werk aan 500 personen. De totale investering tot dusver wordt geraamd op tweehonderd miljoen gulden. Het management is grotendeels in handen van Nederlanders. Voor de werkzaamheden met betrekking tot biologische teelt en ziektebestrijding zijn specialisten uit Nederland aangetrokken. Voor de afzet richt men zich uitsluitend op supermarkketens, zoals Costco, Saverway en Albertsons. Maar deze afzet kan nog verbreed worden, want in de VS beheersen slechts enkele ketens de hele supermarktverkoop. In dat beperkte krachtenspel moet men een plaats als leverancier zien te veroveren. De glasgroenteteelt staat nog aan het begin van zijn groeimogelijkheden. 'Wij zijn in staat snel te groeien, maar het management in de bedrijfsvoering kan tegen je gaan werken. We zijn ongekend snel gegroeid in de afgelopen jaren. Het vergt een enorme inspanning op logistiek gebied om aan de vraag te voldoen en vooral je productkwaliteit te behouden. Daarom gaan wij ook niet over op andere producten, zoals paprika's of komkommers, of zelfs andere tomatenrassen. Er is nog een grote markt open voor ons huidige product.'

Groene vingers blijven belangrijk

Over de handelsbetrekkingen met Nederland heeft Van den B. geen klachten. Het zakendoen verloopt vlot, de leveranties zijn goed. Hij is zich ervan bewust dat dit vooral komt door de relatie met de leveranciers en het feit dat het management van zijn onderneming voornamelijk uit Britten en Nederlanders bestaat. Van H. heeft in het verleden een glastuinbouwbedrijf in Engeland gehad en ontdekte dat ook daar voldoende kennis aanwezig is die in de VS benut kan worden. De tuinbouw is sterk ontwikkeld in technologisch opzicht, maar het blijft volgens Van den B. altijd een kwestie van mensen met groene vingers, die het gewas kunnen beoordelen en aan een verwarmingsbuis voelen of de temperatuur goed is voor de productie.

Bron: Mw. N. Schouw-Zaat.

6.6 Ketenrelaties

6.6.1 Canada

In de toekomst wordt vestiging in Canada steeds meer aangepakt in de vorm van grootschalige projecten. Het volgende project illustreert de wijze waarop dat gebeurt. Gestimuleerd door de deelregering is een groot project in de varkenshouderij opgezet. Nederlandse ondernemers kunnen zich inkopen en er als manager gaan werken. Er is dan geen sprake meer van een individuele boer die emigreert. Dit soort grootschalige projecten in de varkenshouderij, waarbij het vlees bijvoorbeeld ook naar Japan wordt geëxporteerd, wordt door de regeringen van Alberta, Saskatchewan en Manitoba sterk gestimuleerd. En deze staten beconcurreren elkaar hierbij fors. Bij een dergelijk project zijn allerlei soorten bedrijven betrokken, zoals varkenshouders, stallenbouwers en machineleveranciers.

In de tuinbouwsector doet zich eenzelfde ontwikkeling voor. In de staten Ontario (Niagara) en British Columbia (Chilliwack) zijn het niet alleen tuinbouwondernemers die er investeren, maar de regionale overheden zoeken ook contact met Nederlandse banken, accountants en toeleveranciers om in grootschalige projecten samen te werken.

6.6.2 Verenigde Staten

De glastuinbouw- en veehouderijondernemingen van Nederlandse oorsprong in de VS zijn grootschalig. Ketenrelaties zijn voor deze bedrijven belangrijk. Dat betekent dat zij met alle betrokken partijen in de keten intensief samenwerken c.q. de keten zoveel mogelijk proberen zelf te beheersen. Met de toeleveranciers, bijvoorbeeld zaadbedrijven in de glastuinbouw, zijn de ondernemers betrokken bij de productontwikkeling (nieuwe rassen) en met de supermarktketens hebben zij langetermijncontracten. Voor distributie van de producten naar de afnemers hebben verschillende grootschalige ondernemers hun eigen voorzieningen, zoals trucks. Ook voor de toekomst, wanneer deze bedrijven eventueel verder groeien, wordt integrale beheersing van de keten belangrijk gevonden.

6.7 Relaties met Nederland

6.7.1 Canada

Relaties met Nederland zijn er op vijf terreinen. Ten eerste worden stagiairs, boerenknechten en bedrijfsleiders (dit laatste in het geval van grote bedrijven) uit Nederland aangetrokken als tijdelijk personeel. Dit gebeurt in alle sectoren. Personeel in de agrarische sector is namelijk moeilijk te vinden in Canada, omdat er weinig agrarische scholen zijn. De Canadese onderwijsstructuur is ook de reden voor het relatief grote aantal boerenbedrijven dat te koop staat. Scholieren in Canada gaan allemaal naar een high school (vergelijkbaar met de Nederlandse havo) en krijgen daardoor allen dezelfde middelbare school opleiding. Een high school biedt een algemene opleiding, zodat ook boerenzonen geen agrarische middelbare school opleiding kunnen krijgen en worden 'verleid' tot andere

carrières. Het resultaat is dat boerenzonen niet in het bedrijf van hun ouders gaan werken, noch bij andere agrarische bedrijven. De University of Guelph is een vooraanstaande Canadese landbouwuniversiteit, waar studenten na de high school een agrarische studie kunnen volgen (op hbo en academisch niveau). Canadese boeren maken graag gebruik van stagiairs die ze kunnen krijgen via uitwisselingsprogramma's. De Stichting Uitwisseling in Bergen speelt hierbij een belangrijke rol. Hoewel het officieel om stagiairs gaat, zien de Canadese boeren het als een makkelijke manier om tijdelijke arbeidskrachten te krijgen. Vanwege visumregelgeving zijn Nederlandse arbeidskrachten voor een langere termijn moeilijker te krijgen, maar zeker niet onmogelijk. Wanneer een Canadese werkgever voor buitenlandse arbeidskrachten een werkvergunning aanvraagt, moet deze werkgever aantonen dat hij in Canada geen goede arbeidskrachten kan vinden. Voor banen in de agrarische sector is dat relatief eenvoudig, omdat goede arbeidskrachten in de agrarische sector moeilijk te vinden zijn in Canada.

Ten tweede wordt toeleveringsmateriaal ook uit Nederland betrokken. Dit betreft met name de glastuinbouw, waar Nederlandse ondernemers onderdelen voor kassen leveren en kassen neerzetten als turnkey projecten. Vooral in de staat Ontario (Niagara) zijn veel van oorsprong Nederlandse tuinders. Tuinders (bloementelers) hebben een intensieve relatie met Nederland en betrekken veel toeleveringsmateriaal hiervandaan. Canadese deelregeringen proberen deze sector ook te stimuleren, zodat toelevering in de toekomst waarschijnlijk meer uit Canada kan komen. Er is een tweeslachtige houding ten aanzien van de relatie met Nederland. De bloemeteelt in British Columbia, bijvoorbeeld, wordt beheerst door ondernemers die oorspronkelijk uit Nederland komen. Enerzijds halen zij kennis uit Nederland. Anderzijds proberen zij Nederlandse concurrentie tegen te houden. De Canadese overheid ziet wel graag concurrentie, omdat de prijs van bloemen daar relatief hoog is. Toelevering uit Nederland voor de bouw van stallen en stalleninstallaties is geringer dan voor kassenbouw.

Ten derde werken makelaars in Canada en Nederland samen voor het vinden van ondernemers voor bedrijfsopvolging. Bij gebrek aan een opvolger, verkopen van oorsprong Nederlandse boeren hun bedrijf graag aan Nederlanders, want zij betalen meer voor een bedrijf. Hoewel Nederlanders relatief veel betalen voor een bedrijf in Canada, zorgen zij ook voor een grotere vraag.

Ten vierde vindt beursbezoek plaats. Vooral ondernemers met kassen, actief in de bloemeteelt, bezoeken beurzen in Nederland om op de hoogte te blijven. Met name in deze sector blijft men intensief contact houden met Nederland.

Ten vijfde houdt men in alle sectoren contact met de Nederlandse praktijkkennis door het lezen van tijdschriften, zoals *Boerderij*. Nieuwe immigranten (dat wil zeggen jonge mensen) houden beter en makkelijker contact met Nederland doordat ze vliegen minder als barrière ervaren en met internet kunnen omgaan. Juist door dergelijke ontwikkelingen zullen Nederlandse emigranten in de toekomst nog beter in staat zijn een intensieve relatie met Nederland te blijven behouden.

Sociaal-culturele aspecten

Hoewel er wel culturele verschillen bestaan tussen Nederlanders en Canada, worden weinig problemen ervaren met de verschillen tussen de landen. Nederlandse agrariërs staan erom

bekend dat zij snel integreren. De agrarische bedrijven liggen vaak vrij geïsoleerd, zeker vergeleken met Nederland. Daarom is de lokale bevolking zeer afhankelijk van elkaar en de kerkelijke gemeenschap speelt dan ook een zeer belangrijke rol. Een nieuwe familie wordt vaak gemakkelijk 'opgenomen' en goed opgevangen. Vooral de staten Ontario, Alberta en British Columbia worden 'knusser' gevonden dan de andere Canadese staten en de VS, zodat daar integratie makkelijker is. Deze hechte samenleving kan echter ook zeer belemmend werken, zeker wanneer men zich niet conformeert aan de lokale gemeenschap. Doordat de sociale regelingen vrij nauw aansluiten bij die in Nederland, geeft dat de emigrant een vertrouwd gevoel.

6.7.2 Verenigde Staten

Glastuinbouw

In de glastuinbouw zijn de relaties met Nederland zeer intensief. Bij de bouw van kassen komt de kennis en het materiaal over het algemeen uit Nederland. De kasinrichtingen en de teeltsystemen komen uit Nederland; het betreft bijvoorbeeld producten als kassenwassers en recirculatie- en waterzuiveringsapparatuur. Ook bij de productie wordt veel uit Nederland betrokken, zoals het zaad (en de ontwikkeling van de rassen) en de systemen voor biologische bestrijding en bestuiving via insecten. Machines voor de verpakking van de producten worden uit Nederland ingevoerd. Omdat men in de VS vooral grote vollegrondstuinbouw bedrijft, waarvoor uitstekend gereedschap verkrijgbaar is, zijn er geen Amerikaanse fabrikanten van gespecialiseerde apparatuur voor de glastuinbouw.

Management en kennis

Het is voor geëmigreerde Nederlandse agrariërs in de VS moeilijk om Amerikaans management te vinden. Er zijn nauwelijks bedrijfsleiders of mensen die daarvoor willen worden opgeleid, omdat zelfs het werken in de leidinggevende functies de Amerikanen niet aanspreekt. Ook zijn er in de VS geen geschikte tuinbouwopleidingen voor managers met een lage tuinbouwopleiding en voor het middenkader.

Nederlandse ondernemers gaan dus op zoek in Nederland of andere Europese landen waar soortgelijke bedrijfstakken zijn, bijvoorbeeld het Verenigd Koninkrijk of Denemarken. Het gaat dan om teeltbegeleiders, specialisten op het gebied van techniek en bedrijfslogistiek en ook om experts voor bijvoorbeeld de biologische bestrijding van ziekten en insecten. Er wordt veel geadverteerd in Nederlandse vakbladen voor het vinden van geschoold kader. Een nadeel is het regelen van vestigings- en werkvergunningen. Maar dat heeft men er voor over.

Via Nederlandse vakbladen en het bezoek aan beurzen en tentoonstellingen in Nederland blijven de Nederlandse ondernemers zich op de hoogte houden van nieuwe ontwikkelingen.

In principe wordt kennis uit Nederland geïmporteerd, maar wanneer het gaat om kennis van grootschalige bedrijven is die in de VS zeker zoveel aanwezig. Het is zelfs zo dat nu de schaalgrootte in Nederland groter wordt, bedrijven in Nederland kennis over bijvoorbeeld veemanagementsystemen uit de VS halen.

Motieven voor keuze van Nederlandse leveranciers

Voor emigranten speelt de Nederlandse achtergrond van de toeleverancier een grote rol. Een emigrant wordt bij emigratie geconfronteerd met veel onzekerheden en zoekt naar zaken die vertrouwd zijn. Bovendien sluit de mentaliteit van de Nederlandse toeleveranciers aan bij die van de Nederlandse emigrant. Ook bij derdegeneratie-Nederlanders speelt bij de keuze voor een toeleverancier de Nederlandse achtergrond van die toeleverancier een rol. Deze levert een positieve associatie op.

Deze vertrouwdheid is dus een belangrijk motief om een band met Nederland te houden. Echter, wanneer in een gebied veel Nederlandse emigranten zijn, voelt een volgende emigrant zich er gemakkelijker vertrouwd. Hierdoor zal deze minder sterk de motivatie ervaren toeleveringsmateriaal uit Nederland te kopen.

Het economische motief wordt steeds belangrijker. Nederlandse producten staan erom bekend dat ze een hoge kwaliteit hebben, maar sterke prijsstijging door een veranderende wisselkoers beïnvloedt de kwaliteitprijsverhouding nadelig en heeft een zeer sterke invloed op de omzet van Nederlandse toeleveranciers. Dat is voor hen een argument om een productiefaciliteit in de VS te overwegen in plaats van alleen een handelsvestiging.

Financiering

Nieuw opgerichte bedrijven van Nederlanders in de VS zijn soms voor hun financiering aangewezen op Nederlandse financiële instellingen, want Amerikaanse banken willen een kredietgeschiedenis zien en hebben zeer hoge rendementseisen. Wanneer het om een nevenvestiging in de VS gaat, kan het Nederlandse bedrijf borg moeten staan voor de financiering.

7. Overig West-Europa

7.1 Inleiding

In de hoofdstukken 2 en 4 is uitvoerig ingegaan op de activiteiten van Nederlandse agrariërs in Duitsland en in Spanje en Portugal. Dit hoofdstuk laat zien dat ook Nederlanders actief zijn in andere West-Europese landen, vooral in Frankrijk en Denemarken. Veel informatie over Frankrijk is ons aangereikt door P.J. Roos (Rabobank International).

7.2 Frankrijk

7.2.1 Activiteiten

Bij de activiteiten van Nederlandse agrariërs in Frankrijk overheerst de melkveehouderij. Maar ook zijn er ondernemers actief in de akkerbouw, tuinbouw, intensieve veehouderij. Onderstaande tabel toont het aandeel van de verschillende sectoren in de Nederlandse productieactiviteiten. De laatste jaren is er een opvallende belangstelling voor biologische landbouw en agrotoerisme.

Tabel 7.1 Ontwikkeling van Nederlandse activiteiten in de Franse land- en tuinbouw

Sectoren	Aandeel in Nederlandse activiteiten (%)		Aantal vestigingen per jaar in de laatste 5 jaren
	Sinds 1945	Laatste 5 jaren	
1. Melkveehouderij	65	50	10 à 15
2. Akkerbouw	10	15	3 à 5
3. Tuinbouw	15	20	10 à 12
-- groente	1	2	1 à 3
-- fruit	1	1	1
-- bloemen	7	7	2 à 5
-- planten	3	3	1 à 2
-- bollen	2	6	1 à 2
-- bomen	1	1	1 à 2
4. Varkenshouderij	2,5	3	1 à 2
5. Pluimveehouderij	1	2	1
6. Agro-toerisme, biologische landbouw	--	8	7 à 10
7. Vleesveehouderij	6,5	2	1 à 2

Bron: Dhr. P.J. de Roos, Rabobank International (gebaseerd op persoonlijke inschattingen).

Melkveehouderij

In de melkveehouderij gaat het om gezinsbedrijven in de 300.000 à 700.000 liter melkquotumklasse, met een gemiddelde van 400.000 liter. Voor Frankrijk zijn dit relatief grote bedrijven (top 20%). De gemiddelde investering per vestiging is FRF 3.000.000,-. Er zijn uitschieters tot FRF 10 miljoen en zelfs FRF 30 miljoen. De activiteiten betreffen hoofdzakelijk directe levering aan de fabriek, op enkele kleinere maar ook grotere zelfverwerkende melkveebedrijven na, die kaas, yoghurt, boter en melk produceren. Ongeveer 95% van het bedrijfsproces vindt in Frankrijk plaats.

Momenteel zijn er in Frankrijk ongeveer 500 à 600 melkveehouders van Nederlandse oorsprong. Bij een gemiddeld melkquotum van 400.000 liter leveren zijn een jaarlijkse productie van 220 miljoen liter melk. De totale Franse melkproductie is 24 miljard liter melk. Het aandeel van de 'Nederlandse' bedrijven is dan ook minder dan 1%.

Akkerbouw

De activiteiten in de akkerbouw betreft gezinsbedrijven met een grootte variërend van 100 à 300 ha, met een gemiddelde van 200 ha. De gemiddelde investering per vestiging is FRF 6 miljoen. Ongeveer 70% van de vestigingen in Frankrijk richt zich op de traditionele akkerbouw, dat wil zeggen tarwe, maïs, koolzaad en zonnebloemen. Slechts weinig akkerbouwers richten zich op suikerbieten, aardappelen en zaden.

Zo'n 95% van het bedrijfsproces vindt in Frankrijk plaats. Op het gebied van zaden en aardappelen vindt soms een gedeelte van de verwerking c.q. handel in Nederland plaats. Het aandeel van de boeren van Nederlandse oorsprong in de Franse productie is verwaarloosbaar. Slechts voor pootaardappelen en uienzaadproductie zijn er respectievelijk één tot enkele hoofdrolspelers, dat wil zeggen dat ze tot de grotere producenten behoren, maar een miniem deel van de markt beheersen.

Tuinbouw

Ongeveer 60 à 70% van de bedrijven in de tuinbouw betreft gezinsbedrijven. In deze sector komt men in Frankrijk enkele grote Nederlandse bedrijven tegen die in Frankrijk een productiefiliaal hebben gevestigd. De productie van groenten is toegenomen, maar vooral de toename van de bollenteelt (hoofdzakelijk lelies) is beduidend. De gemiddelde investering is FRF 3.000.000,- met uitschieters tot FRF 20 à 40 miljoen voor een enkel bollenbedrijf.

In de tuinbouwsector vindt soms een gedeelte van de verwerking, maar vooral de handel, in relatie met Nederland plaats. Voor de handel is dat waarschijnlijk wel 60 à 70%. Veel van de Nederlandse bedrijven (zowel de gezinsbedrijven als de andere) zijn naar Frankrijk gekomen op basis van de handel met Nederland. De Nederlandse bedrijven bevinden zich tussen de sector- en marktleiders. Behalve in de bollenteelt is het Nederlandse aandeel in de totale Franse productie verwaarloosbaar.

- Bollen

De bollenteelt op Franse bodem is vrijwel exclusief in handen van Nederlandse boeren en bedrijven. De productie wordt naar Nederland geëxporteerd of in Nederland verwerkt en verhandeld in het geval van teeltcontracten. Het productieareaal wordt

als volgt ingeschat: tulpen 400 ha, narcissen 150 ha, lelies 400 ha, andere bollen 400 ha.

- *Groente*

Door Nederlandse ondernemers worden naar schatting enkele honderden hectares groente geteeld (wortelen, slabonen, sperziebonen en aardappelen). Een groot deel wordt naar Nederland geëxporteerd. De totale waarde wordt geschat op 15 miljoen gulden maximaal.

- *Fruit*

Ook hierbij gaat het om enkele honderden hectares. Het betreft een nichemarkt waar Nederlandse fruittelers van hun handelsrelatie met Nederland profiteren, maar geen rol spelen in vergelijking met de totale Franse productie. De waarde wordt geschat op 10 miljoen gulden.

- *Bloemen*

De situatie voor bloemen is vergelijkbaar met die voor groenten en fruit. Op het gebied van rozenteelt zullen de Nederlandse boeren in de omgeving van Toulon een redelijk aandeel in de markt hebben. Het productieareaal voor rozen wordt geschat op 50 à 60 ha kassen. Daarnaast zijn er enkele nichemarkten van 'Nederlandse' productie die wordt verhandeld naar Nederland, maar de omvang is heel klein ten opzichte van de totale Franse productie.

- *Planten en bomen*

Dit betreft relatief kleine bedrijven met handel hoofdzakelijk gericht op Nederland. Daarnaast zijn er enkele 'hobby-boeren'. Bovendien zijn er productiebedrijven in Frankrijk gevestigd die vaak deel uitmaken van een moederbedrijf in Nederland.

Varkenshouderij

In de varkenshouderijsector zijn er ongeveer evenveel gezinsbedrijven en Nederlandse bedrijven met een nevenvestiging in Frankrijk gevestigd. De gemiddelde grootte van deze bedrijven is ongeveer 200 à 300 fokzeugen. De gemiddelde investering is FRF 4.000.000,-. Het type bedrijven betreft meestal gesloten bedrijven en individuele boeren. Ook hebben de Nederlandse varkensselectiebedrijven enkele selectie- en opfokeenheden in Frankrijk. Het proces vindt vrijwel uitsluitend in Frankrijk plaats vanwege veterinaire voorzorgsmaatregelen. Soms wordt de handel in Frankrijk vanuit Nederland aangestuurd. De boeren en bedrijven van Nederlandse oorsprong bevinden zich in de categorie van de grotere bedrijven, maar behoren niet tot de grootste (dat zijn hoofdzakelijk Bretonse boeren). De bedrijven van Nederlandse oorsprong hebben geen beduidend aandeel in de totale Franse markt.

Pluimveehouderij

Ook in de pluimveehouderij gaat het bij de Nederlandse activiteiten zowel om gezinsbedrijven als bedrijven met een nevenvestiging in Frankrijk. De grootte is variabel en de investeringen variëren van FRF 2.000.000,- tot FRF 10.000.000,-. In deze sector zijn alle producten vertegenwoordigd, zoals slachtpluimvee en eieren. Soms wordt de handel in Frankrijk vanuit Nederland aangestuurd. De bedrijven van Nederlandse oorsprong hebben

geen beduidend aandeel in de totale Franse productiewaarde, alhoewel een opfokleghen-
nenbedrijf tot de grootste op de Franse markt behoort.

Vleesveehouderij

Vroeger meer dan nu vestigden pure vleesveehouders zich in Frankrijk. Het betrof gezins-
bedrijven met een gemiddelde grootte van ongeveer 150 ha en ongeveer 120
zoogkoeienpremies. Dit is een omvang die duidelijk boven het Franse gemiddelde ligt. De
gemiddelde investering is ongeveer FRF 2.500.000,-. Het levende vee voor de fokkerij of
mesterij is gedeeltelijk op Nederland gericht. De export van vleesproducten (Blonde
d'Aquitaine, Limousin, enzovoorts) naar Nederland is niet van de grond gekomen. De pro-
ductiewaarde is onbeduidend in vergelijking met de totale Franse productiewaarde en er
zijn geen marktleiders van Nederlandse oorsprong, wel zijn enkele van de Nederlandse be-
drijven topfokkers.

Agro-toerisme/biologische landbouw

Agro-toerisme c.q. biologische landbouw is een nieuwe sector waarin emigranten actief
zijn. De Nederlandse gezinnen die dit in Frankrijk ondernemen behoren tot de grotere be-
drijven. De gemiddelde investering is FRF 2.000.000,-. Het type bedrijven varieert van
'veredelde hobby-boeren' (agro-toeristische bedrijven) tot hoogstaande biologische bedrij-
ven in Frankrijk. Wat wordt geproduceerd is zeer variabel en er is geen echte duidelijke
tendens in een productierichting: de productie varieert van melk, akkerbouw, vlees tot
wijn. De doelgroep van het agro-toerisme is hoofdzakelijk de Nederlandse consument. De
biologische landbouw was voorheen erg op de Nederlandse markt gericht. Door het Franse
markttekort vindt nu echter het gehele bedrijfsproces voornamelijk in Frankrijk plaats. Het
aandeel van de bedrijven van Nederlandse oorsprong in het totaal van de Franse productie
is onbeduidend, alhoewel een biologisch melkveebedrijf tot de grootste van Frankrijk be-
hoort.

Vorm van samenwerking (ook juridisch)

Indien Nederlandse landbouwbedrijven in Frankrijk samenwerken of deel uitmaken van
een in Nederland gevestigd bedrijf, is dit om juridische, financiële en fiscale redenen vrij-
wel altijd sterk gescheiden in verschillende juridische lichamen. In Frankrijk wordt meestal
ook bij de eengezinsbedrijven een firmavorm gekozen om het bedrijfsvermogen c.q. be-
drijfsrisico gescheiden te houden van het inkomen uit de boerderij en privé-bezit.
Desalniettemin bestaan er meerdere grensoverschrijdende bezit- en ondernemersfirma's
tussen vader (in Nederland) en zoon (in Frankrijk). In de bloembollenteelt wordt tussen de
moederonderneming (in Nederland) en het bedrijf in Frankrijk vaak ook met teeltcontrac-
ten gewerkt.

Onderscheid tussen ondernemers van Nederlandse oorsprong en Franse ondernemers

Ongeveer de helft van de Nederlandse boeren die zich in Frankrijk vestigt, behoort tot de
groep van de grootste agrarische ondernemingen in de betreffende sector. Vaak behoren ze
ook tot de groep met de betere of zelfs beste kwaliteit van de producten. Zeker de laatste
jaren neemt de Nederlandse agrariër een relatief groot vermogen mee in vergelijking tot

Franse vestigingsboeren. De Nederlandse ondernemer heeft over het algemeen een hoger opleidingsniveau en is ook beter voorbereid op zijn ondernemerschap dan een Franse boer. Door deze omstandigheden worden de Nederlandse boeren in Frankrijk gezien als geduchte concurrenten op de Franse markt voor agrarisch onroerend goed. De Nederlandse boeren hebben een goede reputatie op het Franse platteland, zeker in vergelijking met andere buitenlandse immigranten.

7.2.2 Motieven

Er zijn diverse redenen waarom Nederlandse boeren en bedrijven in Frankrijk agrarische bedrijven kopen of exploiteren (pacht of anderszins). Ten eerste zijn de grondprijzen en pachttarieven laag. Ten tweede zijn er in Frankrijk lage of geen overnameprijzen voor productierechten. Voor melkquotum, mestquotum, zoogkoeienpremies en Mac Sharry-akkerbouwpremies worden ook in vergelijking met Nederland zeer lage bedragen betaald, namelijk:

- melkquotum: FRF 1 à 4 per liter;
- bietenquotum: FRF 10.000 per ha, indien gemiddeld 10 T/ha bietenquotum op het land zit;
- mestquotum: geen extra meerwaarde;
- akkerbouwpremies: zit in de grondprijs.

Ten derde is er een grote steun (zowel financieel als politiek) van de Franse overheid, zodat er voor de landbouw een gunstig ondernemersklimaat heerst. Een voorwaarde is wel dat de ondernemer zich richt op een kwaliteitsproduct in een kwaliteitsomgeving; dat wil zeggen een natuurlijk product in een natuurlijke omgeving. Ten slotte heeft Frankrijk een interessant belastingklimaat. Dit laatste is echter weinig bekend bij Nederlanders.

7.2.3 Verwachtingen

Voor de toekomst worden geen trendbreuken voorzien. Frankrijk blijft Nederlandse boeren en agrarische bedrijven trekken, zoals de afgelopen 20 jaar heeft laten zien. Het zijn hoofdzakelijk individuele Nederlandse agrarische gezinnen die naar Frankrijk zullen blijven gaan. Waarschijnlijk zullen de intensieve veehouderijen (varkens en kippen) een grotere belangstelling voor Frankrijk krijgen.

Verwachte problemen c.q. belemmeringen

Sinds de Franse wet op de landbouwhervorming van 1960 is de belemmering voor Nederlandse boeren en agrarische bedrijven om in Frankrijk activiteiten te starten nooit de onwil of het gebrek aan financiën c.q. capaciteiten of de moeilijke taal geweest. De belemmerende factor is dat men in Frankrijk niet zomaar agrarische grond kan kopen. Het voorkeursrecht dat de Franse overheid heeft gedelegeerd aan de SAFER heeft ertoe geleid dat de grond- en overnameprijs van een boerderij niet door de markt wordt bepaald maar door de toepassing of dreiging van het voorkeursrecht. Dit voorkeursrecht is in handen van de reeds lokaal gevestigde boeren die het bestuur uitmaken van de SAFER-organisatie.

Sinds 20 jaar spelen daarnaast de toezichhouding en de maximale grenzen die gelegd zijn aan de verwerving van melkquotum, akkerbouwpremies en -hectares en zoogkoeienpremies. Recentelijk is ook een formele beboeringsvergunning (autorisation d'exploiter) nodig. Deze wordt afgegeven door de Prefect op vrijwel bindend advies van de departementale commissie van landbouwpolitiek (Commission Départementale d'Orientation Agricole - CDOA).

Al deze instanties, zoals de SAFER en CDOA, zijn 'in handen' van de meest representatieve zusterlandbouworganisaties FNSEA/CNJA (Boerenbond, Jonge Boerenbond). Zonder hun nationale, maar zeker nog eerder departementale, toestemming of oogluikend toestaan is geen vestiging van Nederlandse boeren of agrarische bedrijven in Frankrijk mogelijk. Het lukt wel eens een Nederlander toch toestemming te krijgen en voor de grotere en duurder bedrijven is het wel eens minder moeilijk, maar zeker de laatste jaren is deze belemmerende factor alleen maar groter geworden. Het komt slechts door de grotere belangstelling en de verbeterde kennis over Frankrijk die maakt dat het gemiddelde aantal Nederlandse boeren en agrarische bedrijven dat zich in Frankrijk vestigt constant blijft of toch licht toeneemt.

De Franse landbouwpolitiek was en is erop gericht het Franse platteland bevolkt te houden door sterk aan een politiek van gezinsbedrijven vast te houden. Dit houdt bedrijven in van de volgende omvang:

- melkveehouderij: 200.000 liter per meewerkend bedrijfslid;
- zoogkoeien: maximaal 60 à 80 zoogkoeien per bedrijfseenheid;
- schapen: 300 à 400 ooien per meewerkend bedrijfslid;
- akkerbouw: circa 150 ha per meewerkend bedrijfslid en 'afroming' Mac Sharrypremies boven FRF 500.000,- per meewerkend bedrijfslid (globaal).

Het is (zeer) moeilijk toestemming te verkrijgen van CDOA voor bedrijven die boven deze grenzen uitkomen. Echter, het FNSEA/CNJA-'establishment' maakt binnen de 'eigen lokale cirkel' hierop wel uitzonderingen. De Franse overheid ziet dit alles aan en neemt over het algemeen geen ingrijpende maatregelen in de plattelandspolitiek op gebied van bedrijfsstructuren en productierechten in de primaire sector. Hierbij speelt mee dat de Franse agrarische lobby nog altijd bijzonder sterk is. Ongeveer 40% van de 36.000 gekozen burgemeesters zijn boeren of hebben een directe agrarische afkomst. Zij hebben de meerderheid in de Senat (Eerste Kamer) en grote politiek invloed op hun, per kiesdistrict gekozen, Tweede Kamerleden (Députés).

Door deze situatie doet een Nederlandse ondernemer er gemiddeld 6 maanden over om na afsluiting van een koopcontract met ontbindende voorwaarden (namelijk financiering, SAFER, CDOA, enzovoorts) tot de uitvoering van zijn vestiging of verhuizing te komen. Ongeveer 40% van de ondernemers lukt het niet hun voorgenomen aankoop door te zetten.

7.2.4 Relaties met Nederland

De Nederlandse agrarische ondernemer in Frankrijk houdt een sterke band met Nederland. Hij blijft heel lang, zo niet altijd, Nederlandse vakbladen ontvangen en laat zich hierdoor

inspireren bij zijn bedrijfsvoering. Mede gezien de geringe klimaat- en grondverschillen met Nederland is dit mogelijk. Vaste relaties met de rest van de Nederlandse bedrijfskolom, dienstverlening, financiële instellingen en kennisinstellingen in directe zin zijn er echter nauwelijks. Er wordt ervaren dat er ook weinig Nederlandse instellingen, overheden en standsorganisaties zijn die grensoverschrijdend werk doen voor de primaire Nederlandse agrarische sector in Frankrijk.

De partij die wel actief inspeelt op de Nederlandse agrarische aanwezigheid in Frankrijk is de handel. Zeker in het verleden bediende de handel zich bij penetratie op de Franse markt van de adreslijst van Nederlandse boeren en agrarische bedrijven in Frankrijk. Het betreft dan zaken als landbouwmachines, mengvoer, zaden, teeltcontracten, onderzoek en mestafzet.

Er lijkt behoefte te zijn aan een Nederlands-Franse Kamer van Landbouw c.q. een Nederlands-Frans Agrarisch (Diensten) Centrum. Ondanks belangstelling van LTO (Terres d'Europe) voor Frankrijk is dit om politieke en financiële redenen nog niet van de grond gekomen. Door de Nederlandse overheid wordt ondersteuning hieraan niet mogelijk geacht, omdat steun aan emigratie naar Frankrijk in strijd zou zijn met Europese wetgeving.

Op verschillende wijzen maken de Nederlandse ondernemers in Frankrijk en de Nederlandse agrarische infrastructuur gebruik van elkaars sterke punten. In de melkveehouderij maken Nederlandse boeren gebruik van de sterke positie die de Nederlandse mengvoerindustrie heeft ten aanzien van de prijs en kwaliteit en vele melkveehouders importeren mengvoer uit Nederland. Sectoren zoals de zaadproductie en de tuinbouw maken gebruik van de Franse klimaatcondities bij Nederlandse boeren c.q. gronden in Frankrijk. Verder lopen Nederlandse boeren op bepaalde tendensen in Frankrijk vooruit door uit de Nederlandse vakpers die ontwikkelingen in de Nederlandse landbouw te volgen die ook relevant zijn voor Frankrijk. Indien het voorkomt dat men niet van elkaars sterke punten gebruikmaakt, dan is dit hoofdzakelijk te wijten aan verschillen in cultuur, ondernemingsklimaat en regelgeving tussen beide landen.

Nederlanders in Frankrijk houden ook op sociaal-cultureel gebied een sterke band met Nederland. Veel familieleden en kennissen komen op bezoek en men gaat ook vaak naar Nederland. Mede gezien deze omstandigheid en de grote sociaal-culturele verschillen tussen Nederland en Frankrijk ondervinden de Nederlanders er grote moeilijkheden bij de aanpassing en het ondernemen, ondanks het gunstige financiële en technische klimaat in Frankrijk.

7.3 Denemarken

Activiteiten

Net als in Frankrijk zijn het vooral Nederlandse melkveehouders die in Denemarken actief zijn. Jaarlijks trekken er enkele tientallen Nederlandse ondernemers naar toe. Ongeveer 5% van de Deense melkveebedrijven is in handen van Nederlanders. In verband met die immigratie is ook een aantal Nederlandse veevoeder- en stalsysteembedrijven actief in

Denemarken, vanuit Nederland maar ook met vestigingen in Denemarken. De 'Nederlandse' veehouders leveren circa 10% van de melk die in Denemarken wordt geproduceerd.

Het onderscheid tussen de Deense melkveehouders en de Nederlandse is in de praktijk niet erg groot. De Nederlanders zouden gemiddeld harder werken, maar niet meer dan Deense boeren die nog maar net een bedrijf overgenomen hebben. Ze hebben hun Nederlandse gewoonten en de Nederlandse manier van 'boeren' mee genomen en die wordt langzamerhand Deenser. Tenslotte is er meestal een goede reden waarom de Denen iets op een bepaalde manier doen.

Motieven

Een aantal factoren trekt Nederlandse ondernemers aan. Ten eerste is het melkquotum in Denemarken een productierecht dat men (gratis) toebedeeld krijgt in een bepaalde hoeveelheid en dat verder niet veel kost voor aanvulling bij uitbreiding. Ten tweede is de grondprijs een derde lager dan in Nederland. Ten derde is het een land met een goed stelsel van onderwijs en gezondheidszorg, wat vooral van belang is voor het gezin.

Verwachtingen

Verwacht wordt dat ook de komende tijd jaarlijks zo'n 50 ondernemers van Nederland naar Denemarken zullen gaan. Met een zekere regelmaat verwijten Denen de Nederlandse immigranten dat zij de beschikbare boerderijen tegen een te hoge prijs voor de neuzen van jonge Deense boeren wegekopen. Dergelijke geluiden worden echter tegengesproken door zowel het ministerie van Landbouw als door de landbouworganisaties. Tijdens de MKZ-crisis in Nederland werden de Nederlanders met extra argwaan gevolgd. Die spanningen werden grotendeels opgelost doordat het ministerie en de organisaties duidelijke en gedetailleerde regelgeving en aanbevelingen presenteerden.

Relaties met Nederland

Er zijn contacten met veevoederbedrijven en leveranciers van stalinventaris. Ook hoefverzorgers en voorlichters vinden hun weg naar de Nederlanders in Denemarken. Hoe langer de Nederlandse ondernemer in Denemarken is, hoe meer uit Denemarken zelf wordt betrokken. Er heeft zich een zaak voorgedaan waarbij illegaal veterinaire geneesmiddelen waren ingevoerd. De legale importen uit Nederland zijn niet graag gezien in Denemarken.

De dialoog tussen de Nederlandse en Deense boeren is voor beiden leerzaam en nuttig. Regelmatig wordt gezegd dat de immigratie een positief effect heeft gehad op de Deense melkveehouderij. Voor de nieuwe Nederlanders immigranten is informatie van Deense collega's ook veel waard.

Bijna alle Nederlandse melkveehouders hebben nog sterke banden met Nederland, vooral met de familie. Er zijn ook oudere boeren die naar Denemarken zijn gekomen om hun bijna volwassen kinderen de kans te geven een bedrijf over te kunnen nemen. Het zal interessant zijn te zien of zij terugkeren naar Nederland of dat zij in de buurt van hun kinderen blijven. Door het boek *Hollandske landmaend i Danmark - bekymring eller beundring* (Jeppesen en Rostgaard Nissen, 2000) is ontzenuwd dat 'alle' Nederlanders met veel geld uit de verkoop van hun bedrijf en melkquotum in Nederland naar Denemarken

komen. Slechts in een kwart van de gevallen bleek de boer in Nederland een eigen bedrijf te hebben gehad.

7.4 Overige West-Europese landen

7.4.1 België

Volgens de meest recente tienjaarlijkse volkstelling van het Belgische Nationaal Instituut voor de Statistiek waren in het begin van de jaren negentig 577 mannen en 121 vrouwen uit Nederland werkzaam in de Belgische landbouw (en jacht). Het merendeel van hen werd geregistreerd als zelfstandige.

7.4.2 Luxemburg

Sinds de jaren vijftig zijn zo'n 150 Nederlandse boeren naar Luxemburg geëmigreerd. Deze Nederlanders kwamen vooral uit Limburg en Brabant. De Nederlandse jeugd groeide op met de Luxemburgers en velen van hen hebben ook de Luxemburgse nationaliteit. De meeste emigranten zijn nu oud of leven niet meer. Van hun kinderen is slechts een klein percentage boer gebleven. De boeren van Nederlandse oorsprong zijn nu volledig geïntegreerd met de Luxemburgers.

De van oorsprong Nederlandse ondernemers zijn hoofdzakelijk actief in de veeteelt en de akkerbouw en in geringere mate in de varkens- en pluimveehouderij. De productie betreft vooral melk, vlees, graan, koolzaad, snijmaïs en eieren. Praktisch het gehele bedrijfsproces vindt in Luxemburg plaats. In de beginjaren liepen de Nederlandse boeren voorop door een betere opleiding, vakbekwaamheid, werkmethode en ondernemingsgeest. De conservatieve Luxemburger was dan meestal eigenaar van het bedrijf en de meeste Nederlanders pachter.

Door de leeftijd van de huidige Nederlandse boeren zijn er steeds meer bedrijfsbeëindigingen. In Nederland wordt soms bedrijfsuitrusting aangeschaft en er wordt beperkt gebruikgemaakt van Nederlandse voorlichting, onder andere vakbladen. Daarnaast betreft de Luxemburgse KI sperma uit Nederland, evenals enkele bedrijven die zelf insemineren. Naast enige contacten met familie en kennissen worden geen andere sociaal-culturele banden met Nederland onderhouden. Deze contacten spelen geen aantoonbare rol voor de bedrijfsactiviteiten.

7.4.3 Noorwegen, Zweden en Finland

In Zweden zijn enkele Nederlandse boeren actief. In Finland en Noorwegen is hiervan geen sprake.

7.4.4 Oostenrijk

Voorzover bekend is er in Oostenrijk geen primaire productie van Nederlandse agrariërs.

7.4.5 Italië

Op de Nederlandse ambassade is geen volledig overzicht van het aantal Nederlandse bedrijven in de primaire sector van Italië. Het onderstaande is gebaseerd op informatie van twee bedrijven in de sierteelt, één in de groenteteelt (radijs) en twee in de varkenshouderij.

Activiteiten en motieven

De Nederlandse activiteiten (zowel emigratie als semigratie) in dit land vinden plaats in zowel de tuinbouw (groente- en sierteelt) als de varkenshouderij; het betreft primaire, verdelings- en handelsbedrijven. De juridische vorm van samenwerking die meestal gekozen wordt (met Nederlandse bedrijven) is een vennootschap (SRL), in verband met de risicoafdekking. Vergeleken bij hun buitenlandse collega's is de professionaliteit en specialisatie bij de Nederlanders over het algemeen goed. De volgende pull-factoren worden genoemd: kostprijsverlaging door minder teeltkosten (goedkopere opstallen, geen stookkosten, goed en goedkoop water en meer licht), minder transportkosten (de varkensproductie bevindt zich dicht bij de afzet) en geen invoerstop bij een uitbraak van veeziektes in Nederland.

Verwachtingen

Als algemene trend wordt verwacht dat bulkproducten meer en meer geproduceerd worden in de landen met de laagste (comparatieve) kosten. Gedifferentieerde producten zullen dicht bij mogelijke afzetgebieden worden voortgebracht, terwijl veetransport (in het algemeen) geminimaliseerd zal worden. Problemen zijn onder meer te verwachten bij de aankoop van grond en op het gebied van vergunningen. Verwacht wordt dat in de toekomst meer Nederlandse groentebedrijven (met name radijsbedrijven) zich in Italië zullen vestigen. De Nederlanders zouden meer mogelijkheden tot het opzetten van productielocaties in Italië willen hebben volgens de Nederlandse maatstaven (verzekeringsmogelijkheden voor opstallen, voldoende financieringsmogelijkheden en dergelijke). De taal wordt dikwijls als een probleem ervaren. Dat geldt eveneens voor de politieke betrouwbaarheid: veel zaken in Italië zijn onduidelijk en ondoorzichtig, zoals ten aanzien van mogelijke uitbreiding van de productie en inschakeling van buitenlandse medewerkers.

Relaties met Nederland

De ketenrelaties met Nederland zijn met name te vinden in het handelsnetwerk (via onder andere het Nederlandse veilingstelsel) wat betreft de tuinbouwsector. In de varkenshouderij zijn sommige bedrijven een nevenvestiging van een Nederlandse slachterij. Tevens worden banden onderhouden met onder andere Rabobank International en Hagelunie. Op sociaal gebied blijven de banden met familie/vrienden en collega's in Nederland behouden, maar deze zwakken na verloop van tijd af.

7.4.6 Griekenland

In Griekenland worden nauwelijks activiteiten in de primaire productie ontplooid door Nederlanders. De activiteiten hebben betrekking op de voedingstuinbouw en de sierteelt. Zo is er op Kreta een Nederlandse ondernemer die daar al jaren een kassenbedrijf heeft waar hij

onder meer zaden voor meloenen voor Rijk Zwaan produceert. De ondernemer was zelf de eigenaar van het bedrijf. Op de Peleponesos was een Nederlandse ondernemer betrokken bij de productie van bloemen (waarschijnlijk fresia's) op basis van een joint venture.

Er zijn wel perspectieven voor het Nederlandse ondernemerschap en de Nederlandse vakkennis in Griekenland. De productiekosten (arbeidskosten) zijn er laag, evenals de kosten van melkquotum, dat wel enigszins lastig is aan te kopen. Bovendien is het klimaat gunstig. Desondanks zijn er weinig Nederlandse activiteiten in de primaire sector. De redenen hiervoor zijn:

- er is in Griekenland nog steeds geen sprake van een operationeel kadaster. Dit maakt het grondeigendom vaak ondoorzichtig, maar in de landbouw is dit zelden een probleem;
- het areaal landbouwgrond is in Griekenland door vererving erg versnipperd en het is moeilijk grote percelen grond te verkrijgen;
- de grondprijzen liggen in Griekenland relatief hoog in vergelijking tot bijvoorbeeld Portugal;
- Griekenland is door de taal en godsdienst minder aantrekkelijk voor buitenlandse ondernemers. De genoemde ondernemer op Kreta heeft jarenlang in een vijandige omgeving moeten opereren.

Zowel in de plantaardige sector als in de dierlijke sector (bijvoorbeeld varkens en melkvee) is er behoefte aan expertise en professionaliteit. Ook zijn er investeringssubsidies beschikbaar uit de EU-structuurfondsen. De terugkeer van de rust op de Balkan zal, tenslotte, de verbinding over land naar de andere EU-landen herstellen.

8. Overig Midden- en Oost-Europa

8.1 Inleiding

In hoofdstuk 3 is uitvoerig ingegaan op de activiteiten van Nederlandse agrariërs in Polen. Dit hoofdstuk is gewijd aan Nederlandse activiteiten in andere Midden- en Oost-Europese landen, zoals Tsjechië, Slowakije, Roemenië en Bulgarije. Ook wordt ingegaan op Oekraïne en Turkije. In de andere landen, waaronder Hongarije, zijn vrijwel geen Nederlandse agrariërs actief. Belangrijke belemmeringen zijn de taal en het feit dat landbouwgrond (nog) niet te koop is. Nederlandse bedrijven en vertegenwoordigers zijn wel volop actief in de toelevering van technologie en uitgangsmateriaal. Dit hoofdstuk is gebaseerd op informatie verstrekt door de landbouwposten in respectievelijk Praag, Boekarest en Kiev.

8.2 Tsjechië en Slowakije

8.2.1 Activiteiten

In Tsjechië en in Slowakije is het aantal vestigingen van Nederlandse bedrijven in de primaire sector bijzonder klein. De belangstelling nam het afgelopen jaar wel toe. De activiteiten betreffen diverse sectoren: vlees, melkveehouderij, aardappelen en uien, pootaardappelen, fruit- en sierbomen, sierplanten, groente en tuinbouwzaden. Bij de productie van rundvlees en melk vindt de volledige productie plaats in Tsjechië en Slowakije. Voor de fruitteelt, sierplanten, sierbomen, zaaizaad en pootgoed wordt het uitgangsmateriaal betrokken uit Nederland. In Tsjechië en Slowakije treffen we de volgende typen Nederlandse bedrijven aan:

- extensieve grootschalige biologische mestveehouderij;
- grootschalige melkveehouderij;
- grootschalige fruitteelt;
- kassen met verwarming door afvalwarmte van een kerncentrale;
- vermeerderingsbedrijven van tuinbouwzaden en van pootgoed;
- opkweekbedrijven van sierplanten en -bomen.

Juridische vorm van samenwerking

Aangezien buitenlanders geen landbouwgrond mogen bezitten, richten buitenlanders die nu grond willen kopen onder de nationale wetgeving een s.r.o. (een soort BV) op. Deze rechtspersoon verkrijgt de juridische status van 'binnenlander', die wel grond kan bezitten. Er worden door Tsjechië en Slowakije bij de toetreding tot de EU in het hoofdstuk 'vrij verkeer van kapitaal' lange overgangsperiodes gevraagd voor de koop van landbouwgrond door buitenlanders. Het lijkt er op dat er zal worden ingestemd met een overgangsperiode

van minimaal zeven jaar. Gedurende die periode kunnen buitenlanders geen grond kopen om speculatie te voorkomen, want de grondprijs is slechts een fractie van de prijzen in West-Europa. De EU houdt er evenwel aan vast dat bij een dergelijke overgangperiode een uitzondering wordt gemaakt voor zogenaamde 'self-employed farmers'. Personen die landbouwbedrijven zelf gaan leiden, krijgen vanaf de toetreding tot de EU wel het recht om landbouwgrond in eigendom te verkrijgen. Het ziet er naar uit, dat Tsjechië en Slowakije hiermee zullen instemmen.

Een andere juridische vorm om een bedrijf (mede) te exploiteren is deelname in een aandelencoöperatie. In de aandelencoöperatie hebben de (vele) eigenaren van de grond geen directe inspraak meer in het management, zoals bij de traditionele coöperatie. Bij aandelencoöperaties wordt de grond van de eigenaren gehuurd. De investeringen worden door de aandeelhouders gedaan. Aandelencoöperaties zijn op verschillende wijzen georganiseerd. Over het algemeen berusten veel van de managementverantwoordelijkheden bij de directie, zodat flexibeler en meer effectief management mogelijk is. In een specifiek geval verwierf een akkerbouwbedrijf in Nederland aandelen in een coöperatie. Zijn inbreng bestond vooral uit management en teelttechniek.

Het kopen van een coöperatie betekent dat alleen machines, gebouwen, levende have en infrastructuur van de grondeigenaren of van de aandeelhouders wordt gekocht. Voor het gebruik van de grond dient vervolgens huur te worden betaald. In beginsel kan een grondeigenaar zijn grond aan het gebruik door de coöperatie onttrekken voor eigen exploitatie of voor verkoop. Vaak zijn de - kleine - eigendommen in het veld niet herkenbaar (en niet bereikbaar) en is er dus geen alternatief gebruik. Veel personen, die bij de restitutie van eigendom weer in het bezit van grond kwamen, wonen inmiddels in de stad. Het Tsjechische ministerie van Landbouw vreest dat coöperaties uit elkaar zullen vallen als hoge prijzen voor de grond worden geboden uit speculatieve overwegingen. Om deze redenen is het ministerie voorstander van een overgangperiode op het gebied van vrij verkeer van kapitaal met betrekking tot de grondmarkt.

Sterkten en zwakten van de Nederlandse ondernemers

De sterke punten van de Nederlandse ondernemers is dat zij ondernemender en marktgericht zijn en directer in de contacten. Zij passen meer moderne teelttechnieken toe en zijn gewend aan automatisering. Bovendien zijn Nederlanders doorgaans bereid en in staat zich aan de lokale omstandigheden aan te passen.

Geslaagde emigranten hebben vooral geïnvesteerd in de lokale contacten. Nederlanders kunnen bijdragen tot een marktgericht productie en ketensamenwerking. Een goede samenwerking bij toeleverende en afnemende bedrijven ontbreekt in de regel bij de lokale ondernemers en marktgericht produceren en ketensamenwerking moet ook nog van de grond komen. Nederlanders beschikken vaak over sociale capaciteiten. Zo werd, bijvoorbeeld, een van oorsprong Friese zuivelboer met 600 koeien in Slowakije uitgeroepen tot een 'bekende Slowaak'. Zijn reputatie is gebouwd op bijdragen aan lokale festiviteiten, persoonlijke kredieten, materiële hulp en dergelijke. Geslaagde emigranten hebben bewust geïnvesteerd in de sociale en professionele contacten.

Een van de zwakke punten van Nederlandse ondernemers is dat zij wel eens te veel naar de lage grondprijs en naar de lage lonen kijken en te weinig naar de sociale integratie

en de organisatie van de afzet. Investerings kunnen mislukken door een te zelfverzekerd optreden met onvoldoende aandacht voor lokale gewoonten en gevoeligheden. Daarnaast is het Tsjechische platteland achterdochtig en soms xenofobisch.

Bovendien kan de afzet van producten worden onderschat. Een landbouwbedrijf is geheel afhankelijk van de afnemers van de producten. De verwerkende bedrijven zijn in handen van privé-bedrijven (in sommige sectoren, zoals de zuivelsector, zijn ook afzetcoöperaties actief) die eenzijdig eisen stellen en de betalingstermijnen in de hand hebben. De algemene betalingsethiek is slecht en lange tot zeer lange betalingstermijnen zijn regel. Ook wordt de rigiditeit van het administratieve systeem onderschat. Verder kan de algemene rechtsonzekerheid en de zwakte van de juridische infrastructuur worden onderschat. Recht is moeilijk te halen en een uitspraak van de rechter kan zeer lang op zich laten wachten.

Het grondbezit vraagt speciale aandacht. Ondanks de grootschalige exploitatie in de vorm van een coöperatie van de grond, is het grond in handen van vele eigenaren. Het is daardoor niet eenvoudig om een groot bedrijf te kopen. Ook kunnen er nog oude aanspraken op gebouwen zijn, waarnaar onvoldoende onderzoek is ingesteld. Wel zijn er grotere privé-bedrijven, die soms gekocht kunnen worden. Nederlanders kunnen te optimistisch zijn, te veel vertrouwen hebben en te snel handelen en risico's onvoldoende onderzoeken. Men vertrouwt soms teveel op het woord en niet voldoende op het geschreven contract. Ook wordt er onvoldoende tijd gestoken in het opstellen van contracten. De slimheid en handigheid van de Tsjechische partner wordt onderschat en het Tsjechische karakter kan vrij cynisch zijn. Twee voorbeelden kunnen dit verduidelijken. In een samenwerking van vier jonge boeren met een lokale partner ging deze laatste er met de opbrengst van de oogst van door. Voor het wegsluizen van middelen uit een bedrijf, vaak naar het buitenland, bestaat een naam Tsjechische naam: 'tunneling'. Dit is een gewoonte die dateert uit de communistische tijd, toen het eigendom van niemand en iedereen was.

Een ander voorbeeld betreft fruitteilers. Als niet wordt samengewerkt met sectororganisaties kan dit zich wreken door uitsluiting via de officiële instanties. Het is gebeurd dat de gemeente en de belastingdienst werden ingezet om allerlei tekortkomingen te constateren, zoals vereiste vergunningen, waarvoor hoge boetes werden opgelegd. Verder werd de belastingdienst op een Nederlands bedrijf geattendeerd, waarna inkomensbelasting werd geëist over kapitaaltransfers uit Nederland voor investeringen.

Sterkten en zwakten van de Tsjechische en Slowaakse landbouwers

Gezien de juridische onzekerheden en slechte de betalingsethiek bleek een risicomijdend gedrag in de landbouw vaak lonend, vooral in de grote traditionele coöperaties. Verliesgevend management, de slechte betalingsgewoontes en de hoge prijs van krediet zijn redenen waarom er weinig wordt geïnvesteerd. Daarnaast bestaat er geen gespecialiseerde kredietinstelling voor de landbouw. De traditionele Tsjechische coöperatieve bedrijven kijken al gauw naar de overheid voor oplossingen.

De grootschalige traditionele coöperaties en aandelencoöperaties bezitten ongeveer 75% van het landbouwareaal. Er vindt een geleidelijke verschuiving plaats van de traditionele coöperaties naar de aandelencoöperaties, die nu meer dan de helft van het aantal coöperaties uitmaken. De gemiddelde oppervlakte van de privé-bedrijven bedraagt ongeveer 30 ha, maar privé-bedrijven van enkele honderden hectares komen voor.

Er is nauwelijks een band met de verwerkende sector. Bij de privatisering zijn de verwerkende bedrijven in privé-handen gekomen. Vaak zijn dit de managers uit de communistische periode. De coöperatieve verwerking, die in het begin van de vorige eeuw evenals in Nederland van de grond kwam, werd na de omwenteling niet hersteld.

8.2.2 Motieven

In het algemeen zijn de lage grondprijs, de grootschalige productie, de lage lonen en de relatieve nabijheid van Nederland de pull-factoren. De grootschalige productie in de plantaardige en in de dierlijke sectoren biedt een potentieel bij efficiënt en marktgericht management. De grootschalige dierlijke productie vindt plaats op bedrijven die eveneens over veel grond beschikken. De druk op het milieu is daarom minder groot dan in de niet-grondgebonden productie in Nederland. De lage lonen zijn interessant voor de sectoren met vermeerdering van uitgangsmateriaal. In de zuivelsector was het nog ontbreken van productiebeperking een pull-factor. Inmiddels zijn melkquota ingevoerd. Koeien staan het gehele jaar binnen en veel verbeteringen met betrekking tot voeding en verzorging van vee en huisvesting zijn mogelijk.

Tegenover deze positieve factoren staan allerlei problemen en belemmeringen. Voorafgaand aan vestiging dient voldoende tijd te worden genomen voor verkenning en vergelijking. Naast de algemene culturele aspecten moet men vertrouwd worden met de bedrijfsomgeving voor toelevering, afzet en diensten. Het moet duidelijk zijn of de beoogde bedrijfsvoering realiseerbaar is. Aspecten zoals financiën, cultuur, taal, informatievoorziening, kennisniveau, gelijkstelling, opleidingseisen, politieke betrouwbaarheid en investeringsklimaat, vormen alle elementen die bij eventuele vestiging van belang zijn.

- *Financiën*

Men dient over voldoende middelen te beschikken, bijvoorbeeld uit een basisactiviteit in Nederland, waaruit de aanloopfinanciering kan plaatsvinden. Lokale kredieten zijn duur en betalingstermijnen zijn lang.

- *Cultuur*

Een groot aantal gemeentes heeft zusterbanden met Nederlandse steden met een veelheid van activiteiten. De religie is in Tsjechië van minder betekenis in tegenstelling tot Slowakije, waar het katholicisme een vrij grote plaats inneemt.

- *Taal*

De taal is moeilijk te leren. Een Tsjechische of Slowaakse partner blijkt vaak een essentiële factor bij het leren van de taal.

- *Informatievoorziening*

De moderne communicatietechnologie is beschikbaar. Voor specifieke informatie voor de bedrijfsvoering zal men aansluiting moeten vinden bij de sectororganisaties. De marktorganisatie is vaak minder goed ontwikkeld. Het kennisniveau is in Tsjechië traditioneel vrij hoog en men is inventief. Er is onder andere een traditie in de metaalindustrie en technologie, maar management is slecht ontwikkeld. Hierin komt snel verbetering op basis van buitenlandse investeringen.

- *Gelijkstelling*
Er is wel een wettelijke gelijkstelling en er zijn veel goed opgeleide vrouwen. Bij de overheid, waar veel vrouwen werken, zijn er maar weinig in verantwoordelijke posities.
- *Opleidingseisen*
Het Tsjechische onderwijs is over het algemeen goed op de technische vakken en talen.
- *Investeringsklimaat*
De juridische infrastructuur is zwak, zodat de rechtszekerheid beperkt is. De kwaliteit van de wetgeving laat veel te wensen over en creëert onzekerheden. Business consultants vervullen een belangrijke rol. Voor het midden- en kleinbedrijf, dat moet kunnen vertrouwen op goed functionerende instellingen, is de rechtsonzekerheid een groter probleem dan voor de multinationals, die door hun gewicht specifieke oplossingen weten te realiseren. Direct Foreign Investments zijn voor de economie in Tsjechië zeer belangrijk. Over de laatste tien jaar was Nederland, overwegend door de investeringen van multinationals, de grootste investeerder in Tsjechië en passeerde hierin Duitsland.

8.2.3 Verwachtingen

De werking van de grondmarkt is nog beperkt. Grote eenheden landbouwgrond worden in de regel niet aangeboden. Het grondbezit van de coöperaties is in handen van een groot aantal personen van stukken grond, die in het veld niet meer te identificeren zijn. De coöperatie betreft na de restitutie van het eigendom dus nog alleen de gezamenlijk exploitatie van de grond en niet het eigendom. Bij de traditionele coöperatie vormen de gemeenschappelijke eigenaren van de grond het management. In de aandelencoöperatie huurt de BV de grond. Tsjechië wil voorkomen dat direct na de toetreding tot de EU buitenlands kapitaal geïnvesteerd wordt in grondbezit. Eigenaren van de grond hebben vaak geen binding meer met de coöperatie, bijvoorbeeld wanneer de personen bij de restitutie van het grondeigendom al in de steden woonden. Deze personen zouden gemakkelijk over kunnen gaan tot de verkoop van grond. De landbouwcoöperatie zou dan in de onzekere situatie komen te verkeren dat voor het komende seizoen niet bekend is over welke grond kan worden beschikt.

Een Nederlandse groep van bedrijven onderzoekt de mogelijkheden om het management op privé-bedrijven en van - vaak verliesgevende - coöperaties in Tsjechië en in Slowakije over te nemen. Na het opzetten van een renderende bedrijfsvoering zouden de bedrijven vervolgens kunnen worden doorverkocht aan Nederlandse boeren. In hoeverre deze formule aansluit bij de juridische mogelijkheden gedurende een overgangperiode bij de toetreding tot de EU moet nog blijken. Misschien zullen de beoogde eigenaars direct de grond moeten kopen (en een 'self-employed farmer' worden) en voor het managementplan moeten betalen.

Melkveehouderij

De grootschalige melkveehouderij heeft het potentieel om bij goed management na de toetreding tot de EU een concurrentievoordeel te ontwikkelen. Melkquota zijn niet

verhandelbaar. Wel zijn er quota voor nieuwkomers. In de melkveehouderij worden de grootschalige productie en minder grote mestproblemen als een relatief voordelen gezien na de toetreding. Wel is het sterk afhankelijk van het management. Zo nemen in de huidige structuur op de grootschalige bedrijven de overheadkosten toe bij grotere omvang. Op de grootschalige bedrijven is de kostprijs per liter melk hoger (in 1999 ongeveer 8 kr/l = f 0,51) dan op de veel kleinere privé-bedrijven (in 1999 was dat 7kr/l = f 0,44) en is het laagst bij privé-bedrijven in de categorie 100 tot 300 koeien (in 1999 bedroeg dit 6,66 kr/l = f 0,42). Door het Tsjechische Landbouw-Economisch Instituut worden globaal geen schaalvoordelen met betrekking tot het rendement per hectare gemeten boven een oppervlakte van 30 ha.

Intensieve veehouderij

In de varkenssector wordt door een Nederlands cluster van bedrijven overwogen te investeren in een keten van bedrijven, inclusief primaire productie met afstemming van kwaliteit van het aanbod op de vraag van de supermarktketens. In de pluimveesector onderzoekt een Nederlands bedrijf de mogelijkheden voor investeringen in het gehele keten, inclusief de primaire productie. In de sectoren varkens, pluimvee en eieren verwacht het Tsjechische Landbouw-Economisch Instituut na de toetreding een minder goede concurrentiepositie in de EU als gevolg van de toenemende kosten en het ontbreken van ketensamenwerking. Bij een geïntegreerd ketenproject zijn er wel mogelijkheden. Bovendien is de druk op het milieu geringer op de grondgebonden grootschalige bedrijven.

Andere sectoren

De akkerbouw kan profiteren van de grootschalige structuur, vooral bij de oliehoudende gewassen. Maar ook hier is het management bepalend voor het gebruik van het potentieel. Andere sectoren, waarbij goedkope grond en lagere lonen en de input van modern management en marktgericht produceren een rol spelen, hebben kansen. In de sector industrie wordt op deze basis een deel van de productie van Nederland naar Tsjechië verplaatst.

Verwachtingen op langere termijn

De ontwikkelingen tot 2010 zullen samenhangen met de ontwikkelingen in de EU. De hervormingen van het GLB, met name in de zuivel- en suikersectoren zullen verder gaan, terwijl milieueisen en welzijnsvoorschriften kostenverhogend zullen werken. Het grondgebruik door andere sectoren zal de prijs van landbouwgrond opdrijven. Het gevolg is dat productie waarbij grond, arbeid en milieu belangrijke kostenfactoren zijn, in het algemeen relatieve voordelen hebben in deze regio bij modern management. Naarmate de ketenintegratie evenwel belangrijker is, zal het moeilijker zijn om in deze regio concurrerend te zijn. De huidige zeer hoge transactiekosten als gevolg van grote verschillen in regelgeving en in cultuur zullen na toetreding tot de EU verminderen, zodat verplaatsing van activiteiten naar het oosten met minder kosten gepaard gaat.

Problemen c.q. belemmeringen

Op langere termijn stijgen de grondprijzen en lonen. Op kortere termijn zullen de prijzen van andere inputs stijgen door een toenemende invoer uit de EU. In de verwerkende sector

van de dierlijke producten, met name in de vleessectoren, is er sprake van een grote overcapaciteit. Slechts een beperkt deel van de bedrijven voldoet aan de EU-eisen inzake voedselveiligheid voor de installaties en gebouwen. Voor verwerkende bedrijven die aan kunnen geven wanneer deze wel aan de EU-eisen kunnen voldoen, zullen in de onderhandelingen een overgangperiode worden gevraagd. De verkoop van de producten van bedrijven die niet aan de EU-eisen kunnen voldoen, zal beperkt blijven tot de lokale markt, zodat de betere prijzen bij de export naar de EU niet kunnen worden gehaald. Het zal nog enige tijd duren voordat de juridische zekerheden en de betalingsdiscipline het in Nederland gebruikelijke niveau hebben bereikt.

8.2.4 Relaties met Nederland

Er is voor de investeringen in de land- en tuinbouw behoefte aan toegang tot de financieringsinstellingen in Nederland. Bij vestiging worden er bepaalde constructies bedacht voor ondersteuning vanuit Nederland, maar in de praktijk wordt de band minder naarmate men meer in de lokale omstandigheden is geïntegreerd. Men blijft in Nederland de technische ontwikkeling volgen. De Nederlandse ondernemers in het buitenland en de Nederlandse agrarische infrastructuur maken weinig gebruik van elkaars sterke punten. Gezien het beperkte aantal bedrijven, de uiteenlopende sectoren en de geografische spreiding is er vrij weinig onderling contact tussen de Nederlanders.

Vanwege de beperkte afstand blijven, naast de zakelijke relaties met Nederland, de familiecontacten belangrijk. Gezien de grote culturele verschillen en de tijd die het vergt de taal enigszins te beheersen, zijn deze contacten essentieel om niet in een isolement te geraken. Nederlandse ondernemers hebben interesse voor de mogelijkheden in de regio. De vele praktische en culturele hindernissen beperken uiteindelijk de feitelijke vestiging vooral tot individualistische 'vrijgezellen'-pioniers. De taal, de scholing van kinderen en de moeilijke sociale integratie maken Tsjechië en Slowakije voor gezinnen tot lastige emigratielanden.

8.3 Roemenië en Bulgarije

Activiteiten

In Roemenië zijn Nederlandse bedrijven actief in de zuivel, akkerbouw en tuinbouw. Het gehele bedrijfsproces vindt in Roemenië plaats. De melkveebedrijven van Nederlandse oorsprong hebben in totaal zo'n 1.000 stuks melkvee. Het akkerbouwareaal beslaat ongeveer 300 ha en betreft de verbouw van maïs, tarwe en luzerne. De ondernemingen kiezen vooral voor een joint venture vanwege reeds bestaande relaties. Mits er sprake is van een Roemeense BV is 100% Nederlands eigendom mogelijk.

Pluimvee (leghennen) en bloemen (rozenkweek) zijn de sectoren in Bulgarije waarin Nederlandse bedrijven actief zijn. Het betreft de productie van eieren (circa 65 miljoen stuks per jaar) en rootstocks van rozen. Het gehele bedrijfsproces vindt in Bulgarije plaats, maar het uitgangsmateriaal voor de rozen komt uit Nederland. Evenals in Roemenië wordt voor een joint venture gekozen of voor een Bulgaarse BV als juridische vorm van samen-

werking. Deze Nederlandse bedrijven onderscheiden zich doordat zij geheel voor de Bulgaarse markt hebben gekozen.

Verwachtingen

Steeds meer buitenlandse en nadrukkelijk ook Nederlandse bedrijven in de verwerkende en toeleverende industrie manifesteren zich op de Roemeense markt. Dit zal een aanzuigende werking hebben op ondernemers in de primaire sector. In Bulgarije blijft de komst van buitenlandse investeerders nog enigszins achter, vanwege de kleinere markt, een nog grotere afstand tot Nederland en de onbekendheid met het land. Het land is interessant voor pioniers.

In Roemenië zal het aantal Nederlandse veehouders mogelijk toenemen. Omdat veevoeder een belangrijke kostenpost is, zal daarna ook akkerbouw volgen. Ook wordt een toename van de biologische landbouw verwacht. Hoewel Bulgarije zich anders ontwikkelt dan Roemenië kan zich hier een vergelijkbare ontwikkeling voordoen. Als ondernemers de stap naar Roemenië zetten, zal een deel zich ook op Bulgarije oriënteren. Daarnaast wordt enige ontwikkeling in de Bulgaarse bloemensector verwacht.

Het type bedrijven in beide landen betreft in eerste instantie productiebedrijven. Het zal niet zozeer gaan om immigratie, maar om het opzetten van nevenvestigingen c.q. satellietbedrijven, waarbij het moederbedrijf in Nederland gevestigd is. Uitgangsmateriaal zal voorlopig uit West-Europa blijven komen.

Problemen en belemmeringen doen zich voor ten aanzien van het eigendom van de landbouwgrond, het gebrek aan infrastructuur, de beperkte sociale voorzieningen (leefomgeving) en, in het geval van nevenvestigingen, goed management.

Relaties met Nederland

De afzet is gericht op de lokale markt, want Roemenië is een netto-importeur. Ondernemers die willen exporteren, gaan in de handel en (nog) niet in de primaire productie. De relaties met de Nederlandse agrarische infrastructuur blijven volledig gehandhaafd, omdat in alle gevallen de ondernemers nog in Nederland actief zijn (in meerdere of mindere mate). Het betreft hier geen 100% emigratie. De wensen die de Nederlandse bedrijven hebben betreffen met name laboratoriumcapaciteit voor kwaliteits- en gezondheidsonderzoek.

Voorlopig is nog vooral sprake van eenrichtingsverkeer. Ondernemers maken gebruik van de Nederlandse infrastructuur, omdat deze lokaal nog nauwelijks is ontwikkeld. De Nederlandse infrastructuur zou gebruik kunnen maken van de ervaringen die de ondernemers in Roemenië en Bulgarije opdoen. Echter in andere sectoren, waar nog geen Nederlandse primaire producenten actief zijn, zoals biologische groenten- en kruidenteelt, maakt de Nederlandse infrastructuur wel degelijk gebruik van de sterke punten van de lokale ondernemers (een goed product voor een redelijke prijs).

Nederlanders verblijven over het algemeen slechts deeltijds in deze landen en voor de rest in Nederland. Daarnaast zijn Nederlandse borrels van de ambassade (koninginnedag, enzovoorts) belangrijk voor het onderhouden van contacten met 'lotgenoten'.

Op het sociaal-culturele vlak zijn er, zeker daar waar het gaat om Nederlandse ondernemers die hun bedrijf deels vanuit Nederland runnen, nogal eens problemen met het verschil in cultuur en mentaliteit. Een verbeteringsmogelijkheid betreft met name de be-

wustwording hiervan. Bovendien zijn begrip, aanpassingsvermogen en een betere kennis over de regio belangrijke punten.

Ook op het bedrijfseconomische vlak zijn er verbeteringsmogelijkheden. Voor de primaire sector is het van belang dat er een landbouwkredietwezen wordt opgezet (een mogelijke impuls is via SAPARD). Daarnaast is versterking van de publieke sector van gewenst, want dit leidt tot minder bureaucratie.

8.3 Oekraïne

Activiteiten

Van grote Nederlandse activiteiten in Oekraïne is geen sprake. Dit wordt onder meer veroorzaakt door incomplete wetgeving op het gebied van agrarisch eigendom en pacht en door gebrek aan juridische bescherming. Er zijn met name activiteiten ontwikkeld (op het gebied van teelt en verkoop/marketing) in de sectoren akkerbouw en veeteelt en in mindere mate in de groente- en fruitsector. Veel bedrijven zijn joint ventures met lokale partners. Zonder Oekraïense partner is het vrijwel onmogelijk een landbouwbedrijf op te zetten. Ook wordt er (grootschalig) gepacht. Het betreft concreet met name akkerbouwproducten als granen, zonnebloemen en aardappelen, maar ook varkensvlees, eieren, diervoeders, tomaten en bloemen. Het Nederlandse aandeel in de Oekraïense productie beslaat nog geen 0,1% en is dus zeer gering. Veel buitenlanders hebben bij vestiging grote problemen op het gebied van management, praktische uitvoering, politieke betrouwbaarheid, de taal en het op de hoogte blijven van de laatste teeltkundige kennis. In veel gevallen is de situatie op het platteland van Oekraïne vergelijkbaar met de situatie in Nederland aan het einde van de jaren dertig in de vorige eeuw.

Motieven

De belangrijkste factor achter Nederlandse activiteiten in Oekraïne is de uitstekende grond, die zeer geschikt is voor de productie van akkerbouwgewassen. Daarnaast wordt een kleine groep Nederlanders gedreven door christelijke hulpmotieven.

Verwachtingen

Indien het agrarische investeringsklimaat verder verbetert, zal - na de eerste golf van pioniers - een steeds grotere groep waarschijnlijk de mogelijkheden van Oekraïne ontdekken. Veel zal hierbij afhangen van de ontwikkelingen in de institutionele sfeer (waar heden nog de meeste belemmeringen te vinden zijn). Er rust bijvoorbeeld tot 2005 een moratorium op de verkoop van landbouwgrond. In de toekomst zal vooral grootschalige pacht (500-2.500 ha) een grote(re) vlucht kunnen nemen.

Relaties met Nederland

Nederlandse bedrijven in de Oekraïne onderhouden veel contact met Nederland en doen een beroep op de Nederlandse kennisinfrastructuur, evenals op Nederlands uitgangsmateriaal en financiering. Er wordt echter vrijwel geen beroep gedaan op Nederlandse dienstverlening. De meeste bedrijven starten met 100% lokale verkoop en gaan na 2 tot 3

jaar ook producten exporteren; geen enkel bedrijf wordt enkel om exportredenen opgestart. In het algemeen wonen en werken de ondernemers maar een deel van het jaar in de Oekraïne; hun thuisbasis is nog steeds Nederland.

8.4 Turkije

Activiteiten

Turkije is geen emigratieland voor Nederlandse boeren, veehouders of tuinders. Incidenteel is sprake van terugkerende NederTurken die hun kennis en ervaring willen inzetten in hun vaderland. Daarbij valt op dat zij vaak tussen de wal en het schip vallen en meer steun krijgen van hun Nederlandse partners of oude werkgevers dan van de Turkse concurrentie, die moordend is. Vooral hun invloed op de Turkse bureaucratie werkt voor deze nieuwkomers verstikkend.

De bedrijven actief in Turkije zijn vooral zaadbedrijven die zich toeleggen op de toelevering aan de Turkse vollegrondsgroententeelt. De zaadbedrijven zijn sinds jaar en dag actief in deze grote markt. Het betreft de Nederlandse zaadbedrijven zoals RijkZwaan, ENZA en BEJO, maar ook de multinationals zoals Seminis en Syngenta vanuit hun Nederlandse regiokantoren. In alle gevallen werkt men met enkele Nederlanders in de staf van hun Turkse bedrijven, hierna voor het gemak Nederlandse zaadbedrijven te noemen.

Deze bedrijven zijn actief in de sectoren tuinbouw, groenteteelt en plantenvermeerdering. Het betreft vermeerderingsbedrijven, testbedrijven en zaadvermeerderingsbedrijven (voor kasgroenten en voor de sierteelt zoals bijvoorbeeld difenbachias). In de producten ligt het accent op groentezaden. De aard van de activiteiten ligt vooral op het terrein van testen. In Turkije voeren de meeste zaadbedrijven klimaatgeschiktheidstesten uit voor hun nieuwe rassen. Deze werkzaamheden worden gedeeltelijk ook door de Turkse overheid afgedwongen, voorzover men een invoervergunning afhankelijk stelt van dit soort activiteiten in Turkije. Behalve genoemde testen werken sommige bedrijven ook aan een speciaal kweekprogramma voor Turkije. De Turkse markt voor vollegrondsgroenten is daarvoor groot genoeg.

De meeste bedrijven zijn volledig eigendom van de Nederlandse zaadbedrijven. In enkele gevallen werkt men in een joint venture met een Turkse partner. De Nederlandse ondernemers onderscheiden zich van de Turkse doordat de Nederlandse vernieuwend werken; men gaat uit van een aan Turkije aangepaste technologie.

Verwachtingen

De meeste zaadbedrijven opereren al meer dan 20 jaar in Turkije. Dit land biedt perspectieven vanwege de tuinbouwpotentie. Er wordt verwacht dat er een geleidelijke verschuiving plaatsvindt van vollegrondsteelt en teelt onder plastic naar kasteelt met volledige klimaatbeheersing. De tuinbouwontwikkelingen zullen groeien met het hoofdelijk inkomen van Turkije. Dit zal mede afhangen van het proces van toetreding tot de EU. In het pre-accessietraject is te verwachten dat de ontsluiting van Turkije via de landen van Centraal en Oost-Europa aanzienlijk zal verbeteren door een nieuw net van Noord-Zuid autosnelwegen, waardoor de afzet van verse producten uit Turkije in de EU zal kunnen

groeien. De oude verbinding via Bulgarije en het voormalige Joegoslavië is nu te tijdrovend.

Relaties met Nederland

De Nederlandse bedrijven vallen veelal terug op de bekende glastuinbouwcentrumfunctie en alle daarbij behorende toeleverende bedrijven, waarvan sommige actief zijn in Turkije. De vestigingen worden optimaal geïntegreerd door maximaal gebruik te maken van lokale medewerkers. Ze komen daardoor meer Turks dan Nederlands over. Dit is van groot belang om de Turkse bureaucratie te kunnen weerstaan.

9. Overig Afrika

9.1 Inleiding

In hoofdstuk 5 is Oost-Afrika behandeld, en dan met name de bloemensector in Kenia. In dit hoofdstuk wordt vooral ingegaan op Zuid-Afrika. In de rest van het Afrikaanse continent zijn er nauwelijks Nederlandse agrariërs actief. Dit hoofdstuk is vooral gebaseerd op informatie verstrekt door de landbouwposten in respectievelijk Pretoria en Kairo.

9.2 Zuid-Afrika

9.2.1 Activiteiten

Nederlanders die al lang in Zuid-Afrika verblijven, zijn actief in uiteenlopende sectoren. Voor de nieuwe generatie Nederlanders is tuinbouw de belangrijkste sector. De producten variëren onder meer van bloemen (rozen, chrysantenstekken, enzovoorts) en bollen (lelies) tot in mindere mate kruiden en wijn.

Vaak wordt er gewerkt in een joint-venture structuur, maar er zijn ook ondernemers die alleen een bedrijf hebben opgezet in Zuid-Afrika voor productie en vervolgens exporteren. De productiewaarde is moeilijk te schatten, maar zal klein zijn, gezien de grootte van de totale agrarische sector in Zuid-Afrika. De Nederlanders die in Zuid-Afrika werken in de landbouw, presteren beter dan hun Afrikaanse collega's. Dit komt onder andere door de betere managementkwaliteiten. Vooral het feit dat Zuid-Afrikaanse boeren tientallen jaren hebben kunnen rekenen op subsidies van het apartheidsregime heeft hun ondernemingsgeest beïnvloed. Het land was bovendien vele jaren geïsoleerd. Nu de subsidies zijn afgeschaft valt het de Zuid-Afrikaanse landbouwers tegen om te moeten concurreren. Zaken als efficiency, management training, scholing van personeel, logistiek, koelsystemen, samenwerken en innovatie zijn nog nieuwe termen in Zuid-Afrika.

9.2.2 Motieven

Een belangrijk argument voor Nederlandse ondernemers om naar Zuid-Afrika te gaan is de kostprijs. Dit speelt bijvoorbeeld bij de productie van chrysantenstekken en leliebollen (voor export). Nederland wordt te duur gevonden en productie in Zuid-Afrika is dan een van de alternatieven. Zuid-Afrika biedt onder andere de volgende voordelen:

- een redelijke infrastructuur;
- ruimte en goedkope arbeid (in vergelijking met Nederland);
- verschillende klimaten (voor bollen bijvoorbeeld koud genoeg in de winter; tot min 15 graden op verschillende locaties);

- politieke stabiliteit;
- het is de grootste lokale markt in Afrika (in koopkracht).

Daar staan wel nadelen tegenover:

- relatief hoge arbeidskosten (in vergelijking met de rest van Afrika);
- meer regelgeving dan andere ontwikkelingslanden;
- criminaliteit;
- onrustige buurlanden (met name Zimbabwe);
- eigen landhervormingen belemmeren investeringen in de agrarische sector.

9.2.3 Verwachtingen

De ontwikkelingen zijn moeilijk te voorspellen. De trend is dat de tuinbouw zich verder zal ontwikkelen, waarbij kansen liggen voor Nederlandse ondernemers. Met name in de bloemensector zijn er mogelijkheden, waar Zuid-Afrika een achterstand heeft op Zambia, Kenia, Zimbabwe en Oeganda. Voor wat betreft de bloembollenteelt heeft Zuid-Afrika grote voordelen boven de andere landen in de regio, omdat het elders niet koud genoeg wordt.

9.2.4 Relaties met Nederland

Uitgangsmateriaal komt vaak uit Nederland. Verder produceren de ondernemers gedeeltelijk voor de export naar Nederland. Er wordt dan gebruikgemaakt van de marketingkanalen van het moederbedrijf in Nederland. Ook worden de producten afgezet op de lokale Zuid-Afrikaanse markt, die redelijk groot is. Soms richten bedrijven zich ook op een combinatie van beide markten. Het is vooral op het gebied van marketing waarop de Nederlandse ondernemers in het Zuid-Afrika en de Nederlandse agrarische infrastructuur gebruikmaken van elkaars sterke punten. Dit betreft inputs richting Zuid-Afrika en outputs richting Nederland. Het is vaak moeilijk in Zuid-Afrika om te gaan met zowel de zwarte meerderheid als de blanke minderheid. De eerste groep is vaak ongeschoold, arm en onderdanig (en wordt aangeduid met woorden als 'kaffer' en 'domkop'). De tweede groep is weliswaar geschoold en relatief rijk, maar kan ondertussen ook negatief, racistisch en koppig zijn. Samenwerken met Zuid-Afrikanen is niet gemakkelijk. Alles gaat wat langzaam, zoals gebruikelijk in een ontwikkelingsland, maar niet extreem langzaam.

9.3 Overige Afrikaanse landen

In andere Afrikaanse landen is de aanwezigheid van Nederlandse bedrijven in de primaire productie van geringe betekenis. In Egypte is een joint venture tussen HaGe en het Egyptische productiebedrijf Technogreen voor de klimaatgecontroleerde teelt van exportpaprika's. De overige activiteiten van Nederlandse ondernemers liggen vooral op het vlak van export naar deze landen of in de voedingsmiddelenindustrie.

10. Zuid-Amerika

10.1 Inleiding

Zuid-Amerika heeft een groot agrarisch potentieel en staat volop in de belangstelling van ondernemingen in de agribusiness. Nederlandse agrariërs zijn vooral te vinden in Brazilië, en wel in geconcentreerde vestigingen. Behalve aan dit land is dit hoofdstuk gewijd aan Argentinië, Chili, Uruguay en Paraguay en aan Colombia. De bronnen van dit hoofdstuk zijn verantwoord in de tekst.

10.2 Brazilië

10.2.1 Activiteiten

Primaire productie van Nederlandse oorsprong betreft met name activiteiten van Nederlandse emigranten en hun kinderen. Recent onderzoek door Wijnen (2001) laat zien dat er in Brazilië tien groepsvestigingen zijn waarin 825 van oorsprong Nederlandse boeren en tuinders hun bedrijf uitoefenen. De helft van deze vestigingen is opgezet als een project van de Braziliaanse en de Nederlandse overheden. De andere groepen zijn ontstaan doordat emigranten en hun nakomelingen vanuit de projectvestigingen naar andere gebieden trokken om er hun eigen bedrijf op te bouwen. Nieuwe emigranten hebben zich bij hen aangesloten. De in de loop der jaren uit niets opgebouwde koloniën die aanvankelijk een beperkte functie hadden voor enkele honderden gezinnen zijn uitgegroeid tot levendige stadjes. Het inwonertal is als gevolg van de toegenomen werkgelegenheid in de dienstensector sterk gegroeid, zodat er eigen gemeenten zijn gevormd. De agrarische productie van de vestigingen wordt op de volgende pagina toegelicht.

10.2.2 Motieven

De oorsprong van de verschillende groepsvestigingen gaat terug tot diverse projecten die in de 20e eeuw zijn opgezet voor de vestiging van Nederlandse boeren en tuinders. Direct na de Tweede Wereldoorlog voerde Nederland een migratiebeleid. De Braziliaanse federale regering en ook staatsregeringen van São Paulo en van Paraná stelden gebieden beschikbaar waar de emigranten hun eigen bedrijven konden inrichten. Anders dan in de meeste andere emigratielanden werd de geconcentreerde vestiging in groepen niet verboden, maar zelfs gestimuleerd. Op deze wijze konden de emigranten in vrijwel lege gebieden gemakkelijker de benodigde gemeenschapsvoorzieningen opbouwen. Als gevolg van dit beleid treft men verspreid over het land verschillende groepsvestigingen van Nederlandse emi-

granten en hun nakomelingen aan. De groepsvestigingen zijn in te delen naar de wijze van ontstaan als projecten en vrije vestigingen en naar de religie van de emigranten.

Agrarische productie door de Nederlandse groepsvestigingen in Brazilië

Gezamenlijk bewerken de emigranten en hun nakomelingen een oppervlakte van ongeveer 350.000 ha. Ongeveer 85% hiervan wordt benut voor akkerbouw. Het overige deel omvat weidegronden, fruitbomen en bossen. De teelt van bloemen en planten omvat ongeveer 1.000 ha. De totale productiewaarde van de agrarische bedrijven bedroeg in 1999 ongeveer 825 miljoen gulden. Bijna de helft hiervan komt van de akkerbouwsector. De veehouderij levert 35% en de tuinbouw 15% van genoemde omzetwaarde.

Akkerbouw

Het grondgebruik in de akkerbouw omvat voornamelijk gewassen als sojabonen, maïs, bruine bonen en katoen. Op een groot gedeelte van het bouwland worden jaarlijks meerdere gewassen geteeld. De opbrengsten van de akkerbouwgewassen liggen door de teeltbewerkingen en de watervoorziening met zogenaamde pivots belangrijk boven die van de bedrijven in de omgeving. Men zaait vrijwel steeds in de stoppels van het vorige gewas, zonder de gronden eerst te ploegen. De fabrieken van machines en werktuigen van Nederlandse emigranten hebben een belangrijke bijdrage geleverd aan de ontwikkeling van deze vorm van gemechaniseerde akkerbouw. Van de sojabonen wordt een aanzienlijk deel geëxporteerd.

Veehouderij

De veehouderij omvat naast het melkvee vooral de pluimvee- en varkensmesterij. Verder houdt men in gebieden met veel ruimte ook rundvee voor de mesterij. De melkveestapel omvat 31.000 koeien en het jongvee voor de fokkerij. De melk wordt in een plaatselijke fabriek verwerkt tot merkproducten als Batavo. Sinds kort is er een samenwerking met de multinational van Italiaanse oorsprong Parmalat. Men heeft in de groepsvestigingen ongeveer 30.000 fokzeugen, waarvan de biggen veelal in een gesloten bedrijfsvoering worden afgemest. Voorts zijn er hokken waarin 5,5 miljoen slachtkuikens en -kalkoenen kunnen worden gehouden. Men heeft ongeveer 400.000 leghennen. De intensieve veehouderij vindt voornamelijk plaats in grote eenheden die deel uitmaken van integraties met bedrijven die moederdieren houden, met de broederijen en met de slachterijen. De varkens- en pluimveehouderij is via de voedergraanproductie en de afzet van mest verbonden met de akkerbouwsector. Pluimveevlees is een belangrijk exportproduct geworden. De technische resultaten van de veehouderij komen overeen met die van de bedrijven in Nederland.

Tuinbouw: sierteelt

De tuinbouwsector omvat in de groepsvestigingen met een subtropisch klimaat naast de teelt van zuidvruchten als sinaasappelen en perziken voornamelijk de productie van siergewassen. De bloemen- en plantenteelt met een totale oppervlakte van ongeveer 1.000 ha is een oplossing gebleken voor de bedrijven met een kleine oppervlakte. Men is van de teelt van siergewassen in de open grond, steeds meer overgegaan op de teelt in kassen. De kasconstructies worden door bedrijven uit Nederland opgezet. De bedekking is dan niet van glas maar van plastic. De geteelde bloemen, zoals rozen, chrysanthen en de potplanten worden via de veilingen van de groepsvestigingen Holambra I en II verkocht en vinden hun bestemming in alle grote steden van Brazilië. Verder teelt men ook stekken en bloembollen voor Nederlandse afnemers. Ter versterking van de bloementeelt worden er jaarlijks bijeenkomsten voor technici en bloemisten belegd en is er een jaarlijkse bloemententoonstelling met meer dan 200.000 bezoekers.

Tuinbouw: fruitteelt

De teelt van citrusvruchten en van appels heeft na een opbouwfase in de jaren zeventig de gevolgen onderzocht van de wereldwijde overvoering van de markt. In plaats van het kwaliteitsfruit dat eerder via eigen pakstations op de markt kwam, wordt nog overwegend fruit voor de verwerking geleverd. Men draagt daardoor bij aan de export van het sinaasappelsap naar onder andere Nederland. Daarnaast is er een opkomende teelt van steenvruchten, bananen en guaves. Het fruit wordt ter plaatse geveild.

10.2.3 Verwachtingen

Tot voor kort had Brazilië gunstige vestigingsmogelijkheden in het kader van een overeenkomst voor emigratie en kolonisatie die in 1950 is aangegaan. In 1999 is deze overeenkomst beëindigd. Tot eind 1999 kon een verblijfsvergunning worden verkregen op basis van een zogenaamde kolonieverklaring. In deze verklaring gaf het bestuur van een van de groepsvestigingen aan dat het verblijf van de immigrant gewenst was. Bij het beëindigen van het Emigratieverdrag is deze mogelijkheid vervallen en dienen de belangstellenden te voldoen aan de gebruikelijke kapitaalseisen. Sinds begin 2000 dient iemand die zich als ondernemer in de agrarische sector wenst te vestigen te beschikken over USD 200.000. Deze eis kan de toegang met name voor de jongeren zeer bemoeilijken.

Voor sommige Nederlandse belangstellenden zijn er op dit moment wel bestaansmogelijkheden in de Braziliaanse landbouw. Deze plaatsingsmogelijkheden hebben betrekking op deskundigen die hun ervaring inbrengen en op personen die een eigen bedrijf willen exploiteren. Voor het verkrijgen van ervaring met de plaatselijke omstandigheden is een verblijf op een van de groepsvestigingen veelal de aangewezen weg.

10.2.4 Relaties met Nederland

De relatie tussen de ondernemers in Brazilië en de Nederlandse agrarische infrastructuur verschilt per sector. In de tuinbouwsector draagt de groepsvestiging Holambra met van oorsprong Nederlandse boeren en tuinders in belangrijke mate bij aan de uitwisseling van producten en kennis tussen Nederland en Brazilië op het gebied van sierteelt (Bongers, 1999). In de veehouderij zijn de handelscontacten met Nederland beperkt tot de levering van de inrichting van stallen en van installaties voor veevoederproductie. In de akkerbouwsector zijn de contacten met Nederlandse handelspartners verbonden met de teelt van aardappelen. De levering van omvangrijke hoeveelheden sojabonen en granen aan Nederland vindt overwegend plaats door internationaal werkende handelshuizen. Bij de veelal grootschalige teelt van akkerbouwgewassen spelen Nederlandse leveranciers geen rol.

De vestiging van Nederlandse agrarische bedrijven is sterk geconcentreerd. Dit biedt mogelijkheden voor de ontwikkeling van handelscontacten en voor de uitwisseling van kennis met Nederland. De zuivelproducten, het zwartbonte vee en de sierteeltproducten uit deze welvarende groepsvestigingen dragen al tientallen jaren bij aan de naamsbekendheid van Nederland. De groep Nederlandse migranten vormen de toegang tot 'Nederlandse' netwerken in een land dat over zeer grote potenties op landbouwgebied beschikt. Verder kan de ruime beschikbaarheid van agrarisch geschoolde en ervaren personen uit Nederland een rol vervullen bij het globaliseringproces van de agrarische productie en van de verwerkte industrie in Brazilië.

10.3 Argentinië, Chili, Uruguay en Paraguay

10.3.1 Activiteiten

In Argentinië, Chili, Uruguay en Paraguay is de laatste jaren sprake geweest van ruime investeringen in de agribusiness. Het accent lag hierbij niet zozeer op de primaire productie maar op de verwerkende sector. Naast de gebruikelijke vestigingen van Unilever in praktisch al deze landen betreft het hier investeringen van Ahold, Avebe, Numico, Farm Frites, Makro, Quilmes (Heineken) Argentinië, Cervecería Chile S.A. Chili en Fábricas Nacionales de Cerveza in Uruguay (Landbouwbureau Buenos Aires).

Er zijn echter ook investeringen in de primaire sector. Het betreft dan de tuinbouwsector (groente, fruit en sierteelt), in mindere mate de veehouderij en de zalmkweek. Het type bedrijven varieert van zaadbedrijven met lokale kantoren tot grote bedrijven als Avebe, Salentein (de grootste investeerder op agrarisch gebied in Argentinië) tot bedrijven als Nutreco of lokale bedrijven voor sierteeltproducten, of lokale vertegenwoordigers voor zuiveltechnologie, stalsystemen, milkreplacers en plantaardig uitgangsmateriaal (zaadbedrijven). De producten omvatten allerlei soorten fruit, wijnen, aardappelzetmeel, zalmproducten, specialistische zuivelproducten, rundvlees, zuivel, witlof en agrarisch toerisme (estancias). In de meeste gevallen vindt het gehele bedrijfsproces in het buitenland plaats. Als juridische vorm is veelal gekozen voor een NV oftewel 'Sociedad Anonima' of een zusterbedrijf (Sucursal).

Het is niet mogelijk een inschatting van de productiewaarde te geven, maar het gaat om grote investeringen, zoals blijkt uit de volgende voorbeelden. Salentijn, een bedrijf opgezet door Autopon in Nederland, beschikt op dit moment over 75.000 ha. Alleen al de nieuw gebouwde bodega en het fruitverpakkingsstation vergden een investering van 100 miljoen gulden. Nutreco is in Chili een ander voorbeeld van een grote investering. Deze onderneming is niet alleen één van de grootste spelers in Chili op het gebied van zalmkweek, maar heeft ook geïnvesteerd in de visvoederindustrie. Ahold heeft besloten een ketenproject in Chili op te starten en wil zijn zalmproducten uit dit land betrekken. Na Noorwegen is Chili de tweede exporteur van zalm en zalmproducten in de wereld.

Nederland behoort in al deze landen tot de top-investeerders (minstens in de top 5 voor wat betreft gecumuleerde investeringen). De concurrentie is echter wel degelijk aanwezig. Het betreft dan bedrijven uit Frankrijk, Spanje, Italië, Denemarken en de VS.

Er zijn ook sectoren waarin Nederland afwezig is, zoals de zuivel. Hoewel Salentein zich ook met melkveehouderij bezighoudt, is deze toch een kleine speler in het veld. Op het gebied van buitenlandse investeringen in de zuivelverwerking zijn met name Frankrijk, Italië, Spanje, Nieuw-Zeeland en Denemarken aanwezig. Er bestaat echter geen belangstelling bij Nederlandse zuivelcoöperaties om in deze landen te investeren.

Behalve een verschil in sectoren waarin men actief is, zijn er geen grote verschillen tussen de ondernemers uit verschillende landen. Men werkt in hetzelfde economische klimaat en met dezelfde moeilijkheden wat betreft corruptie, bureaucratie en inflexibele arbeidswetgeving, evenals soms gecompliceerde wetgeving op fiscaal gebied.

10.3.2 Motieven

De omstandigheden maken deze landen tot interessante lagekostprijslanden voor landbouwgewassen. Het goede opleidingsniveau en het gegeven dat het hier om een nieuwe consumentenmarkt gaat die nog in opkomst is, dragen eraan bij dat de regio interessant is voor de agribusiness. Als het liberaliseringsproces in de wereldhandel voor landbouwproducten doorzet, kan de export-dimensie eveneens verder groeien. Het liberaliseringsproces zal de afzetmogelijkheden vergroten, waarbij meespeelt dat veel producten extensief en organisch voortgebracht worden. Hiernaar komt in de ontwikkelde markten van de VS en de EU steeds meer vraag.

10.3.3 Verwachtingen

Te verwachten valt dat de algemene trend van buitenlandse investeringen zich voort zal zetten. De snelheid waarmee is mede afhankelijk van het economische herstel in de diverse landen. Argentinië maakt in dit opzicht moeilijke tijden door, evenals Uruguay en Paraguay. Dit houdt mede verband met een overheidsapparaat dat duur is en gesaneerd kan, en een voortdurende devaluatie van de Real, die de concurrentiepositie van de aangrenzende landen negatief beïnvloedt. Op korte termijn zou wel eens sprake kunnen zijn van een meer afwachtende houding van buitenlandse investeerders met het oog op de economische ontwikkeling, maar op de middenlange en langere termijn kan een voortzetting van buitenlandse investeringen vanwege de comparatieve voordelen van de landbouwsector in deze landen verwacht worden.

Chili is het enige land in Zuid-Amerika dat op dit moment niet gebukt gaat onder een economische recessie. Het is voor Zuid-Amerikaanse begrippen ongekend weinig bureaucratisch en er is ook nauwelijks sprake van corruptie. Daarnaast is het land de meest geliberaliseerde economie in Zuid-Amerika en heeft het een goede concurrentiepositie opgebouwd. Tegelijkertijd heeft Chili zijn exporten meer gediversificeerd, zowel qua pakket als bestemmingen, waardoor het minder dan de andere landen gevoelig is voor schommelingen in de Braziliaanse conjunctuur. Chili is dan ook een van de meest aantrekkelijke opkomende markten voor buitenlandse investeerders doorzetten. Ook Ahold, dat aan global sourcing doet, heeft Chili hoog op zijn lijst staan.

De bedrijven die de komende jaren in deze landen activiteiten zullen ontwikkelen, zullen vooral de internationale spelers in de agribusiness zijn. Voor het midden- en kleinbedrijf is het moeilijk om in deze zo ver afgelegen landen aan de slag te gaan. De aanstuurders in dit hele proces zijn de supermarktketens, die wereldwijd op zoek zijn naar nieuwe aanbieders van kwaliteitsproducten tegen aantrekkelijke prijzen.

Het gehele vleescomplex (en met name de veehouderij), de zuivelsector en de tuinbouwsector zullen veel aandacht krijgen. De organische dimensie zal hierbij voor alle sectoren volop in de belangstelling staan. Ook de sierteeltsector (bloembollen en snijbloemen) zal een steeds belangrijkere rol gaan spelen door de tegengesteldheid van de seizoenen. Nu al is er sprake van investeringen van Nederlandse bedrijven in de Chileense bollensector en komen ook initiatieven in het zuiden van Argentinië van de grond.

Financiële risico's kunnen, zoals voortdurend in opkomende markten, altijd een probleem vormen. Daarnaast kunnen de afstand, de taal, de nogal afwijkende cultuur en de transportkosten een belemmerende factor zijn.

10.3.4 Relaties met Nederland

Er zijn segmenten in de markt waarbij de Nederlandse export van belang is, zoals plantaardig en dierlijk uitgangsmateriaal, technologie en kennissystemen (ketenkennis) en nutriënten voor de veevoeding. Voor het overige zijn de activiteiten meer gericht op de ontwikkeling van de Nederlandse agribusiness ter plekke of als exportregio, waarbij de rol van Nederland als één van de belangrijkste distributeurs in de agribusiness op de Europese markt verder versterkt wordt.

Argentinië is voor Nederland vooral interessant als leverancier van agrarische producten. Zo heeft Rotterdam een Argentinië-fruitterminal. Terwijl slechts 8% van de totale uitvoer van Nederland naar Argentinië agrarische producten betreft, bestaat de export van Argentinië naar Nederland voor meer dan 90% uit agrarische producten.

Nederland kan als leverancier van technologie (zowel voor de primaire productie als de verwerking ervan), zaden, stekmateriaal, bollen, kennissystemen (keten, tracibility, GMP, KKM en HACCP) een belangrijke rol spelen in het moderniseren van de agrarische sector in deze landen.

In de sierteeltsector bepalen drie van origine Nederlandse bedrijven (Argensem, Van Leeuwen en Vivero Holandés) voor een belangrijk deel de markt van bloemenzaden- en bollen. Salentein heeft zich met zijn investeringen op fruitgebied in Mendoza en Río Negro ontwikkeld tot één van de toonaangevende fruitexporteurs in Argentinië. Met de opening van de nieuwe bodega in Mendoza zal Salentein ook een van de toonaangevende wijnexporteurs worden. Het bedrijf is verder in Argentinië het grootste bedrijf voor de fok van waterbuffels. Het vlees van deze dieren komt als rundvlees op de markt. Ahold heeft tegelijkertijd een ketenproject in Argentinië in de rundveehouderij, waarmee zij de consument in Europa kunnen garanderen dat het vlees geheel teruggetraceerd kan worden. Dit is een voorbeeld van een traceability-project.

Tussen de exporteurs van dierlijk en plantaardig uitgangsmateriaal in Nederland en de bedrijven in deze landen bestaan veel contacten en in mindere mate geldt dit ook voor de Nederlandse leveranciers van technologie. Een bedrijf als Koppert is nu ongeveer anderhalf jaar bezig en begint langzamerhand een beperkte markt te vinden. ID Lelystad onderhoudt met het Landbouwbureau contact over afzetmogelijkheden voor veterinaire testkits. Ook Toppigs is actief in deze landen. Op fruitgebied spelen de Nederlandse importeurs, zoals bijvoorbeeld Velleman en Tas, een belangrijke rol.

Wensen van de Nederlandse bedrijven

Er bestaat bij het Nederlandse bedrijfsleven voor het opzetten van turnkey-projecten in deze regio behoefte aan een PSO-achtig programma. De bedrijven lijken bereid zelf voor een groot deel garant te staan voor de benodigde investeringen. Gezien het financiële risico is echter een samenwerking gewenst zoals die ook door de Nederlandse overheid voor Midden- en Oost-Europa is ontwikkeld. Met het argument dat dergelijke investeringsprojecten

een uithangbord zijn van Nederlandse kennis, expertise en technologie, wordt promotie vanuit de overheid wenselijk geacht, mede tegen de achtergrond van de mogelijkheden die deze markt in de komende jaren gaat bieden.

De Nederlandse bedrijven maken gebruik van elkaars sterke punten door het teamverband te zoeken. Vanwege Aholds investeringen in de supermarktketens Disco (Argentinië), Santa Isabel (Chili) en Stock (Paraguay), biedt Ahold een interessant afzetpotentieel voor de Nederlandse bedrijven met primaire productieactiviteiten. Een bedrijf als Endivas Belgrano (een witlofproductiebedrijf opgezet door Botman International, één van de toonaangevende groente- en fruithandelaren) zoekt voor zijn afzet samenwerking met Disco en Bompreco (ook een Ahold-investering) in Brazilië. Een dergelijke situatie doet zich ook voor in het geval van Nutreco met de zalmkweek.

Salentein is bezig zijn fruittelers te verplichten een boekhouding van het pesticidengebruik bij te houden. De supermarktketens stellen hieraan steeds hogere eisen. Voor supermarktketens is het moeilijk leveranciers te vinden die een continue kwaliteit aanbieden, met name voor groente en fruit.

Sociaal-culturele banden

Hechte sociaal-culturele banden worden gevonden in bijvoorbeeld de Nederlandse agrarische kolonie in Tres Arroyos. Het betreft hier een (kleine en enigszins bejaarde) Nederlandse gemeenschap die zich al vele decennia met de akkerbouw bezighoudt. Er is ook een Deens-Nederlandse coöperatie aanwezig, een Nederlandse school en een nieuw project voor een bejaardenhuis. Bij een dergelijke Nederlandse kolonie bestaat er behoefte om de sociaal-culturele banden aan te houden. In de loop der jaren is er, gezien de moeilijke situatie in de sector, ook sprake van spijtoptanten. Soms is men ook wel twee keer spijtoptant: namelijk dat men, na teruggekeerd te zijn in Nederland, daar toch ook weer niet meer kan aarden en wederom naar Argentinië gaat. In dergelijke kolonies spelen de ondernemers een leidende rol en is de hang naar Nederland sterk.

Verskil in mentaliteit en cultuur

De Nederlandse mentaliteit van aanpakken en van zakelijke nuchterheid staat soms haaks op de meer emotionele en meer hiërarchische benadering in deze regio. De aanwezigheid van de belangrijke Nederlandse banken (ABN-Amro, Rabobank en ING) maakt het voor de Nederlandse ondernemer gemakkelijker. Culturele verschillen, met name de corruptie, kunnen het zakendoen belemmeren.

Verbetermogelijkheden

De verbetermogelijkheden liggen vaak op het opheffen van veterinaire of fytosanitaire handelsbelemmeringen. Bovendien kaart de Nederlandse ambassade regelmatig bij de nationale autoriteiten fiscale regelingen aan die een nadeel voor de buitenlandse investeerders vormen.

10.4 Colombia

In Colombia zijn enkele Nederlandse ondernemingen actief in het veehouderijcomplex (Afdeling Economie en Handel, Ambassade in Colombia). Dit betreft FCDF (zuivelproducten), Intervet (vaccins) en Holland Genetics (rundersperma). FCDF produceert lokaal UHT melk, de andere bedrijven importeren hun producten. In 2000 bedroeg de omzet van FCDF 31,5 miljoen gulden en de omzet van Holland Genetics 280.000 gulden. Talrijke multinationals zijn reeds aanwezig in Colombia, zoals Parmalat, Novartis, Dupont, Aventis Cropscience en Dow Agrosiences. De onveiligheid op het platteland en de recessie vormen echter grote barrières. De Nederlandse bedrijven in Colombia verkopen alleen lokaal. Zij ontvangen informatie van hun Nederlandse moederbedrijven. De genoemde bedrijven hebben in Colombia geen Nederlanders in dienst. De Colombiaanse leidinggevenden reizen enkele malen per jaar naar Nederland.

11. Azië

11.1 Inleiding

In Azië zijn tegenwoordig maar weinig Nederlanders actief in de primaire agrarische productie. In dit hoofdstuk gaat de aandacht uit naar Indonesië, India, China en Korea. De gepresenteerde informatie is gebaseerd op bijdragen van de Nederlandse landbouwposten in respectievelijk Jakarta, New Delhi, Beijing en Seoul.

11.2 Indonesië

Activiteiten

Het aantal Nederlandse ondernemingen actief in de primaire productie in Indonesië is zeer beperkt. Het aantal wordt geschat op 10 à 20. Dit zijn over het algemeen kleine zelfstandige ondernemers die een joint-venture zijn aangegaan met een lokale partij. Het betreft vooral de tuinbouwsector (groente en zaadveredeling) en de visserijsector (tilapia, zalm). De primaire productie is bestemd voor de lokale en regionale markt.

Het aandeel van deze Nederlandse productie in de totale productiewaarde is zeer bescheiden. De motieven die ten grondslag liggen aan de activiteiten vloeien voort uit de historische banden met het land.

Hoewel er geen tot weinig problemen c.q. belemmeringen worden verwacht, zijn er slechts enkele nieuwe initiatieven. Het blijft bij incidenten. Het gaat vooral om kleine zelfstandigen. Mogelijk vindt er wel een grote investering plaats door een Nederlandse onderneming voor de productie van cassave.

Relaties met Nederland

De ondernemers hebben nog veel contact met Nederlandse leveranciers van uitgangsmateriaal, technologie en kennis. Ze bieden daardoor een ingang voor deze leveranciers op de Indonesische markt. Leveranciers kunnen op deze wijze hun technologie en kennis testen en marktmogelijkheden bestuderen in de wetenschap dat deze Nederlandse ondernemingen goed in staat zijn de technologie en kennis in de praktijk te brengen. Het kan worden gezien als een soort demonstratieprojecten. Deze ondernemingen zijn koplopers en worden door de lokale producenten goed bekeken.

Relaties worden veelal onderhouden met leveranciers van kennis (service) en technologie (toeleverende industrie) in Nederland. Er is weinig contact met de primaire productie in Nederland en een beperkt contact met Nederlandse financiële instellingen, zelfs als deze lokaal aanwezig zijn. De bedrijven van Nederlandse oorsprong vinden dat Nederlandse financiële instellingen actiever kunnen zijn in Indonesië.

Langzaam, maar nog beperkt, beginnen er discussiegroepen te ontstaan om van elkaar te leren. De sociaal-culturele banden komen neer op contacten via familie en collega's van de opleiding in Nederland. Deze contacten zijn puur privé; het gaat om het onderhouden van banden met familie en vrienden.

De ondernemers ervaren dat er qua ontwikkeling in dit land (op hun specifieke vlak) nog erg veel moet gebeuren. Concreet betekent dit dat veel ondernemingen zich niet alleen met de primaire productie bemoeien, maar ook met verwerking, distributie en marketing. Het ontbreekt aan kennis in Indonesië om moderne landbouw goed op te zetten. Het betreft kennisgebrek (in het bijzonder praktijkgericht) bij boeren, voorlichters en op overheidsniveau (ministeries en instituten). Er zou meer geïnvesteerd moeten worden in praktijkopleiding, voorlichting en onderzoek.

11.3 India

In India zijn Nederlanders werkzaam in de voedingstuinbouw, bloemensector, infrastructuur (koeling en opslag), voedselverwerking en uitgangsmateriaal. Er zijn nog niet veel activiteiten in de pluimvee- en zuivelsector. De samenwerking varieert van handelsactiviteiten tot investeringen. De meeste bedrijven beginnen voorzichtig. Pas na gebleken positieve ervaringen wordt een joint venture overwogen. Bedrijven kunnen alleen maar werken in India als ze een lokale agent hebben, want de Indiase bureaucratie en corruptie zijn voor een buitenstaander, zonder lokale hulp, moeilijk om mee om te gaan. Het is tot nu toe vooral het MKB dat interesse heeft voor India. Nederland heeft in India een uitstekende naam, zeker ook op landbouwgebied. De relatie met de Nederlandse agrarische infrastructuur komt er vooral op neer dat men gebruikmaakt van technologie en uitgangsmateriaal uit Nederland.

11.4 China

De activiteiten van de Nederlandse primaire agrarische sector in China zijn van zeer geringe omvang. Activiteiten op primair gebied vinden in China wel plaats door Nederlanders, maar worden geïnitieerd door ofwel de handel of de verwerkende industrie.

Een goed voorbeeld is de tuinbouw, waar een paar Nederlandse bedrijven in de sier- en teeltsector uitgangsmateriaal lokaal vermeerderen. Vaak wordt het eindproduct geëxporteerd, soms terug naar Nederland. De belangrijkste redenen voor de activiteiten in China zijn de lage arbeidskosten (een goede arbeidskracht kost circa 200 gulden per maand) en de diverse klimatologische omstandigheden in China. De nadelen zijn de steeds strenger wordende fytosanitaire wetgeving en, waar relevant, het ontbreken van kwekersrechtelijke bescherming.

Ook in de zuivel houdt de verwerkende industrie zich bezig met de verbetering van de aanvoer van kwaliteit en kwantiteit van melk. Bovendien zal er een aantal Nederlandse bedrijfsmanagers actief zijn om het management te verzorgen op Chinese bedrijven.

In de toekomst zal vooral die primaire productie belangrijker worden die verband houdt met Nederlandse ketens van productie en verwerking. Nu China meer integreert in de wereldeconomie, zal het eenvoudiger worden om delen van het productieproces naar dit land te verplaatsen. Dit is vooral relevant voor de plantaardige sector (boomkwekerij, sier-teelt en de vermeerdering van zaad).

11.5 Korea

Om uiteenlopende redenen is er van Nederlandse investeringen in de primaire agrarische sector van Korea geen sprake. De regering verbiedt buitenlandse investeringen in de teelt van rijst en gerst. Buitenlandse investeringen in de rundveehouderij zijn toegestaan mits het buitenlandse aandeel minder is dan 50%. Investeringen in andere primaire agrarische sectoren zijn zonder meer toegestaan, maar in de praktijk zijn er allerlei belemmeringen.

- De winstverwachting is laag door relatief hoge prijzen voor landbouwgrond en dure arbeid; aan de andere kant gelden relatief hoge prijzen op de binnenlandse markt.
- De Koreaanse regering doet veel moeite om buitenlandse investeerders te interesseren voor de industrie en de dienstensector, maar niet voor de land- en tuinbouw. Verzet daartegen van de eigen boeren wordt gevreesd.
- Er bestaan gecompliceerde procedures voor de aankoop van landbouwgrond.
- Buitenlanders zullen veel moeilijkheden moeten overwinnen in hun relaties met Koreaanse boeren. Lokale overheden staan vestigingen van buitenlandse veebedrijven toe mits de burens het daarmee eens zijn. Verder zijn er problemen met de watervoorziening en met het gebruik van de weg (die in eigendom is van inheemse boerenbedrijven, grenzend aan het net gevestigde buitenlandse bedrijf).

Als er al mogelijkheden zouden zijn voor Nederlandse agrariërs, komen de volgende productgroepen het meest in aanmerking:

- *Paprika:*
Voor de productie en marketing van paprika's heeft Korea een gunstige ligging. De Koreaanse regering en Nederlandse paprika-exporteurs lijken geïnteresseerd in Nederlandse investeringen. Er zijn mogelijkheden onderzocht voor het vestigen van een tuinderij. Mede omdat Koreaanse paprikatelers daartegen bezwaren zullen maken, lijkt de haalbaarheid van een dergelijk plan twijfelachtig.
- *Bloembollen*
Het telen van bloembollen is mogelijk in sommige kustgebieden van Korea. Alhoewel Nederlandse experts de mogelijkheid van bloembollenteelt in dit gebied reeds enige tijd bestuderen, zijn er op dit moment nog geen concrete plannen.
- *Plantenkwekerijen in de bloemensector*
Gegeven de groeiende vraag naar uitgangsmateriaal van anjers, rozen, chrysanten en gerbera's en het feit dat de transportkosten hoog zijn en de doorlooptijd lang (bij verscheping), zijn Nederlandse bloemenkwekers geïnteresseerd in een verdere uitbreiding van de buitenlandse opkweekbedrijven. Voor Korea zijn er op dit gebied echter nog geen concrete plannen.

- *Aardappelzaad*

Om 'fyto-sanitaire redenen' is het vrijwel onmogelijk om aardappelzaad naar Korea te exporteren. De mogelijkheid om de 'voorraad' zaadvariëteiten in Korea uit te breiden, zou een kans kunnen bieden tot het (intern) penetreren van de Koreaanse markt. Er is echter een periode van 5-7 jaar vereist voor de registratie van aardappelzaadvariëteiten.

Uit het bovenstaande kan worden afgeleid dat Nederlandse activiteiten in de Koreaanse land- en tuinbouw vooralsnog geen hoge vlucht zullen nemen.

12. Oceanië

12.1 Inleiding

Oceanië omvat Australië en Nieuw-Zeeland. In de jaren vijftig trokken duizenden Nederlanders naar deze landen, waaronder veel agrariërs. Tegenwoordig gaat het nog maar om enkele agrarische gezinnen per jaar. Voor dit hoofdstuk is waardevolle informatie verstrekt door A. van Leeuwen (oud-voorzitter Campina-Melkunie).

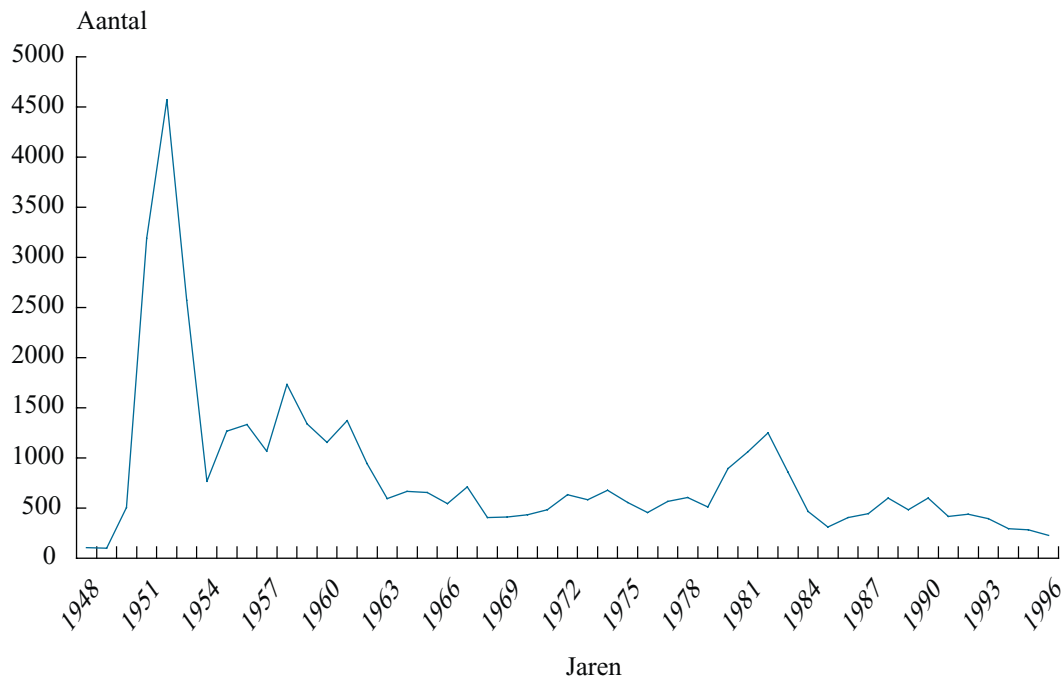
12.2 Nieuw-Zeeland

In de periode 1950-1993 bestond er een migratieovereenkomst tussen Nederland en Nieuw-Zeeland (Hartog en Winkelmann, 2000). In de jaren vijftig emigreerden jaarlijks meer dan 1.000 Nederlanders naar Nieuw-Zeeland (figuur 12.1). In het midden van de jaren negentig is dat aantal gedaald naar minder dan 300 personen per jaar. Een groot aandeel van de emigranten was c.q. is actief in de agrarische sector. De Nederlandse emigranten integreerden in de afgelopen decennia in de Nieuw-Zeelandse maatschappij en werden daarin ondersteund door het Nieuw-Zeelandse en Nederlandse beleid. De Nederlanders vestigden zich verspreid over heel Nieuw-Zeeland en clusterden niet samen. De Nederlandse immigrantenverenigingen hadden in 1997 niet meer dan 1.700 leden op een totale Nederlandse populatie van 25.000 mensen.

In totaal emigreerden bijna 41.000 Nederlanders naar Nieuw-Zeeland tussen 1947 en 1997, van wie er in die periode van 50 jaar 3.000 in Nieuw-Zeeland stierven. Aangezien het aantal Nederlandse immigranten ongeveer 25.000 mensen bedroeg in 1997, hebben er dus 13.000 Nieuw-Zeeland weer verlaten. Velen van hen keerden terug naar Nederland, maar anderen zijn vertrokken naar Australië of Canada.

Tegenwoordig zijn het vooral melkveehouders die naar Nieuw-Zeeland gaan. Volgens schattingen van emigratieadviseurs en -makelaars gaat het jaarlijks om maximaal 5 gezinnen. Het Noordereiland is vanuit klimatologisch oogpunt de aantrekkelijkste vestigingslocatie. Naast veehouders zijn er ook tuinders van Nederlandse oorsprong in Nieuw-Zeeland. Zij richten zich voornamelijk op de sierteelt.

De specifieke factoren die Nieuw-Zeeland aantrekkelijk maken voor Nederlandse agrariërs komen tot uitdrukking in de lage kostprijs. Verder is het klimaat mild en zijn er nauwelijks milieuproblemen. Er is geen melkquotumsysteem, maar de afzet vergt wel contracten met de zuivelindustrie. De perspectieven voor Nederlandse ondernemers worden gunstig geacht, vooral door het doelmatige productiesysteem.



Figuur 12.1 Nederlandse immigranten in Nieuw-Zeeland, 1948-1996

Bron: Data uit Hartog (2000). Zijn bron is: Priemus, B., *Naar de andere kant van de wereld*. Universiteit van Amsterdam, 1997 (doctoraal stageverslag Politicologie). De gegevens voor 1947 tot 1990 zijn afkomstig van de Nederlandse Emigratie Centrale (Dutch Emigration Service), de gegevens voor 1990 tot 1997 van de Nieuw-Zeelandse immigratiedienst.

Veehouderij en zuivel

Door veehouders van Nederlandse oorsprong worden machines uit Nederland geïmporteerd, zoals bijvoorbeeld opraapwagens, voerdoseerwagens en kunstmeststrooiers. Hiervoor wordt een markt gezien, want de Nederlandse machinebedrijven Schuitemaker en Lely hebben ook een dealer in Nieuw-Zeeland. Daarnaast kopen individuele veehouders en ook een organisatie voor veeverbetering in Nieuw-Zeeland sperma van Nederlandse KI-stations en embryo's van topbedrijven. Bovendien vindt kennisimport uit Nederland plaats. Dit varieert van advies door Nederlandse experts bij de fusie van zuivelcoöperaties en inleidingen bij congressen (bijvoorbeeld bij het jaarlijkse 'large herds conference' voor grote veehouderijbedrijven) tot kennis uit Nederlandse vakliteratuur en uit publicaties van onderzoeksinstituten. Ook op bedrijfseconomisch vlak is er belangstelling voor de ontwikkeling in Nederland van veehouderijbedrijven. Verder wordt er gebruikgemaakt van Nederlandse stagiairs, zoals afgestudeerden van het hoger en middelbaar agrarisch beroepsonderwijs, die ook kennis meebrengen. Aan goed opgeleide jongeren uit Nederland die een managementopleiding volgen om daarna een grote melkveehouderij te leiden, is er zeker behoefte. In Nieuw-Zeeland bestaat momenteel een gebrek aan managers die in staat zijn een groot melkveebedrijf te leiden, terwijl de schaalgrootte van deze bedrijven steeds meer toeneemt.

De Nieuw-Zeelandse zuivelindustrie doet al jaren zaken met de Nederlandse zuivelindustrie voor de levering aan de wereldmarkt. Wanneer de uitvoerrestituties vanuit de EU

niet voldoende zijn, worden de orders door Nieuw-Zeeland geleverd. Ook wordt Nederlandse kennis in de Nieuw-Zeelandse zuivelindustrie gebruikt, zoals bij de bereiding van producten. Technische installaties van bijvoorbeeld Stork hebben een zeer goede naam.

Tuinbouw

Ook in de tuinbouw wordt gebruikgemaakt van machines, plantmateriaal en kennis uit Nederland. Daarnaast hebben particuliere voorlichtingsbureaus in de tuinbouw klanten in Nieuw-Zeeland. Bepaalde teelttechnieken zijn vanuit Nederland in Nieuw-Zeeland geïntroduceerd.

Financiële sector

In de financiële sector heeft de Rabobank er belangen in het bankbedrijf via de Australische Primary Industry Bank of Australia (PIBA). Deze heeft een aantal kantoren in Nieuw-Zeeland voor met name bedrijfsfinancieringen. Bezoeken van ondernemers uit Nieuw-Zeeland aan Nederland hebben vaak een gecombineerd sociaal en bedrijfseconomisch doel. Zij bezoeken in Nederland niet alleen familie en bekenden maar ook proefboerderijen, instituten en collega's met goed geleide bedrijven.

12.3 Australië

Volgens schattingen van emigratieadviseurs en -makelaars emigreren tegenwoordig minder dan vijf agrarische boerengezinnen per jaar uit Nederland naar Australië. Dit betreft veelal melkveehouders, bij wie vooral de staten Queensland en Victoria in trek zijn. De belangrijkste factoren voor Nederlandse ondernemers om Australië te kiezen zijn de vrijheid in dat land, het milde klimaat en de lage grondprijs. In sommige staten worden melkquota gehanteerd, maar niet in Victoria en Tasmanië. Bovendien zijn er geen problemen met milieuregels.

Dankzij de lage grondprijs en de lage investeringskosten blijft Australië aantrekkelijk voor Nederlandse ondernemers. Gebieden in het zuiden en westen van Australië proberen varkenshouders uit Europa te interesseren voor vestiging aldaar.

Tuinders van Nederlandse oorsprong in Australië richten zich vooral op de bloementeelt. Zuidwest-Australië wordt in het bijzonder genoemd als locatie waar banden met het Nederlandse bedrijfsleven zijn. Zo produceert een tuinder in de omgeving van Perth (bedrijfsomvang 10 ha, waarvan 6 ha Westlandse kas) diverse soorten bloemen voor de lokale markt. Uit Nederland worden van Priva-computers, transportbanden, sorteermachines, oppotmachines, plantmaterialen en plantenleveringen betrokken. Ook vindt kennisimport uit Nederland plaats in de vorm van vakliteratuur en stagiairs. Op het gebied van veehouderij is de band met Nederland heel beperkt. Ondernemers van Nederlandse oorsprong die in de omgeving van Melbourne en op Tasmanië melkveebedrijven exploiteren, hebben weinig contact met bedrijven in Nederland. De band met Nederland is in Australië veel minder sterk dan in Nieuw-Zeeland.

13. Slotbeschouwing

Vreemde bodem als uitdaging

Anno 2002 laat de Nederlandse agrarische sector nog steeds een hoge mate van internationale oriëntatie zien. Niet alleen in de omvang van de in- en uitvoer van producten is Nederland toonaangevend. Ook in het leveren van 'human resources' voor de agrarische sector in het buitenland spreekt ons land een woordje mee. Vier eeuwen na de oprichting van de Verenigde Oost-Indische Compagnie, waarlangs pioniers hun geluk zochten als planter in tropische gebieden, blijkt het buitenland nog een sterke aantrekkingskracht te hebben op Nederlandse boeren en tuinders. Ondertussen is er veel veranderd, ook na de massale emigratiestroom in de jaren vijftig van de vorige eeuw. Als antwoord op 'het kleine boerenvraagstuk' zochten destijds jongere agrariërs hun toekomst in landen als Canada, Nieuw-Zeeland en Brazilië. Het hedendaagse beeld van de agrarische emigratie is in allerlei opzichten anders. Maar nog steeds is de er de uitdaging om op buitenlandse bodem mogelijkheden te benutten die het vaderland blijkbaar in onvoldoende mate biedt.

Huidige situatie

Uit dit inventariserende onderzoek komt een aantal opmerkelijke zaken naar voren. Waar het gaat om emigratie kan van een zeer gevarieerd beeld worden gesproken:

- emigranten komen uit alle sectoren van de Nederlandse land- en tuinbouw. Anders dan een halve eeuw geleden, toen ze vrijwel alleen uit de melkveehouderij of akkerbouw kwamen, gaat het nu ook om ondernemers in de glastuinbouw, champignonteelt, varkenshouderij en dergelijke;
- de belangstelling gaat inmiddels uit naar zeer veel landen, dichtbij en veraf, in verschillende werelddelen, waarbij er wel verschillen zijn per sector waarheen men vertrekt;
- de aanzet tot emigratie is veelal een mix van 'push' en 'pull' factoren. Enerzijds zien de betrokkenen te geringe kansen voor de gewenste ontplooiing van het bedrijf in Nederland, anderzijds is er de uitdaging om met meer ruimte en tegen lagere kosten elders te gaan produceren. Soms op een schaal die in Nederland fysiek en economisch niet mogelijk is;
- soms spelen partners in de keten (vooral verwerkende bedrijven, veilingen, supermarktorganisaties) een doorslaggevende rol bij de beslissing om in het buitenland actief te worden. Hierdoor kan de afzet van het product worden gewaarborgd, wat een belangrijke voorwaarde is in verder gelegen gebieden zoals Polen en Oost-Afrika;
- de emigranten stellen zich overigens ook in andere opzichten zakelijk op. Men hecht vaak niet aan het vasthouden van relaties met Nederlandse leveranciers of afnemers

als in het 'nieuwe' land op zakelijke gronden (prijs, kwaliteit, zekerheid) even goede of betere mogelijkheden aanwezig zijn. Ook voor de kennisverwerving is het geen automatisme dat in deze behoefte blijvend wordt voorzien door Nederlandse instellingen;

- niet altijd is het een volledig vertrek naar het buitenland, maar houdt men als 'semi-grant' ook in Nederland een bedrijf aan. Dat kan zijn als zekerheid voor het onverhoopt 'mislukken' van de emigratie (niet alle oude schepen verbranden), voor de financiering (onderpand bieden) of om vanuit verschillende vestigingen 'jaarrond' te kunnen leveren.

Perspectieven

Voor de toekomst zullen de zojuist genoemde zaken waarschijnlijk aan de orde blijven. Enkele punten die er aan kunnen worden toegevoegd zijn:

- het verlies aan ruimte voor de land- en tuinbouw in Nederland door onder meer de EHS en Vinex-locaties in combinatie met de hoge prijzen van grond en productiequota moedigt ondernemers aan zich in het buitenland te vestigen. Onzekerheid over de toekomst hier, bijvoorbeeld door het mest- en ammoniakbeleid, kan dat versterken. De hoge prijzen van grond e.d. bieden kansen om elders met een goede eigen vermogensbasis aan de slag te gaan;
- de nabije toetreding tot de EU van Midden- en Oost- Europese landen geeft meer zekerheden om in die landen een goede bestaansmogelijkheid op te bouwen. Binnen de vergrote Europese interne markt kan op termijn van meer gelijke beleidsvoorwaarden worden uitgegaan;
- verdere internationalisering en globalisering leiden er onder meer toe dat verwerkende en handelsbedrijven minder afhankelijk (willen of moeten) zijn van de toelevering van producten uit Nederland. De (Nederlandse) agro-industrie (en handel) wil in de internationale concurrentiestrijd geen achterstand oplopen door uitsluitend producten van Nederlandse oorsprong te verhandelen. Zij stimuleren hierdoor, bewust of onbewust, agrarische ondernemers mobiel te zijn en zich te vestigen op plaatsen waar de voorwaarden voor een efficiënte productie en ontwikkeling zo optimaal mogelijk zijn. Overigens wordt die internationalisering op zichzelf maar in beperkte door emigranten gedragen;
- ketenbeheersing, onder meer vanuit de grotere Europese supermarktorganisaties (verenigd in EUREP), vergroot de uniformiteit in eisen en voorwaarden van productie. Telers die hieraan weten te voldoen en daarmee een 'license to produce' verwerven, kunnen in beginsel ook elders aan de slag om het gewenste aanbod te leveren. Voor de retailorganisaties kan het interessant zijn om met deze telers contracten te sluiten;
- het relatief hoge opleidings- en kennisniveau maakt dat de Nederlandse agrariër in veel landen een hoog aanzien heeft en vrij gemakkelijk kan inspelen op de omstandigheden ter plaatse.

Beoordeling

Het geheel overziende mag worden verwacht dat agrarische emigratie ook in de komende jaren een blijvend fenomeen zal zijn. Waarschijnlijk zal het nog wat meer ingebed zijn in de internationale oriëntatie van het agro-bedrijfsleven, dat behoefte heeft aan een zo regelmatig mogelijke stroom van kwalitatief hoogwaardige producten in en vanuit verschillende gebieden van de wereld. In zekere zin kan dat als positief worden beschouwd. Het versterkt de mogelijkheden om vanuit de Nederlandse agrosector een verdere ontwikkeling door te maken, zonder verder beslag te leggen op de schaarse ruimte (grond en milieu) in ons land zelf. In die zin bieden emigranten ruimte voor ontwikkeling van in Nederland blijvende bedrijven. Tegelijkertijd houdt deze ontwikkeling het risico in dat innoverende jonge ondernemers hun capaciteiten vooral buiten Nederland gaan ontplooiën, terwijl ze in eigen land nog een duidelijke stimulerende rol zouden kunnen vervullen. Ter relativering kan daarbij worden opgemerkt dat kansrijke innovaties in het buitenland door de contacten met Nederland - zakelijk en in familieverband - hier dan ook eerder en gemakkelijker geadopteerd kunnen worden. In die zin kunnen de Nederlandse land- en tuinbouw en samenleving als geheel toch vruchten plukken van het vertrek van agrarische ondernemers en hun gezinnen.

Aanbevelingen

Ter afsluiting is het gepast om enkele aanbevelingen te formuleren voor bedrijven en organisaties in de Nederlandse agrosector en de overheid. Dit inventariserende onderzoek heeft geleerd dat Nederlandse ondernemers in het buitenland allerlei problemen tegen kunnen komen, bijvoorbeeld wat betreft de beschikbaarheid van grond en quotum, financieringsverplichtingen en -mogelijkheden, staat van de gebouwen en dergelijke. Er is in het traject van voorbereiding en emigratie dan ook behoefte aan deskundige begeleiding. Verschillen in regelgeving op het gebied van vestiging, financiering en belastingen zijn veelal een handicap voor Nederlandse bedrijven in het buitenland. Hierdoor komen veel agrariërs terecht in ingewikkelde, tijdrovende procedures. Dit geldt ook voor semigranten, die het bedrijf in Nederland willen aanhouden en het omzetten in een BV voor de financiering van de vestiging in het buitenland. Voor emigrerende Nederlandse intensieve veehouders blijkt het afromen van productierechten een specifiek probleem te zijn dat aandacht vraagt.

Bij de voorbereiding van het 'boeren' op vreemde bodem zal zeker ook aandacht moeten worden geschonken aan de niet-materiële levensomstandigheden waarmee de leden van het huishouden in het vestigingsland te maken krijgen. Het mislukken van emigreren is namelijk in veel gevallen terug te voeren op het onvermogen van het huishouden om zich aan de nieuwe omstandigheden aan te passen. Begeleiding is ook van belang om de emigranten op de hoogte te brengen van nationale en Europese stimuleringsregelingen. De overheid heeft hierbij een beperkte taak en verantwoordelijkheid. Zo kan de overheid voorlichting geven over bestaande en voorgenomen overheidsregelingen en via de landbouwpost mogelijk ook als bemiddelaar optreden bij problemen met buitenlandse (lokale) overheden. De voorbereiding en begeleiding van emigranten is echter geen taak voor de overheid, maar voor het bedrijfsleven. Van de commerciële aanbieders van diensten mag

worden verwacht dat ze maatschappelijk verantwoord ondernemen. Als onderdeel van hun ondernemerschap zullen de agrariërs de kosten van de dienstverlening voor hun rekening moeten willen nemen.

Literatuur

Alleblas, J.T.W. en N.S.P de Groot, *De Nederlandse glastuinbouw onderweg naar 2020*. LEI, Den Haag, 2000.

Asea, P.K. & D. Kaija, *Impact of the flower industry in Uganda*. Working paper 148. ILO, Geneva, 2000.

Berkum, S. van, et al., *Agroclusters in beweging (perspectieven voor de Nederlandse agribusiness in Zuid-Europa)*. LEI, Den Haag, 2001.

Berkum, S. van, en H.J. Silvis, *Toenadering tussen EU en buurlanden*. LEI-DLO, Den Haag, 1997.

Bondt, N. et al., *Kostprijsontwikkeling varkensvlees; productiekosten in 1999 en verwachting voor 2004*. LEI, Den Haag, 2001.

Bongers, F.J.G., *De Braziliaanse sierteeltsector*. LNV, Den Haag, 1999.

Boonekamp, G., 'Colorado Greenhouse floreert bij lucratieve tomatenteelt'. In: *Groenten en fruit; Glasgroenten*. 17 april 1998, pp. 8-10.

Boonekamp, G., 'Jaarrond tomaten met uitgekiende teelttechniek'. In: *Groenten en fruit; Glasgroenten*. 24 april 1998, pp. 6-9.

Boonekamp, G., 'Village Farms gaat voor marktaandeel en productverbreding'. In: *Groenten en fruit; Glasgroenten*. 1 mei 1998, pp. 24-27.

Boonekamp, G., 'Spaanse overheid verzacht sanering'. In: *Groenten en Fruit/Algemeen week 35 (2001)* pp. 6-7.

Brockötter, F., 'Droogte en regels in Portugees melkersparadijs'. In: *Boerderij 44 (2000)* pp. 8-9.

Brockötter, F., 'Melken in het Californië van Europa'. In: *Boerderij/Veehouderij 20 (2000)* pp. 24-25.

Danagro Advisers, *Study on the floricultural industry in sub-shara Africa with special emphasis on roses*. Denmark, 1998.

- Disco, A., 'Veel licht belaagt Canadese paprikateelt'. In: *Groenten en fruit; Glasgroenten*. 6 april 2001, pp. 14-15.
- Disco, A., 'Met belichting jaarrond peperaanvoer'. In: *Groenten en Fruit/Algemeen week 25* (2001) pp. 30-31.
- Gastel, T. van, 'Belichting helpt in Spanje "tegen de natuur in telen"'. In: *Groenten en Fruit/Glasgroenten* 13/04 (2001) pp. 6-7.
- Gastel, T. van, 'Binnen tien jaar 40.000 ha. Spaanse kassen gemoderniseerd'. In: *Groenten en Fruit/Glasgroenten* 06/04 (2001) pp. 6-9.
- Govani, E.S., *Potential for further development of the east African flower sector*. Camelot Investment Consultants Ltd. Nairobi, Kenya, 1998.
- Hartog, J. en R. Winkelmann, *Dutch Migrants in New Zealand: Did they Fare Well?* IZA, Bonn, October 2000.
- Heselmans, M., 'Zwarte Rozen; Nederlandse kwekers verhuizen naar Afrika'. In: *NRC-Handelsblad* (2000).
- Hillebrand, J.H.A., *Boeren en Emigratie*. LEI-publicatie 2.186. LEI, Den Haag, 1989.
- Hooven, M. ten, 'Meer concurrentiekracht dan gedacht'. In: *Boerderij/Varkenshouderij* 14 (2000) pp. 4-6.
- Hooven, M. ten, 'Varkenshouden in Spanje financieel aantrekkelijk'. In: *Boerderij/Varkenshouderij* 15 (2001) pp. 14-15.
- Jakupaj - de Snoo, E., 'Samenwerken in plaats van concurreren'. In: *Oogst Tuinbouw* 19/10 (2001) pp. 62-63.
- Jeppesen, L. en M. Rostgaard Nissen, *Hollandske landmænd i Danmark - bekymring eller beundring*. Landbohistorisk Selskab, Bogsalg, 2000.
- Kalenzi, E., *Marketing channel performance in the flower industry; A case on the Kenya-Netherlands Flower business*. MBA thesis. Mimeo, 2000.
- Kamphuis, B.M., *Recente ontwikkelingen in de emigratie van agrariërs*. Mededeling 455. LEI-DLO, Den Haag, 1993.
- Marcelis, L. en E. Heuvelink, 'Effect belichting blootgelegd'. In: *Groenten en Fruit/Algemeen week 37* (2001) pp. 30-31.

Meer, M. van der, 'Nederlandse telers zien toekomst in Portugal'. In: *Vakblad voor de Bloemisterij* 16 (2001) pp. 18-19.

Meer, M. van der, 'Valstar kiest definitief voor anjers telen in Portugal'. In: *Vakblad voor de Bloemisterij* 12 (2001) pp. 44-47.

Reinders, U., 'Dossier Kenya'. In: *De Bloemisterij* 28 (2001).

Talsma, S., 'Export overleeft groei Spaanse varkenshouderij'. In: *Boerderij/Varkenshouderij* 24 (2000) pp. 34-35.

Toen, R., S. Jaffe, C. Dolan, L. Waithaka, 'Equatorial Rose: The Kenyan-European cut flower Supply chain'. In: *Supply chain Development in emerging Markets*. Case studies of supportive public policy, World bank, Washington D.C., 2000.

Vent, G. de, 'De Portugese melkveehouderij en zuivelindustrie'. In: *Berichten Buitenland* oktober 2001, pp. 5-8.

Vliet, C. van, 'Oost-Afrikaanse bloementelers bouwen aan eigen toekomst'. In: *De Bloemisterij* 16, 1999.

Wijk, K. van, 'Telen in den vreemde kwestie van lange adem'. In: *Oogst Tuinbouw* 17/08 (2001) pp. 24-27.

Wassink, H, 'Veehouderij verdeeld over twee werelden. In: *Boerderij* 86, 45 (7 augustus 2001, pp. 8-9.

Wijnen, C.J.M., *De Nederlandse Agrarische Groepsvestigingen in Brazilië*. LEI-rapport 7.01.02. LEI, Den Haag, 2001.

Wijnands, J. en H.J. Silvis (red.), *Onderweg; Concurrentiepositie Nederlandse agrosector*. LEI, Den Haag, 2000.

Wijnands, J., *Nederlandse tuinbouw kijkt in Spaanse spiegel (verslag studiereis tuinbouw)*. LEI, Den Haag, 2001.

Bijlage 1 Onderzoeksvragen

In de eerste fase is het onderzoek gericht op de beantwoording van de vragenlijst in paragraaf B1.1. In paragraaf B1.2 zijn de aandachtspunten vermeld voor de tweede fase, waarin Duitsland, Polen, Spanje/Portugal, Oost-Afrika en Noord-Amerika centraal stonden.

B1.1 Onderzoeksvragen in de eerste fase

1. Welke activiteiten voert de Nederlandse agrarische sector uit in het buitenland?
 - welke sectoren, type bedrijven, (deel)producten?
 - aard van de activiteiten: welk deel van het productieproces?
 - welke (juridische) vorm van samenwerking is gekozen; en waarom?
 - schatting van productiewaarde van de activiteiten; en het aandeel van Nederlandse ondernemingen in de totale waarde van de productie in het buitenland?
 - onderscheid tussen Nederlandse ondernemers en de buitenlandse collega's?

2. Welke motieven liggen ten grondslag aan deze buitenlandse activiteiten?
 - welke pull-factoren spelen een rol, dat wil zeggen wat zijn de specifieke factoren in het betreffende land die Nederlandse bedrijven aantrekken (per sector)?
 - welke push-factoren spelen een rol, dat wil zeggen wat zijn de specifieke factoren die bedrijven Nederland doen verlaten (per sector)?

3. Hoe ontwikkelt dit zich in de toekomst?
 - welke algemene trends?
 - verwachtingen (tot 2010) per sector?
 - welke typen bedrijven?
 - verwachte problemen c.q. belemmeringen?

4. Welke relaties onderhouden de Nederlandse ondernemers in het buitenland met de Nederlandse agrarische infrastructuur?
 - schatting van het aandeel van lokale verkoop en export (inclusief Nederland) in de productiewaarde van de ondernemingen?
 - welke relaties worden onderhouden met de Nederlandse agrarische infrastructuur, dat wil zeggen met de primaire productie, de rest van de bedrijfskolom, dienstverlening, financiën en kennisinstellingen in Nederland?
 - welke wensen hebben de Nederlandse bedrijven in het buitenland hieromtrent?

5. Maken de Nederlandse ondernemers in het buitenland en de Nederlandse agrarische - infrastructuur gebruik van elkaars sterke punten?
 - wordt er van elkaars sterke punten gebruikgemaakt?

- zo ja, op welke wijze en in welke mate?
 - zo nee, wat zijn daarvoor de redenen?
6. Hoe ervaren zowel de Nederlandse ondernemers in het buitenland als hun counterparts in Nederland de relatie in bedrijfseconomisch en sociaal opzicht?
- welke sociaal-culturele banden onderhouden de Nederlandse ondernemers in het buitenland met Nederland?
 - welke rol spelen zij voor deze ondernemers?
 - worden hierbij problemen ervaren; welke verbetermogelijkheden zijn er?
 - ervaren de Nederlandse ondernemers problemen c.q. belemmeringen op het gebied van onder andere financiën, cultuur, taal, informatievoorziening, kennisniveau, gelijkstelling, opleidingseisen, politieke betrouwbaarheid en investeringsklimaat; zo ja, welke en welke verbetermogelijkheden zijn er?

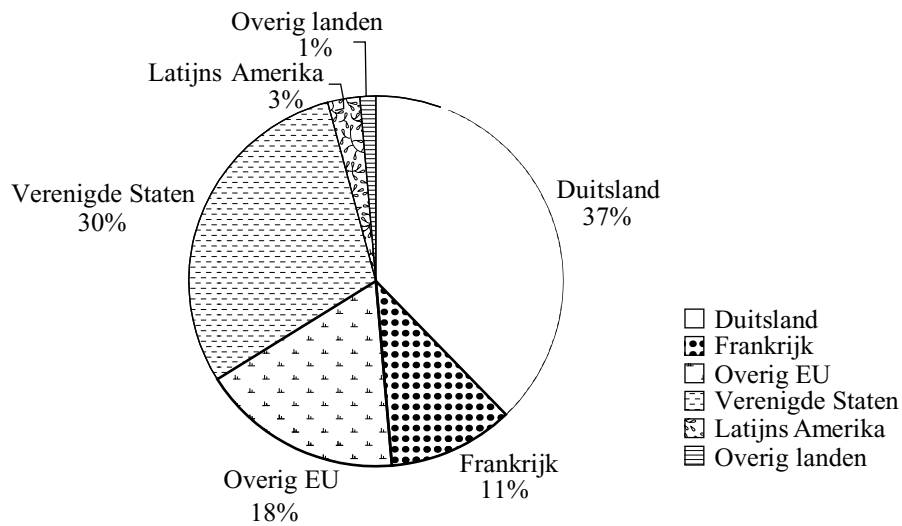
B1.2 Aandachtspunten voor de tweede fase

1. Toekomstverwachtingen
 - wat zijn de toekomstverwachtingen in het algemeen met betrekking tot de productie-activiteiten in de diverse landen?
 - wat zijn de toekomstverwachtingen met betrekking tot de relatie tussen de bedrijven in het buitenland en de Nederlandse agrarische infrastructuur?
 - hoe kijken de Nederlandse bedrijven hiertegen aan? Ofwel, wat is de betekenis daarvan voor Nederlandse bedrijven?
2. Ketenbenadering
 - welke rol spelen de ondernemers in het buitenland in de gehele keten?
 - hoe wordt de keten aangestuurd?
 - verloopt het proces van het opzetten van productie in het buitenland vraaggestuurd? Hiermee bedoelen we bijvoorbeeld of ondernemingen in de handel en industrie activiteiten opzetten in het buitenland, waarna de productieondernemingen volgen of dat die ontwikkeling andersom of onafhankelijk van elkaar verloopt.
3. Vestigingsvoorwaarden
 - wat zijn de vestigingsvoorwaarden in de verschillende landen?
 - welke invloed (beperkend of juist stimulerend) hebben deze -voorwaarden op de vestiging van Nederlandse primaire productie in het buitenland?
4. Aanbevelingen
 - welke consequenties hebben deze ontwikkelingen voor Nederlandse beleidsmakers (LNV) en belangenorganisaties (onder andere LTO)?
 - welke aanbevelingen kunnen worden gedaan?

Bijlage 2 Directe buitenlandse investeringen

Voor cijfers over directe buitenlandse investeringen in de agrarische sector is de Nederlandsche Bank (DNB) de enige bron. Echter, het is ook een bron met beperkingen. DNB publiceert twee soorten statistieken over buitenlandse investeringen: stromen en voorraden (of standen). De cijfers over directe investeringsstromen worden per buitenland geregistreerd zonder een uitsplitsing naar economische sectoren. Wie toch iets wil weten over buitenlandse investeringen per sector komt uit bij gegevens over de voorraden. Die gegevens zijn uitgesplitst naar land of landengroep en bedrijfsklasse. Zo worden de bedrijfsklassen 'Landbouw en Visserij' en 'Voedings- en genotmiddelen' onderscheiden. De uitsplitsing naar landen is ook beperkt. De meeste EU-lidstaten, Zwitserland, de VS en Japan worden genoemd en een aantal regio's, zoals Oost-Europa, Latijns Amerika, en Zuid-Oost-Azië. Het is niet mogelijk om met behulp van de voorraadgegevens van twee jaren de stroom te berekenen. De mutatie van de voorraad is opgebouwd uit nieuwe investeringen of desinvesteringen, ingehouden winst of geleden verlies op bestaande investeringen, herwaardering (afschrijving) en wisselkoersverschillen.

Ondanks de geschetste beperkingen, biedt de bron een globaal beeld van de investeringsactiviteiten van de Nederlandse primaire land- en tuinbouwsector in het buitenland. Afgaande op de (voorraad)gegevens van de Nederlandsche Bank (DNB) loopt het bezit van de Nederlandse primaire sector in het buitenland op. In de tweede helft van de jaren tachtig had dat bezit een waarde van zo'n 40 à 50 miljoen euro. In de periode 1990 tot en met 1996 sprong die waarde naar bedragen tussen de 80 en 100 miljoen euro, om vervolgens door te groeien naar 166 miljoen euro in 1998 (het meest recent beschikbare jaar). Uit de cijfers kan worden opgemaakt dat in een aantal jaren rond 1990 Frankrijk, Italië en het Verenigd Koninkrijk in trek waren als investeringsland. Daarnaast vond een sterke toename van investeringen plaats in Duitsland. Duitsland bleef aantrekkelijk, gezien de gestaag doorgegroeide waarde van de Nederlandse bezittingen in dat land. De aansluiting van de DDR bij West-Duitsland in 1990 speelt hierbij ongetwijfeld een grote rol. Al snel na de hereniging van beide Duitslanden werd het namelijk mogelijk om in het vroegere Oost-Duitsland grote landbouwbedrijven in eigendom te krijgen. Duitsland is, afgemeten aan de waarde van de bezittingen, veruit het belangrijkste vestigingsland voor Nederlandse boeren en tuinders (zie figuur). Daarnaast zijn vooral de VS en ook Frankrijk belangrijke investeringslanden. Vergeleken met genoemde landen zijn België, Denemarken, Spanje, Italië en het Verenigd Koninkrijk relatief kleine vestigingslanden. Volgens de DNB-statistieken zijn er (nog) geen investeringen van de sector in landen in Centraal- en Oost-Europa gepleegd.



Figuur B2.1 Belangrijkste bestemmingen van buitenlandse investeringen

Het Nederlandse bezit in de primaire sector in het buitenland mag dan toegenomen zijn, het maakt maar een zeer klein deel - minder dan 1% - uit van de buitenlandse investeringen van de voedings- en genotmiddelenindustrie. Deze laatste bedroeg bijna 20 miljard euro in 1998. Dit bedrag was 10% van het totaal aan Nederlandse investeringen in het buitenland in dat jaar.

Bijlage 3 Informanten

In dit onderzoek is een groot beroep gedaan op de agrarische vertegenwoordiging buitenland van het Ministerie van Landbouw, Natuurbeheer en Visserij. Bijdragen zijn ontvangen van:

- Landbouwbureau Ankara, Ir. G.J.M. Terberg
- Landbouwbureau Athene, Drs. R.H. Schaap
- Landbouwbureau Beijing, Ir. R.J. Konijn
- Landbouwbureaus Berlijn en Bonn, Ir. J.J. Pape en ing. R.A.P.N.M. Tans
- Landbouwbureau Boekarest, Ir. W.J.H. van der Sande
- Landbouwbureau Buenos Aires, Ir. J.F. Rummenie
- Landbouwbureau Jakarta, Ir. F.A.G.M. Claassen
- Landbouwbureau Kairo, Mr. B.B. van der Meer
- Landbouwbureau Kiev, Mw. drs. E. van de Vrugt
- Landbouwbureau Kopenhagen, Mw. R. Nijland
- Landbouwbureau Madrid, Ir. G.T.A. de Vent
- Landbouwbureau Nairobi, Mr. F.H.J. von der Assen
- Landbouwbureau New Delhi, Ir. A. Parzer
- Landbouwbureau Praag, Ir. H.T. Clevering
- Landbouwbureau Pretoria, Mw. mr. G.A. Kostwinder
- Landbouwbureau Rome, Dr.ir. H. Beltman
- Landbouwbureau Seoul, Mr. W. Steemers
- Landbouwbureau Stockholm, Ing. A. Wegen
- Landbouwbureau Wenen, Ir. H.S.B.M. van Asperen
- Landbouwbureau Warschau, Ir. A.C.J. Bovée
- Landbouwbureau Washington, Mw. I. Hamid-Hardenberg

Ook van de volgende personen hebben we bijdragen ontvangen:

- J.H. Brand, Rabobank Nederland
- C. Dorresteyn, New Horizons Agriculture LLC
- J. Ebskamp, Agriteam
- F. Helming, Nutreco, Treuenbrietzen
- H. Hendriks, BBP Agrarservice GmbH
- P. Hiltemann, Emigratie Adviesbureau Hiltemann
- A.J.M. Klaassen, VTN / The Greenery
- M. Klein Reesink, KU Nijmegen/ Bax Belastingdeskundigen, Doetinchem
- J. Koopman, veehouders in Oost-Duitsland
- J.C. Koster, Koninklijke De Boer Stalinrichtingen BV
- F. Kousen, Rabobank Nederland

- A. van Leeuwen, oud-voorzitter Campina-Melkunie
- H. Marissen, AgriPon Makelaars
- R.W.J. Rijpstra, NIB Capital
- P. Ritsema, veehouder in Oost-Duitsland
- Dhr. De Roos, Rabobank International
- H. Rosowski, Rabobank Nederland
- Mw. N. Schouw-Zaat, journalist
- E. Vermeulen, Rabobank Eindhoven Dutch Desk Spanje
- C.J.M. Wijnen, oud-LEI-medewerker
- P. Wink, Holland Genetics

Bijlage 4 Deelnemers workshop

Titel

'Boeren' op vreemde bodem

Datum en plaats

16 januari 2002, Mansholtzaal, Ministerie van LNV

Deelnemers

Begeleidingscommissie

- J.R. Gatsonides (Voorzitter, LNV/I&H)
- Mevr. H. Ashtari (LNV/I&H)
- G.G. van Leeuwen (LNV/DL)
- P. Marinussen (Emigratie Organisaties)
- H.J. van Oosten (Innovatie Netwerk)
- D.A.M. Risseeuw (LTO-Nederland, vervanger van D. Duijzer)
- H.T.J. Vulto (Emigratie Organisaties)

Deskundigen

- F.H.J. von der Assen (LNV/LBR)
- J. Brand (Rabobank NL)
- J.F. van Campen (Katholieke Emigratie Centrale)
- J.P.J. Dilven (Rabobank NL)
- H.A.M. Erinkveld (LTO-Vastgoed)
- P.M.E. Hiltemann (Emigratie Adviesbureau Hiltemann)
- M.J. de Jong (DLV Advisory Group)
- A.J.M. Klaassen (The Greenery)
- H. Oosthoek (Koppert Bio)
- T.J.L. Schennink (ABCTA)
- A. Schutte (EC van LNV)
- K. Spek (LNV/DL)
- G.T.A. de Vent (LNV/LBR)
- C.J.M. Wijnen (oud-LEI-medewerker)

LEI-projectteam

- H.J. Silvis
- C.J.A.M. de Bont
- C.J.W. Wolswinkel