

# Quickscan (S)emigratie van Nederlandse agrariërs

Push- en Pullfactoren

W.J.H. Meulenkamp

R.P. Kranendonk

C.M.L. Hermans

W.A. Rienks



Winst Globalisering  
Nieuwe familie en vrienden  
producers Jaarrond  
Ondernemers Toeneemende concurrentie  
Wet en regelgeving



## Referaat

W.J.H. Meulenkamp, R.P. Kranendonk, C.M.L. Hermans en W.A. Rienks, 2006.  
Quickscan (s)emigratie van Nederlandse agrariërs; push- en pullfactoren.  
Alterra, Wageningen.

### Meer informatie

Wim Meulenkamp  
0317 47 44 28  
wim.meulenkamp@wur.nl

Remco Kranendonk  
0317 47 47 92  
remco.kranendonk@wur.nl

## Colofon

Grafische vormgeving: Wageningen UR, Communication Services  
Uitgave: Alterra, mei 2006  
Druk: Digigrafi, Wageningen  
Oplage: 100  
Foto's: W.J.H. Meulenkamp & R.J.W. Olde Loohuis

© 2006 Alterra  
Postbus 47; 6700 AA Wageningen; Nederland  
Tel.: (0317) 47 47 00; fax: (0317) 41 90 00; e-mail: info.alterra@wur.nl

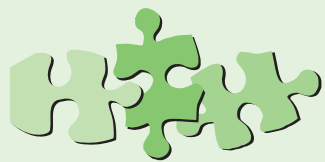
Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd en/of openbaar gemaakt door middel van druk, fotokopie, microfilm of op welke andere wijze ook zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van Alterra.

Alterra aanvaardt geen aansprakelijkheid voor eventuele schade voortvloeiend uit het gebruik van de resultaten van dit onderzoek of de toepassing van de adviezen.

# Inhoudsopgave



<b>1. Inleiding</b>	<b>5</b>	<b>5. Rol overheid</b>	<b>27</b>
1.1 Achtergrond	5	5.1 Uitkomsten enquête	27
1.2 Probleemstelling	6	5.2 Huidig beleid	27
1.3 Doelstelling	6	5.3 Aanvullende rollen	28
1.4 Leeswijzer	6		
<b>2. Werkwijze</b>	<b>7</b>	<b>6. Conclusies en aanbevelingen</b>	<b>31</b>
<b>3. Agro-industriële bedrijven</b>	<b>9</b>	<b>Literatuur</b>	<b>33</b>
3.1 Inleiding	9	<b>Bijlagen</b>	<b>35</b>
3.2 Pushfactoren	9	1. Overzicht respondenten	35
3.3 Pullfactoren	11	2. Vragenlijst enquête	36
3.4 Betekenis voor de Nederlandse agribusiness	15	3. Vragenlijst interviews	37
3.5 Nieuwe organisatievormen: voordelen uit verschillende werelden	17	4. Recente artikelen en citaten	38
<b>4. Gezinsbedrijven</b>	<b>19</b>		
4.1 Inleiding	19		
4.2 Pushfactoren	19		
4.3 Pullfactoren	21		
4.4 Betekenis voor de Nederlandse agribusiness	23		
4.5 Waarom semigreren in plaats van emigreren?	23		
4.6 Nadelen van (s)emigreren	24		



4



Amerika en Canada voerden de boventoon op de emigraria.

# 1. Inleiding



## 1.1 Achtergrond

Emigrerende agrariërs zijn een fenomeen dat we al sinds jaar en dag kennen in Nederland. Zowel eind 19<sup>e</sup> eeuw als vanaf de eindjaren veertig van de vorige eeuw vond op grote schaal emigratie plaats. Iedereen kent wel de beelden van de grote boten die in Rotterdam uitgezwaaid werden. Na de tweede wereldoorlog was er in Nederland voor boeren en boerenzoons weinig toekomstperspectief. Een eigen bedrijf opzetten of het vinden van een baan buiten de agrarische sector was lastig. De overheid begeleidde deze mensen actief en sloot allerlei contracten met de landen van bestemming. Toegangsvoorwaarden, jaarlijkse aantallen en afspraken over de nazorg werden onder andere in deze voorwaarden vastgelegd. De emigratiepiek van Nederlandse agrariërs lag in de jaren vijftig. De populairste landen waren Canada, de VS, Australië en Nieuw Zeeland. Toen de economie in Nederland begin jaren zestig aantrok en er zelfs een tekort aan arbeidskrachten ontstond verdween voor veel agrariërs de noodzaak. De curve is sinds die tijd dan ook afgevlakt maar nog jaarlijks vetrekken er agrariërs naar alle uithoeken in de Wereld.



Het regeringsschip 'Grooten Beer' vertrekt van de Wilhelminakade naar Canada, in 1952.



Amerikaanse staten en Canadese provincies richten zich vooral op de Nederlandse melkveehouders.

Uit gesprekken met agrarische adviseurs en makelaars blijkt dat er de laatste tijd weer een toename is van het aantal serieuze belangstellenden. Dit bleek ook op de Emigraria. Deze beurs in Zwolle voor agrariërs met emigratieplannen werd in 2005 goed bezocht. Naast Nederlandse agrarische makelaars waren ook veel vertegenwoordigers uit de landen van bestemming aanwezig: Amerikaanse staten en Canadese provincies. Deze richten zich vooral op het binnenhalen van Nederlandse melkveehouders. Op de Emigraria was het aanbod op drie sectoren gericht; akkerbouw, intensieve veehouderij en de melkveehouderij. De glastuinbouw was niet vertegenwoordigd.

Naast emigratie is de afgelopen jaren ook semigratie in populariteit toegenomen. Semigratie is emigreren en het aanhouden van een bedrijf in Nederland of een deel van de bedrijfsvoering uitoefenen in een ander land. Tijdens de gesprekken, die we in het kader van dit onderzoek gevoerd hebben met experts bleek dat akkerbouwers, melkveehouders en agrariërs uit intensieve veehouderij momenteel vooral semigreren binnen Europa. Glastuinbouwers semigreren momenteel vooral naar Afrika. Spanje en Portugal waren een aantal jaren geleden populaire landen



van bestemming voor semigranten. Semigratie speelt zich dus vooral af binnen Europa en Afrika, vandaar dat wij ons in dit onderzoek beperkt hebben tot deze twee regio's. Daarbij was het lastig om een zeer strikte scheiding aan te brengen tussen semi- en emigratie omdat de push- en pullfactoren voor beide grote overeenkomsten vertonen en semigratie een overgangsfase kan zijn naar emigratie.

## 1.2 Probleemstelling

Emigratie is geen nieuwe fenomeen. Maar de beweegredenen van agrariërs om te emigreren zijn door de jaren heen veranderd. Semigratie is en relatief nieuw begrip. In dit onderzoek proberen we in beeld te brengen wat op dit moment de beweegredenen voor semigratie en emigratie zijn.

De twee belangrijkste vragen die wie in dit onderzoek willen beantwoorden zijn:

- Waarom vertrekken agrariërs uit Nederland?
- Waar gaan ze naar toe en waarom?

6

## 1.3 Doelstelling

We proberen te achterhalen wat de pushfactoren voor Nederland zijn en wat de Pullfactoren van de landen van bestemming zijn. Tevens hebben we geprobeerd inzichtelijk te krijgen waarom agrariërs kiezen voor semigratie in plaats van emigratie. Verder hebben we gekeken naar de betekenis van (s)emigratie voor de Nederlandse agribusiness en welke rol de overheid speelt en zou kunnen spelen.

## 1.4 Leeswijzer

In hoofdstuk twee wordt de werkwijze toegelicht. In hoofdstuk drie wordt ingegaan op (s)emigratie van agro-industriële bedrijven. De pushfactoren voor Nederland worden aangegeven en de Pullfactoren van de landen van bestemming. Ook gaan

we in op de betekenis voor de Nederlandse agribusiness. In hoofdstuk vier doen we hetzelfde voor gezinsbedrijven. Daarnaast wordt duidelijk waarom agrariërs kiezen voor semigratie in plaats van emigratie. Ook worden enkele nadelen van (s)emigratie benoemd. Hoofdstuk vijf gaat in op welke rol de overheid speelt en zou kunnen spelen. Tot slot worden er in hoofdstuk zes een aantal conclusies getrokken en aanbevelingen gedaan voor toekomstig beleid en of onderzoek.



*Het westland.*

## 2. Werkwijze



Wat verstaan we nu precies onder semigratie? Semigratie is een nieuw begrip dat refereert aan agrariërs die emigreren, maar ook een bedrijf in Nederland aanhouden (Kennisnet, 2004) of een deel van de bedrijfsvoering uitoefenen in een ander land.

Waar het bij emigratie in het verleden precies duidelijk was, welke en hoeveel agrariërs waar naar toe gingen, is dit bij semigratie veel onduidelijker. Er is noch in Nederland noch in het buitenland een instantie die een compleet overzicht heeft. Veel mensen hebben te maken met semigratie, zoals de agrariërs zelf, de adviseurs die hen begeleiden, de banken die semigratie financieren, brancheverenigingen en dergelijke. We gaan niet uit van vooraf bedachte hypothesen, maar inventariseren informatie op basis waarvan we theoretische noties kunnen ontwikkelen. Om een zo compleet mogelijk beeld te krijgen hebben we voor dit onderzoek gekozen voor drie verschillende pijlers:

### 1. Enquête

De enquête (bijlage 2) is verspreid onder 100 semigrerende dan wel geëmigreerde agrariërs. De respons betreft 40%. De adressen zijn verkregen via landbouwwattachees, agrarische makelaars en adviseurs.

### 2. Interviews

De interviews zijn gevoerd met agrarische adviseurs en agrarisch specialisten. Het gaat daarbij om agrarische makelaars, landbouwwattachees, fiscalisten, Flora-Holland, VBA, LNV en adviseurs van de Rabobank. De vragenlijst is toegevoegd in bijlage 3.

### 3. Literatuuronderzoek

Naast de traditionele literatuurbronnen heeft het literatuuronderzoek zich vooral gericht op recente artikelen in agrarische vakbladen en het Internet.

De uitkomsten van de drie verschillende pijlers hebben we vervlochten tot een compleet verhaal.

In het onderzoek hebben wij een scheiding aangebracht tussen gezinsbedrijven enerzijds en agro-industriële ondernemingen anderzijds. Dit bleken twee verschillende takken van sport te zijn. De gezinsbedrijven zijn vooral melkveehouders,

intensieve veehouderijen en akkerbouwers. De agro-industriële bedrijven zijn vooral (glas)tuinbouwers. De laatste kenmerken zich door schaalgrootte, incorporatie van bedrijfskolom, scheiding van bedrijfsonderdelen (productie, logistiek, sales en R&D) en de internationale dimensie.



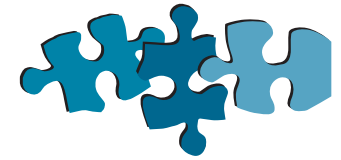
*Grootschalige melkveehouderij.*



Het westland van bovenaf.



# 3. Agro-industriële bedrijven



## 3.1 Inleiding

Onder agro-industriële bedrijven worden bedrijven geschaard die delen van de bedrijfskolom naar het buitenland hebben verplaatst. Het gaat dan met name om multinationale bedrijven in de tuinbouw en de sierteelt. Deze ontwikkeling heeft zich nog niet voortgedaan in de melkveehouderij en intensieve veehouderij. Daar gaat het nog vooral om gezinsbedrijven. Ook is een geografische scheiding mogelijk. De agro-industriële vestigen delen van het bedrijf in Zuid-Europa en in Afrika.

Eenzelfde ontwikkeling heeft plaatsgevonden in de secundaire sector en vindt nu ook plaats in de tertiaire sector.

Het aantal agro-industriële waarvan een enquête is teruggestuurd bedraagt 12. Daarnaast is via Internet additionele informatie verkregen.

## 3.2 Pushfactoren

Er is sprake van toenemende internationalisering binnen de agrofood sector. De ontsluiting van Midden-Europa, de val van het Sovjetimperium en de recente uitbreiding van de Europese Unie hebben hierop grote invloed, evenals het liberaliseren van de economie in bijvoorbeeld India, Brazilië en China. Volgens hoogleraar Food, Farming and Agribusiness Korver (Universiteit van Tilburg) zijn er twee dimensies aan het internationaler worden van de primaire agrarische productie en de agroketen. Enerzijds de horizontale dimensie, gelegen in beleid en omgevingsfactoren en anderzijds de verticale dimensie, gelegen in de markt en de keten.

### Horizontale dimensie

Als eerste is sprake van een verzwakking van de rol van de internationale handelspolitiek, want het productiegedreven beleid is inmiddels herzien. De belangrijkste drivers van de horizontale dimensie zijn het gemeenschappelijke landbouwbeleid





van Europa, toenemende aandacht voor de omgevingsfactoren zoals ligging, milieu en arbeidskosten en belang van plattelandontwikkeling. Het gemeenschappelijk landbouwbeleid van de Europese Unie en verdere liberalisatie van de WTO leidt tot:

- ontkoppelen van prijs en productie. Dit is een pushfactor voor agrarische bedrijven in Nederland. Andere regio's komen meer in aanmerking voor landbouw- productie. Deze ontwikkeling is conform de WTO-afspraken en garantieprijzen, die gaan in de richting van wereldmarktprijs;
- ontkoppeling van de (steun)toeslagen van de productie, maar wel een koppeling aan eisen ten aanzien van de omgeving op het gebied van voedselveiligheid, milieu, dierenwelzijn, plantgezondheid en natuurbeheer (LNV, 2005 p35);
- grotere toegang nieuwe toetreders (Oost-Europese landen) tot Europese markt: meer concurrentie in arbeidsintensieve teelten.

Bovenstaande leidt voor agrarische bedrijven in Nederland tot verhoging van de productiekosten (quotumprijzen), verlaging van opbrengstprijzen en beperkingen van mogelijkheden om schaal te vergroten en beperking van productie door wet- en regelgeving op gebied van milieu. Hierdoor worden de verschillen met gebieden zonder beperkingen van genoemde productiemiddelen groter.

### Verticale dimensie

De verticale verandering ligt in de markt en de keten. En is sprake van verandering van een aanbod- naar vraagmarkt voor agroproducten. Waar in het verleden in de tuinbouw sector de veilingklok centraal stond, is nu sprake van ketensturing waarbij in toenemende mate de consumentenvraag bepalend is. Korver verwijst naar de Japanse auto-industrie om het belang van samenwerking met partners in de verticale keten van toeleveranciers, producenten, retailers et cetera te onderstrepen. Er is sprake van ketenomkering: de consumentenvraag is in toenemende mate sturend in plaats van het productieaanbod. Ook Nederlandse producenten moeten het roer omgooien en zich meer richten op de markt. Hij verwacht dat er als gevolg van consolidatie in de retail in Europa uiteindelijk niet meer dan vier tot zes grote spelers zullen overblijven. Eenzelfde ontwikkeling wordt beschreven in

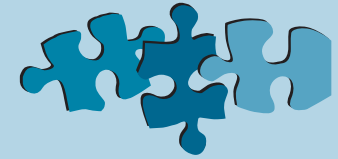
Kiezen voor landbouw (LNV, 2005). Hierin staat dat de marktontwikkelingen, de Europese integratie en de mondialisering het proces van concentratie in industrie en detailhandel versterken tot een kleiner aantal geïntegreerde en multinationale ketens. Schaalvergroting in de detailhandel leidt ook tot schaalvergroting in de verwerking en de afzet consolidaties plaats, zoals de vorming van Campina-Arla en de Bestmeat Food Group. Voedingsmiddelenconcerns en supermarktketens gebruiken hun dominante positie op de markt om hoge eisen te stellen aan hun leveranciers. Niet alleen qua prijs, maar ook wat betreft garanties voor kwaliteit, hoeveelheden, continuïteit en flexibiliteit. Globalisering van de economie heeft ertoe geleid dat de tuinbouw allang niet meer als nationale sector kan worden beschouwd. Internationale handelsstromen worden belangrijker. De sector lijkt zelfs voorop te lopen binnen de globalisering. Nederlandse tuinders vestigen zich in het buitenland, als gevolg van de comparatieve kostenvoordelen.

De verticale dimensie is met name ingegeven vanuit consumentenwensen en de rol van de retail, die steeds meer Europees wordt georganiseerd. Er zijn op Europees niveau enkele grote spelers die bepalend zijn voor de rest van de keten. De rest van de keten volgt deze ontwikkeling. In eerste instantie de verwerkende industrie en de ook de primaire producenten.



*De retail stunt normaal eens in de drie maanden, nu zijn er continu stuntprijzen. Dit betekent voor de primaire sector, en voor de andere schakels in de keten een continue druk op de prijzen. Hierdoor is men genooddaakt om de kostprijs te verlagen en kostenefficiënter te werken (Korver - citaat interview).*

Op bovenstaande ontwikkelingen baseren bedrijven hun lange termijn strategieën. Er is sprake van economies of scales. Schaalvergroting wordt nagestreefd vanwege kostenbeperking en risicospreiding. Bedrijven zorgen ervoor dat ze het hele jaar rond produceren om te voldoen aan de vraag van de markt, de retail en de consument. Bedrijven geven aan dat het investeringsklimaat in Nederland niet vol-



doet voor bedrijfsontwikkeling. Investeren in buitenland biedt meer mogelijkheden. Om schaalvergroting te realiseren en zodoende een belangrijke speler te blijven is investeren in het buitenland noodzaak. Ook is sprake van professionalisering om efficiënter te werken, zoals ook al in andere sectoren wordt gewerkt (normale bedrijfsvoering). Verder worden innovaties nagestreefd om de marktpositie te verbeteren, om in beeld te komen bij keten, retail en consumenten. De belangrijkste argumenten voor emigratie moeten volgens de economische theorieën worden gezocht in kosten van productiefactoren: arbeid, energie (klimaat), afstand tot afzetmarkt en risicospreiding. Investeren in verschillende landen is nodig om risico's te spreiden en sneller te kunnen inspelen op de marktvraag.

In het bovenstaande worden de volgende pushfactoren genoemd:

#### Horizontaal:

- omgevingsfactoren: milieueisen;
- meer concurrentie binnen Europa.

#### Verticaal:

- globalisering van de economie;
- van aanbod- naar vraagmarkt (wensen van retail en consument worden meer bepalend);
- consolidatie en concentratie retail, afzet en verwerkende industrie;
- rol van retail: vraag naar goedkope grondstoffen.

#### De in de enquête genoemde pushfactoren zijn de volgende:

- wet en regelgeving;
- hoge productiekosten;
- verzadiging van de markt;
- schaalvergroting niet mogelijk - ruimte;
- ondernemers- investeringsklimaat;
- jaarrond productie niet mogelijk;
- afstand tot nieuwe markten;
- energiekosten;
- uitbreidingskosten (quotum te duur).

### 3.3 Pullfactoren

#### Ontwikkeling internationaal ondernemersschap: geografische kenmerken

Op basis van de enquête onder semigranten kunnen we een ontwikkeling in de tijd van geografische regio's waar de investeringen hebben plaatsgevonden kenschetsen. In de jaren '90 hebben vooral investeringen in Duitsland plaatsgevonden. Het gaat dan vooral om melkveehouderijen en intensieve veehouderij die in deze landen ruimte vinden voor schaalvergroting. Voor deze sectoren is (het voormalige Oost-) Duitsland nu nog steeds interessant als vestigingsplaats. In de loop van de jaren negentig zijn ook andere landen in Europa in aanmerking gekomen voor vestiging. Meer en meer wordt geïnvesteerd in de nieuwe landen van de EU. Oost-Europa (Tsjechië, Slowakije, Polen) gaat open voor Nederlandse bedrijven. Daarbij moet aangetekend worden dat het voor Nederlanders niet overal is toegestaan om ook daadwerkelijk grond aan te kopen. Er is nog steeds een groei van Nederlandse investeringen te zien in deze landen. Ook wordt groei voorzien in verder gelegen nieuwe landen als Oekraïne. Volgens een deskundige uit de sierteelt is Polen een interessante locatie voor het verbouwen van planten en stekgoed.

Vanaf het begin van de jaren '90 en het volgende decennium valt te zien dat Nederlandse tuinbouwbedrijven (sierteelt en vruchtgroente) investeren in Spanje en Portugal. De voordelen van deze landen lijken nu (2005) te zijn afgenomen.

Sierteeltbedrijven en vollegrondsgroentebedrijven verleggen hun aandacht naar Noord-Afrika (Egypte en Marokko) en Oost-Afrika (Kenia, Ethiopië, Oeganda en Tanzania). Daarnaast biedt Zuid-Afrika de Nederlandse tuinbouwsector interessante vestigingsvoorwaarden. (Uit: Berichten Buitenland)

Door experts wordt de komende jaren de groei verwacht in Oost-Europa en de nieuwe consumentenmarkten van China en India. Ook Zuid-Amerika wordt gezien als een interessante vestigingsplaats voor snijbloemproductiebedrijven.

In China is al veel sierteelt. Het gaat vooral om kleine bedrijven die produceren voor de lokale markt. Er zijn enkele grote die de Oost-Aziatische markt bedienen. De Chinese sierteeltproductie heeft te maken met kwaliteitsproblemen, omdat



volgens Orië (VBA), sprake is van illegale vermeerdering. China produceert nog maar beperkt voor de Europese markt; enkele rozen gaan naar Duitse grootwinkelbedrijven, anders worden door Carrefour goedkoop ingekocht.

Er is een patroon te herkennen bij de opkomende consumentenmarkten en productielocaties. Eerst zijn de Nederlandse veredelaars en consultants betrokken. Deze geven advies aan lokale bedrijfjes. Daarna volgen ook de toeleverende bedrijven: kassenbouwers, waterdeskundigen. Bij een voldoende productievolume (200 ha is kritische massa) wordt het ook voor Nederlandse tuinders interessant te investeren in buitenlandse productielocaties. De grootste nadelen van schaal-grootte, toeleveranciers, transport, deskundigheid zijn dan weggenomen. Ook kan dan kwaliteit worden gegarandeerd.

De inschatting van Orië is dat de groei van de Chinese sierteelt nog wel lang duurt. Eerst moet er vraag worden gecreëerd. De drempel voor producenten om

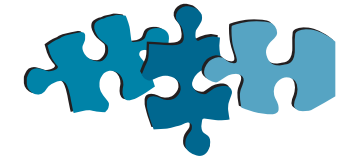
te investeren in China is nog te groot vanwege taalbarrière en cultuur, maar ook wegens het gebrek aan een basisinfrastructuur. Volgens het ontwikkelingsmodel zal zendingswerk moeten worden verricht door Nederlandse veredelaars, consultancy, kassenbouwers en aanbieders van productiemiddelen.

Voor veredelaars, die te maken hebben met hoge productiekosten, vooral vanwege de hoge investeringen in Research and Development (onderzoek), waardoor men te maken heeft met kleine marges, is marktontwikkeling van belang. Deze bedrijven zijn bijzonder actief in het verkennen van nieuwe productielocaties en marktontwikkeling, omdat alleen grote omzetten zorgen voor een gunstige rentabiliteit. Er zijn maar enkele spelers in de wereld (multinationals), waaronder Nederlandse bedrijven.

*Enza is actief in proeven en onderzoeksactiviteiten vanuit verschillende disciplines van moleculair onderzoek tot veredeling en gewasproeven. Men is gevestigd in diverse landen. In Spanje concentreren de onderzoeksactiviteiten in het veredelingsstation 'La Manciega' in Almeria zich op de ontwikkeling van nieuwe rassen van tomaat, komkommer en paprika voor de Zuidoepese, Noord-afrikaanse en Zuidamerikaanse markt. Daar heeft Enza Zaden ook haar eigen verkoopteam, dat verantwoordelijk is voor de productontwikkeling en de verkoopprogramma's voor Spanje, Portugal, Marokko en Zuid-Amerika. In Turkije werkt Enza intensief aan plantenveredeling in tomaat, mini-komkommer en paprika, maar ook aan nieuwe gewassen zoals meloen, courgette en aubergine. Naast het verbeteren van eigenschappen zoals productie, kwaliteit, resistenties etc. houdt het bedrijf zich voornamelijk bezig met de gebruikswaarde voor het telen in Turkije en omliggende landen in het Midden Oosten. Op de nieuwste veredelingslocaties in Australië/Nieuw Zeeland worden verschillende grote veredelingsprogramma's uitgevoerd in sla, bloemkool, ui en pompoen. Met locaties op het zuidelijk halfrond zijn voorwaarden gecreëerd voor jaar-rond selectie, strategisch gezien erg belangrijk. Naast klimaat en kosten is onderzoek in verschillende klimaatzones voor Enza een belangrijk argument voor semigratie (Beukema, Enza).*



Rozenkwekerij.



## Pullfactoren per regio



Kenia



Ethiopië



Oeganda



Tanzania

### Afrika

De belangrijkste factoren voor verplaatsing van productie en teelten naar Afrika zijn gelegen in **klimaat** (energiekosten) en **kosten van arbeid**. De voornaamste landen waarnaar productie wordt verplaatst zijn Ethiopië en Kenia. De laatste jaren zijn ook Oeganda en Tanzania in beeld gekomen. In deze landen is sprake van een gevarieerd klimaat, met verschillende microklimaten, waardoor voor veel gewassen gunstige omstandigheden beschikbaar zijn. Bovendien is de **grond vruchtbaar**. In Kenia en Ethiopië vindt grootschalige productie plaats van snijbloemen. Daarnaast speelt, met name voor de snijbloemen, binnen Afrika de **infrastructuur** een rol. Vandaar dat veel initiatieven zichtbaar zijn rond Nairobi. Hier zijn regelmatige vluchten. Ook de mogelijkheden voor koeling zijn is goed en er is veel lokale kennis in teelten en logistiek aanwezig. Initiatieven in Ruanda en Burundi slagen niet vanwege transportproblematiek.

Volgens Orië (VBA) is de productie in Ethiopië momenteel sterk ontwikkeld. Hier is de kritische massa is gehaald, waardoor er een professionaliseringsslag kan worden gemaakt. Zo heeft ook de Nederlandse logistieke sector zich er gevestigd, waardoor gezorgd kan worden voor een goede afhandeling (perishables) van de bloemen. Dit is onder meer mogelijk gemaakt door staatsteun van de Ethiopische overheid, dat heeft gezorgd voor lagere productiekosten en makkelijker geld lenen.

*De veranderende omstandigheden in de wereld maakten het eind 2001 gunstig om een bedrijf in het buitenland op te zetten. In Kenia werd een geschikte locatie gevonden, in de vorm van een inderhaast verlaten rozenkwekerij. Deze rozenkwekerij werd in zijn oude glorie hersteld. Momenteel bestaat dit bedrijf uit 70.000 m<sup>2</sup> kassen, waarin rozen worden geteeld. Ook is er een buitenteelt van Hypericum. Dit is in totaal 100.000 m<sup>2</sup> (Zuurbier rozen).*

Voor de teelt van bonen geldt ook nog de factor van het **'hele jaar rond produceren'**.

*Bonenteler Van Oers produceert in Zuid-Frankrijk, Zuid-Spanje, Marokko, Egypte en Ethiopië. "Om het hele jaar rond een vers product te kunnen leveren was de uitbreiding naar Afrika nodig. Vanaf mei tot half november kunnen wij in Europa oogsten. In Marokko is de tweede teelt van half oktober tot eind december, in Egypte is de tweede teelt van november tot halverwege januari, en in Ethiopië tenslotte, is er één oogst van half januari tot maart. In Egypte is er vervolgens de eerste teelt van maart tot eind mei en in Marokko van april tot juni. Ook in Frankrijk en in Spanje zijn er elk jaar twee teelten. In Nederland is er nog slechts één oogst per perceel, omdat de vroege teelt onder plastic nu in verhouding veel te hoge kosten met zich meebrengt. Dat komt door de aanschaf- en de afvoerkosten van het plastic."*

Het **ontwikkelen van een afzetmarkt** is ook een pullfactor met name voor veredelaars. Ethiopië en Kenia zijn voor snijbloemtelers naast productieland ook interessant als nieuwe markt voor de veredelaars (zaadproductie), vaak een neventak. Na de verplaatsing van productie volgt ook de keten, handel (export), makelaars, bedrijfsadviseurs en andere Nederlandse bedrijven, die zo een nieuwe afgeleide markt in ontwikkeling brengen.

Er zijn nogal wat Nederlanders die geïnvesteerd hebben in primaire landbouwbedrijven in Zuid-Afrika. Momenteel is er volgens het LNV-bureau in Pretoria (Uit: Berichten Buitenland), een groei van sierteeltproductie (rozen, bollen, chrysantenstekken) door Nederlanders, zelfstandig of in een joint venture vorm. De verwachting is dat dit verder zal toenemen omdat de omstandigheden in Zuid-Afrika dat toelaten. Daarnaast groeit ook de fruit- en wijnsector. Als voordelen van Zuid-Afrika worden genoemd de goede infrastructuur, de vliegveldfaciliteiten, de regelmatige vluchten naar de EU, de politieke en economische stabiliteit en relatief goedkope productie. Het land biedt een seizoensvoordeel ten opzichte van het noordelijk halfrond en een ideaal klimaat voor diverse soorten tuinbouwproducten (bloemen, zaden, bollen). Verder is het redelijk gemakkelijk om een bedrijf te starten. Randvoorwaarde om er te investeren is kennis van taal en ervaring met productie in Afrikaanse landen (Van de Burg, 2005).



### Nadelen van (s)emigratie

De nadelen van het investeren in Oost-Afrika zijn volgens de respondenten gelegen in **schommelingen in valutakoersen, grillen van de olieprijs (van invloed op transportkosten), hoge rentetarieven en politieke instabiliteit. Ook onveiligheid, bureaucratie en corruptie zijn van invloed op het ondernemersklimaat.** De vervoerskosten voor import van snijbloemen uit Kenia zijn hoog, want ze moeten worden gevlogen. De opbrengsten zijn sterk afhankelijk van dollarstand en olieprijs. Van de landen in Oost-Afrika geldt dat in Tanzania er sprake is van een beperkte vrachtcapaciteit. Daarom is de op export gerichte productie geconcentreerd op lage gewichten: spaanse pepers, bonen en minipeen. Specifiek voor Tanzania geldt ook dat de ondernemer geen land kan kopen, maar die van Tanzaniaanse overheid moet huren, voor minimaal 5 jaar. Verder moeten de productiemiddelen worden geïmporteerd, omdat ze daar niet beschikbaar zijn.

### Spanje, Portugal



De belangrijkste argumenten voor verplaatsing van deel van bedrijf naar Spanje en Portugal zijn voor groentetelers 'het hele jaar rond te produceren' of het verlengen van het seizoen voor de Nederlandse markt. Het gaat dan onder meer om tomaten (Red Star), cherrytomaten (Looije), bonen, (vroeg) aardappelen en prei (Van Oers).

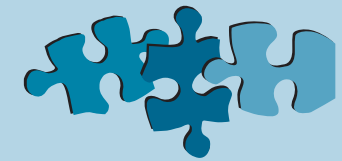
*Supermarkten zijn gebaat bij een jaarrond-levering van uniforme kwaliteit. Daarom beschikt Red Star Trading (een tomatenteler) naast de Nederlandse vestiging ook over een productielocatie in Spanje, met een oppervlakte van 22 hectare. Hier worden zes verschillende rassen geteeld onder 'Nederlandse' condities. De tomaten worden geteeld in kassen met buisverwarming, wat een jaarrond-*

*product van hoge kwaliteit mogelijk maakt. De helft van de kassen is van glas, de andere helft van plastic. Door een uitstekende logistieke organisatie zijn tomaten met behoud van hun optimale kwaliteit snel bij de Nederlandse afnemers.*

Ook telersvereniging Action Pearl Growers (tomaten) heeft een bedrijf in Spanje opgezet om het hele jaar rond kwaliteit te kunnen leveren aan supermarkten.

Het voordeel van Spaanse productie neemt af. Ondertussen zijn, dankzij belichtingstechnieken, de bedrijven in Nederland ook in staat het hele jaar rond te leveren. Daarnaast is in Spanje sprake van een toename van arbeids- en andere productiekosten. Zodoende is er ook een eind gekomen aan de verplaatsing van Nederlandse varkensbedrijven, die in de jaren '90 opkwam, vanwege arbeids-/productiekosten.





Duitsland



Polen



Tsjechië



Oekraïne

### Duitsland en Oost-Europa

De zuivelsector heeft de afgelopen jaren al een internationaliseringstendens gekend. De aanleiding hiervoor is gelegen in de verticale kolom, waarin de macht van de **retail** van invloed is op de productielocaties. Melkveehouders gaan de zuivelfabrieken achterna en verplaatsen naar Polen en voormalig Oost-Duitsland. Ook investeren Nederlandse melkveehouders in buitenlandse bedrijven, door bedrijven over te nemen.

Bij semigratie naar Oost-Europa speelt ook de **marktontwikkeling** (diverse landen in het hele Oostblok) als motief. Naast verplaatsing van de primaire productie zie je in de keten ook verplaatsing van arbeidsintensieve secundaire productie, bijvoorbeeld die van machinefabrieken. (uit enquête). Verder ziet Orië (VBA) initiatieven tot productie van sierteelt in Oost-Europese landen opkomen waarbij ook weer Nederlandse adviseurs betrokken zijn (kassenbouwer, veredelaars).

### 3.4 Betekenis voor de Nederlandse agribusines

Er wordt vooral door semigranten in Afrika en Spanje gebruik gemaakt van de Nederlandse agribusines. Semigranten in Duitsland en Oost-Europa maken vooral gebruik van het kenniscomplex.

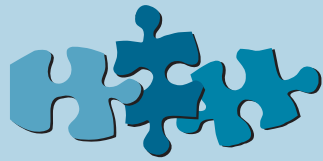
#### Afrika

Bij verplaatsing van de productie naar Afrika moeten de productiemiddelen, zoals irrigatiespullen als spuitmachines en generatoren, worden geïmporteerd, omdat deze niet geleverd kunnen worden in het land van bestemming (bijvoorbeeld Tanzania). Bedrijven blijven afhankelijk van Nederlandse toeleveranciers. Vooral in

de sierteeltsector zijn veel (oud)-Nederlanders actief in Zuid-Afrika. Zij importeren hun uitgangsmateriaal van veredelaars, stekken en techniek bij voorkeur uit hun moederland.

*Van Oers: Het zaaien, oogsten, het transport en de verwerking van de bonen, alles heeft Van Oers in eigen hand. In Nederland heeft het bedrijf, met het seizoen mee-gerekend, rond de honderd medewerkers. Het gaat dan om oogstmedewerkers, mensen die het product verwerken en verpakken, chauffeurs en kantoormedewerkers. In Frankrijk en Spanje werken in totaal ongeveer veertig mensen aan de teelt en in de Afrikaanse landen honderden seizoensmensen. Alle sperziebonen komen voor distributie en verlading naar het productiebedrijf in Heerle, waar ze panklaar worden gemaakt en verpakt in zakjes van 500 gram. In de beide productiebedrijven in Frankrijk en Spanje worden ze tevoren al gewassen en gesorteerd. Ook in Barendrecht bevindt zich een productiebedrijf waar de, in Heerle panklaar gemaakte, sperziebonen in kleine zakjes en op bestelling verpakt worden. Uit Marokko worden de bonen aangevoerd met de auto, uit Egypte en Ethiopië met het vliegtuig. Vanuit Heerle worden deze rechtstreeks naar binnen- en buitenland afgezet. Sinds 1995 levert Van Oers in het geheel niet meer aan de veiling, alleen nog aan supermarkt en groothandel. Het bedrijf vervoert het product zelf met koelvrachtwagens naar supermarkten in Duitsland en België. Er rijden tien eigen vrachtwagens. Naar Frankrijk, Engeland, de Scandinavische landen, Oostenrijk en Zwitserland gaan de sperziebonen via groepage. Zij worden samen met andere vrachten gekoeld getransporteerd.*

De producten (bloemen) worden geëxporteerd via de Nederlandse veiling en vervolgens weer in Europa gedistribueerd, door Nederlandse transportondernemingen. Voor een deel betreft het productie van goedkope producten voor de Nederlandse markt. De distributie van sierteelt vindt voornamelijk plaats via de Nederlandse veiling, vanuit Aalsmeer en Rijnsburg. Deze producten zijn goed te vervoeren. Professionele kennis en transport is aanwezig in Nederland. Vervolgens vindt distributie plaats van sierteeltproducten over de rest van de wereld. In een sector die wordt geconfronteerd met kostenefficiënt werken is volgens Korver het op termijn te verwachten dat veel van de distributie virtueel zal gaan en dat er van-



uit de productie meer rechtstreeks zal worden geleverd, zonder de schakel Aalsmeer. De veiling biedt nu nog voordelen:

- afzetzekerheid
- prijs
- kwaliteit

### **Spanje**

Veel kleine bedrijven in Spanje maken moeilijke tijden door (Boonekamp, 2003), doordat ze hebben geïnvesteerd in hectares in plaats van in het verbeteren van de teelttechniek en teeltomstandigheden. Om te kunnen voldoen aan de eisen van de Nederlandse markt investeren steeds meer Nederlandse bedrijven in Spanje in hoogwaardige technologie om in de winter dezelfde kwaliteit te kunnen leveren als in Nederland. Gebruik wordt gemaakt van Nederlandse kennis van klimaatsturing, kastechnieken, verwarming, luchting, CO<sub>2</sub>-dosering en teeltbegeleiding vanuit Nederland.

### **Duitsland en Oost-Europa**

De semigranten in Duitsland en Oost-Europa hebben vaak grote zuivelfabrieken in deze landen als afnemers. Er wordt dan geen gebruik gemaakt van de Nederlandse veiling en transportondernemingen. Wel wordt gebruik gemaakt van Nederlandse toeleveranciers en het Nederlandse kenniscomplex (adviseurs). Wanneer een Nederlandse melkveehouder ook in Duitsland een melkveehouderij start dan is er wel sprake van uitwisseling tussen de bedrijven en wordt er nog gebruik gemaakt van Nederlandse kennis (stalsysteem...) en toeleveranciers (zaad, voer). Vaak echter is de semigrant van plan op termijn de Nederlandse vestiging te beëindigen. In de beginfase komt het verschijnsel dat men twee bedrijven houdt veel voor. Het is een tussenstap richting emigratie. Andere melkveehouders geven aan nauwelijks relaties te hebben met de Nederlandse vestiging en met de Nederlandse agribusiness.

### **Samenvatting**

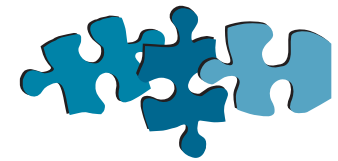
In de enquête worden de volgende producten en diensten van de Nederlandse agribusiness genoemd, waarvan gebruik wordt gemaakt.

- advies, voorlichting, kennis, financiering
- gedeelde inkoop
- zaad, voer, mineralen, melkpoeder
- machines, machineonderdelen
- stalbenodigdheden
- kwekers, handelaren, veiling, logistiek (toelevering en afzet)
- jongvee opfok

Zo wordt bijgedragen aan het leveren van goedkope producten voor de Nederlandse markt, de ontwikkeling van een nieuwe afzetmarkt voor export van goederen, kennis en vaardigheden. Bedrijven betalen hierover omzet en vennootschapsbelasting en dragen zo bij aan het bruto nationaal product. Wanneer het gaat om bulkproducten vindt er in de Nederlandse keten verwaarding plaats.

Over het algemeen maken de (s)emigranten gebruik van de Nederlandse agrokolom en de kenniscentra. Research en development is nu met name gericht op hoe kosten te verlagen en nieuwe productontwikkeling om voorsprong te behouden. Sommige sectoren, zoals de zuivel, zijn bezig met productinnovaties. Ook in de sierteelt is men op zoek naar productinnovaties. Men experimenteert met nieuwe kleuren, vormen en variaties. In de champignonteelt wordt gezocht naar het benutten van waardevolle stoffen voor medische sector. Ontwikkelen van producten met een hogere toegevoegde waarde. Maar in toenemende mate zal men ook gebruik maken van Europese netwerken. Het relatiernetwerk, de keten zal steeds Europees worden. Korver heeft de stelling dat ook de verwerkende industrie zal kijken naar het buitenland. Als gevolg van de internationale retailontwikkeling (kostenreductie, met name arbeid) en als gevolg van het wijken van primaire productie (voorbeeld: varkens, sierteelt, fruit en groenten), vanwege schaalvoordelen. In Nederland zullen dan nog enkele distributiecentra zijn.





### 3.5 Nieuwe organisatievormen: voordelen uit verschillende werelden

De ontwikkeling die zichtbaar wordt uit dit onderzoek is te kenmerken door de bedrijfsstrategie: 'profijttrekken uit nationale verschillen'. Bij kwekers is sprake van een omslag van coöperatiedenken naar ondernemersschap, volgens Orië. Nederlandse telers zijn goed op de hoogte van de internationale ontwikkelingen en mogelijkheden. Dit wordt in de praktijk gebracht door bijvoorbeeld chrysant-bedrijven met wereldwijd locaties in lage loonlanden om stekken te produceren.

Bij verplaatsing naar Afrika en Spanje, vanuit de tuinbouwsector gaat het vooral om het bedrijfsonderdeel productie. Het gaat dan om grote spelers, die de nadelen in het bezoekland kunnen overkomen en die transport en distributie in eigen hand houden of gunstige contracten daarvoor weten af te sluiten. Het start vaak met een overname van lokale bedrijven die stoppen of failliet gaan. Er ontstaan geen nieuwe samenwerkingsvormen. Steeds meer productiebedrijven investeren in 2<sup>e</sup> of 3<sup>e</sup> vestiging in Afrika, vaak voor zoons/dochters. Het blijven vaak gezins-bedrijven.

Een ontwikkeling die zichtbaar is zijn turnkey-projecten in Kenia, waarbij Nederlanders het recht kopen om rozen te snijden per m<sup>2</sup>. Nederlandse handelaren, producenten kunnen contacten afsluiten voor enkele malen per jaar, bepaald aantal m<sup>2</sup>. Het voordeel is het lage investeringsniveau voor Nederlandse aanvoerder.

Ook valt te zien dat telers gezamenlijk investeren in het buitenland via telersverenigingen, zoals Red Star Trading en Telersvereniging Action Pearl Growers (tomaten), dat een bedrijf in Spanje heeft opgezet om het hele jaar rond kwaliteit te kunnen leveren aan supermarkten.

Andere bedrijfsonderdelen, zoals transport, distributie, logistiek, verwerking, kennis (Research and Development) en sales van deze bedrijven blijft voorlopig geconcentreerd in Nederland.

Zuurbier en Co geeft aan dat de Nederlandse vestiging de basis van het bedrijf zal blijven. Men blijft investeren in het Nederlandse bedrijf om de vooraanstaande



*Goede infrastructuur in het westland.*

positie te behouden. Het voordeel is dat men dicht bij de markt zit en vanuit Nederland goed zicht heeft op de nieuwste ontwikkelingen. Die geven het bedrijf de voorsprong en die kan worden benut op de buitenlandse vestiging (LNV, 2005, p79).

In de groenteteelt is sprake van voorwaartse integratie, gericht op grootschalige productie en een directe relatie met het grootwinkelbedrijf. Vijf clusters hebben daar 80% van de handel. Dat zie je in de sierteelt nog niet zo massaal, maar op diverse plekken koopt het grootwinkelbedrijf al direct in. Bloemen worden steeds meer via supermarkten verkocht in plaats van door de bloemist. Dit is al het geval in Zwitserland en Groot-Brittanie. Supermarkten kopen groot in en denken in commodities, standaardproducten en lagere kwaliteitseisen. Inkoopprijs is leidend. Het zijn vaak de producenten in het buitenland die leveren aan grootwinkelbedrijven; kwekers die grote hoeveelheden kunnen leveren.

Een andere hiermee samenhangende ontwikkeling is het ontstaan van stromen zonder tussenkomst van de veiling. Onder meer door het weren van buitenlandse kwekers van de veiling, vanuit de coöperatie. Die gaan andere verkoopkanalen ontwikkelen, waarbij stromen worden gebundeld en virtuele technieken worden toegepast. De veiling onderkent dit en maakt internationaal lidmaatschap nu mogelijk. Men denkt ook zonder fysieke tussenkomst toegevoegde waarde bieden (logistiek, kwaliteit, kennis van consument) en door de introductie van kopen op afstand (KOA).



18



*Stedelijke druk in West-Nederland.*

# 4. Gezinsbedrijven



## 4.1 Inleiding

Semigratie van gezinsbedrijven is een fenomeen dat de laatste jaren is opgekomen maar niemand weet precies hoeveel agrariërs zowel activiteiten in Nederland als in het buitenland ontplooiën. De ondernemers zijn niet verplicht ergens door te geven dat ze semigreren. Daarom heeft niemand, ook de ambassades niet, een compleet overzicht. Wel hebben de verschillende adviseurs een globaal overzicht van wat zij in de praktijk zien gebeuren. Jacob Brand van de Rabobank, de bank die de meeste semigrerende boeren begeleidt, denkt een redelijk overzicht te hebben. Hij schat dat afgezien van tuinders, die we in het vorige hoofdstuk hebben beschreven, zo'n 100 bedrijven aan semigratie doen.

Uit de enquêtes die we terug hebben gekregen en uit gesprekken met specialisten blijkt, dat het momenteel vooral om melkveebedrijven en enkele bedrijven uit de intensieve veehouderij gaat. Melkveebedrijven semigreren vooral naar Duitsland en de intensieve veehouderijen naar Duitsland en een aantal naar België. Een enkeling semigreert naar Polen of nog verder richting het oosten. Jacob Brand geeft tevens aan dat er de afgelopen jaren ook nogal wat akkerbouwers waren die over de grens in Duitsland grote oppervlaktes huurden. Echter deze semigratie van akkerbouwers noemt hij een aflopende zaak. Door de opkomst van biogasinstallaties en biodiesel zijn de pacht prijzen in goede akkerbouwgebieden opgelopen tot 500 a 600 euro per hectare. Tegen deze prijs kunnen akkerbouwers uit Nederland niet rendabel aardappels of welk gewas dan ook verbouwen.

Toen wij de enquêtes verstuurd naar de verschillende ondernemers was het voor ons niet duidelijk of we ze naar semigranten dan wel emigranten stuurden. Dit werd pas duidelijk toen we de enquête terug kregen. Daarbij viel op dat zowel de semigranten als emigranten, op hoofdlijnen, dezelfde push en pull factoren noemden. Waar het push- en pullfactoren betreft konden we dan ook geen duidelijke scheiding aanbrengen tussen deze twee groepen. In paragraaf 4.5 hebben we geprobeerd te achterhalen waarom agrariërs semigreren in plaats van emigreren. Verder hebben we de agrariërs gevraagd welke nadelen er aan semi- en emigratie kleven en of ze nog betekenis hebben voor de Nederlandse agribusiness.

## 4.2 Pushfactoren

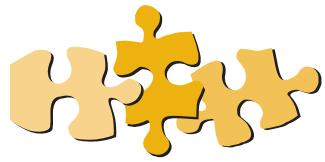
In de gesprekken die we gevoerd hebben en in de enquêtes die zijn ingevuld worden meerdere pushfactoren genoemd. Het overall gevoel dat blijft hangen is dat veel agrariërs in Nederland geen toekomstperspectief meer zien. Ze vinden dat er geen ruimte meer is voor de landbouw en voelen zich niet gesteund door de overheid. In het onderstaande kader worden een aantal citaten van ondernemers weer gegeven.

### Productiefactoren

De hoge prijs die er in Nederland betaald moet worden voor de productiefactoren arbeid, grond energie en quotum vormt voor vele (s)emigranten de belangrijkste pushfactor. Veel ondernemers geven aan dat ze tegen deze hoge prijzen niet rendabel kunnen produceren en hun schaal niet kunnen vergroten. Deze dure productiefactoren zorgen er enerzijds voor dat uitbreiden zeer duur is, anderzijds als men in Nederland verkoopt, dan kan men in het buitenland behoorlijk opgeschaald. Zo is voor melkveehouders bijvoorbeeld de aanhoudend hoge melkquotumprijs de belangrijkste pushfactor. Schaalvergroting in Nederland is daardoor extreem duur, echter met het verkopen van het quotum kan veel geld verdiend worden. Hierdoor kan in een ander land, waar quotum en grond goedkoper zijn, wel schaalvergroting plaats vinden.

### Wet- en regelgeving

Overmatige wet- en regelgeving wordt door een groot aantal ondernemers genoemd als pushfactor. Ze geven aan dat ze steeds meer tijd in het kantoor door moeten brengen en dat er steeds meer inspecteurs voor allerlei verschillende regels op hun erf komen. Ook moeten diverse investeringen worden doorgevoerd als gevolg van milieu- en arboregelgeving.



### Kleinere wereld

Dankzij de toenemende digitalisering (denk aan Internet) en steeds betere vliegverbindingen is de wereld de afgelopen decennia steeds kleiner geworden. Semigreren is hierdoor veel aantrekkelijker geworden. In de jaren vijftig kostte het bijvoorbeeld weken om Canada te bereiken. Nu vlieg je er in 9 uur naar toe. Het is makkelijker geworden om het bedrijf met verschillende vestigingen te runnen.



*De digitale ondernemer.*



*De stad rukt op.*

### Stedelijke druk

De stedelijke druk en het daarmee gepaard gaande uitkopen van boeren, die op deze wijze met veel geld in het buitenland opnieuw kunnen beginnen is ook een belangrijke pushfactor. Dit geldt tevens voor boeren die uitgekocht worden voor natuur en recreatie.



### Mentaliteit

Volgens een agrarische adviseur is ook de mentaliteit van veel Nederlandse agrariërs een belangrijke pushfactor. In andere landen is naar zijn oordeel het boer/agrariër zijn minder een manier van leven. Daar gaat het vooral om geld verdienen. De meeste Nederlandse boeren die uitgekocht worden zouden ook gewoon kunnen gaan rentenieren. Toch zie je dit niet zo vaak gebeuren, de meeste blijven agrariër.

### Kwaliteit

Het vakmanschap en het opleidingsniveau van de Nederlandse agrariërs speelt ook een belangrijke rol. Met dit vakmanschap en opleidingsniveau hebben Nederlanders vaak een voorsprong op de agrariërs in andere landen in de wereld. Voeg daarbij dat de (s)emigranten vaak kapitaalkrchtig zijn en de basis is gelegd voor een succesvolle voortzetting of uitbreiding van het bedrijf in het buitenland.

#### Citaten uit enquête

- Overmatige wet- en regelgeving;
- Te hoge productie kosten(arbeid, grond, energie, quotum);
- Niet mogelijk om in Nederland nog te beginnen als agrarisch ondernemer;
- Verzadiging van de markt in Nederland;
- Geen ruimte meer om daadwerkelijk te ondernemen;
- Laag rendement op eigen vermogen;
- Om bedrijf geschikt te maken voor opvolging was uitbreiding noodzakelijk en dit was in Nederland niet betaalbaar;
- Moeilijk investeringsklimaat;
- Geen zin om te werken voor een overheid die zoveel lasten op de schouders legt en daarbij weinig boer minded is;
- In Nederland kan niet grootschalig gewerkt worden;
- Grote stedelijke druk;
- Goed uitgekocht worden voor nieuwbouw, recreatie of natuur;
- Niet mogelijk om het maximale uit jezelf te halen;
- Elke uitbreiding is in Nederland kostprijs verhogend.

## 4.3 Pullfactoren

Wat in eerste instantie opvalt, is het grote aantal verschillende Pullfactoren dat genoemd wordt. Deze Pullfactoren zijn onder verdeeld in: productiefactoren, overheid en sociaal.



*Grootschalige landbouw in een grootschalig landschap (Oost-Duitsland).*

### Productiefactoren

De productiefactoren **arbeid, grond en quotum** zijn in andere landen goedkoper dan in Nederland. Door deze lagere kosten kunnen ondernemers sneller hun **schaal vergroten en daardoor de kostprijs omlaag brengen**. Hierdoor kan men meer winst behalen maar ook op een andere manier ondernemen. Een aantal agrariërs gaf in de enquête aan dat ze het wel een keer gehad hadden met elke dag twee keer in de melkput te zitten of in de varkens en/of kippen schuur te lopen. Door de grotere schaal is het mogelijk meer als **manager** te fungeren en het **maximale uit jezelf en het bedrijf te halen**.



Naast de lagere prijs, waren en zijn de **productiefactoren in ruime mate te koop**. Zo waren er bijvoorbeeld in de voormalige DDR een groot aantal interessante bedrijven te koop. Veel van deze bedrijven zijn door Nederlanders opgekocht.

De **lagere veedichtheid** in het land van bestemming en het feit dat er daardoor **geen mestprobleem** is wordt ook een aantal keren genoemd door de agrariërs.

### Overheid

Zoals we bij de pushfactoren zagen vetrekken er nogal wat boeren omdat ze de overmatige regelgeving zat zijn. Een groot aantal komt er echter achter dat dit in het buitenland niet veel beter is. Dit constaterende, zeggen een aantal boeren dat de bureaucratische rompslomp weliswaar net zo erg is als in Nederland maar dat ze wel het gevoel hebben dat de overheid met hun mee denkt en dat ze nog welkom zijn. Zo waren er in Duitsland allerlei subsidies voor investeringen. Gunstiger belastingwetgeving voor agrariërs wordt ook nogal eens genoemd. Het komt erop neer dat volgens ondernemers, in het land van bestemming, een beter ondernemersklimaat heerst voor agrariërs.

### Sociaal

In het buitenland is er vaak minder sociale controle. Hierdoor kan men meer zijn eigen ideeën volgen. In Nederland moet je, volgens een aantal ondernemers, toch veel energie steken in wat de buren er wel niet van vinden. Een aantal ondernemers gaf in de enquête aan dat ze het belangrijk vonden niet te ver van Nederland verwijderd te zijn. Omdat ze niet te ver van familie en vrienden verwijderd wil zijn. Samen met het geringe taalprobleem zijn dit belangrijke overwegingen voor ondernemers om zich in Duitsland te vestigen.

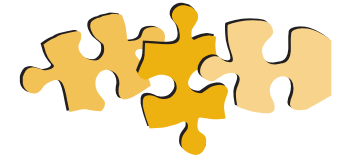
In andere landen zien ondernemers minder stedelijke- en bevolkingsdruk en daardoor nog volop ruimte voor de landbouw op zich te ontplooiën. Maar ook is er meer ruimte in het algemeen en daardoor meer bewegingsvrijheid om te leven.

Tot slot zijn er een aantal agrariërs dat opzoek is naar nieuwe uitdagingen en avontuur. In het buitenland is het voor meer mensen mogelijk als zelfstandig

ondernemer aan de slag te gaan. Voor veel mensen is dit een grote uitdaging en belangrijk argument om te vertrekken uit Nederland.

### Citaten uit enquête

- Gunstiger klimaat en daardoor lagere productiekosten;
- Snelle en goedkope groei mogelijk;
- Soepele wet- en regelgeving;
- Lagere prijs van de productiefactoren daardoor meer uitbreidingsmogelijkheden;
- Verschillende premies en subsidies voor allerlei investeringen;
- Goedkope lening en rente subsidies;
- Gunstig ondernemersklimaat;
- Goede grond;
- Behulpzame mensen;
- Veel grond beschikbaar;
- Grootschalige opzet van bedrijven in de voormalige DDR waardoor een lage kostprijs te realiseren is;
- DDR relatief dicht bij Nederland;
- Ruimte om te ondernemen en om te leven;
- Bijdrage leveren aan economische ontwikkeling van gebieden;
- Toekomst mogelijkheden;
- Aanvulling op productenpakket;
- Risicospreiding;
- Duitsland dichtbij Nederland;
- Grotere schaal brengt efficiëntie voordelen mee;
- Meer geld kunnen verdienen;
- Dichtbij de consument dus afzet geen probleem;
- Kunt nog een bedrijf opstarten in het buitenland;
- Gunstiger belastingklimaat;
- Een overheid die mee denkt met agrariërs;
- Op zoek naar avontuur;



- Lagere stedelijke en bevolkingsdruk;
- Minder sociale controle;
- Aanbod van geschikte bedrijven;
- Nieuwe uitdaging;
- Niet twee keer per dag in de melkput te hoeven staan maar meer als manager kunnen werken;
- Lage veebezetting;
- Geen overproductie.

#### 4.4 Betekenis voor de Nederlandse agribusiness

Welke gevolgen heeft het (s)emigreren van agrariërs voor de Nederlandse agribusiness? Deze vraag is waarschijnlijk een onderzoek op zich waard. Wij hebben geprobeerd om met een aantal vragen inzicht te krijgen op welke manier ondernemers nog gebruik maken van en een bijdrage leveren aan de Nederlandse agribusiness.

Niet onverwacht maken bijna alle semigranten nog gebruik van de Nederlandse agribusiness. Kennis en veevoeder worden daarbij het vaakst genoemd. Op deze wijze dragen ze dan ook bijna allen bij aan de Nederlandse agribusiness. Voor emigranten geldt opvallend genoeg bijna hetzelfde als voor de semigranten. Ook zij maken, zelfs als ze al langere tijd geleden uit Nederland vertrokken zijn, nog gebruik van de Nederlandse agribusiness. Wel geven ze aan dat het minder wordt naarmate men langer uit Nederland vertrokken is. Daarbij is het opvallend dat kennis vaak het laatste is dat men nog uit Nederland haalt.

Het overgrote deel van de semigranten zal op de korte termijn zijn Nederlandse vestiging aanhouden. Belangrijke conclusie is dat vooral tuinders aangeven dat het hebben van een vestiging zowel in Nederland als in het buitenland een ideale situatie is: best of both worlds. Kennis en afzetkanalen in Nederland en goedkope productiefactoren (grond en arbeid) in het buitenland zorgen voor een sterke markt positie.

#### Citaten uit enquête

- Advisering op het gebied van veevoeding;
- Kennis, afzet en inkoop;
- Veevoeder, zaaizaad betonplaten etc.;
- Machines en voer;
- Kwekers, handelaren, veiling etc.;
- Krachtvoer, mineralen, machines, kennis van de Rabobank, studenten van agrarische hogescholen, cr delta rundveeverbetering etc.;
- Toeleveranciers en afzet;
- Voeer, kennis, zaaigoed;
- Computerprogramma's;
- Jongvee opfok en mineralen;
- Mechanisatie bedrijven;
- Afzet en consulting;
- Inkoop van sperma;
- Stagelopers uit Nederland;
- Onderdelen machines en kennis;
- Kennis;
- Rabobank;
- Zeer gespecialiseerde voedermiddelen;
- Accountant.

#### 4.5 Waarom semigreren in plaats van emigreren?

Deze bovenstaande vraag hebben we voorgelegd aan agrarische adviseurs. Zij zijn, waar het gezinsbedrijven betreft, heel duidelijk in hun oordeel. Voor het overgrote deel van de gezinsbedrijven is **semigratie een noodoplossing**. Volgens Wietze Hulshof van de noordelijke accountancy unie moet **semigratie in eerste instantie dan ook gezien worden als een fiscale oplossing voor een financieel probleem**.



Landbouwgronden zijn de laatste jaren met een derde in waarde gedaald en er wordt nog nauwelijks gehandeld in grond en bedrijven. Dit zorgt ervoor dat veel bedrijven in waarde gedaald zijn. Als bij verkoop dan ook nog 45% belasting betaald moet worden dan blijft er weinig investeringsruimte over om in het nieuwe land van bestemming schaalvergroting te laten plaatsvinden.

Daarnaast zijn de meeste agrariërs ook nog niet gewend aan de lagere grondprijzen en daarom weigeren ze tegen deze prijzen te verkopen. In feite zijn veel bedrijven onverkoopbaar geworden en semigratie kan dan een oplossing zijn.

De geraadpleegde adviseurs zien daarbij twee groepen. Een groep grote bedrijven van "echte" ondernemers die kijken waar ze het meeste rendement uit hun investeringen kunnen halen en een groep boeren die een te kleine schaal hebben om in Nederland te overleven.

Om een idee te geven hoe groot deze bedrijven zijn hebben we Jacob Brand van de Rabobank gevraagd een idee te geven voor de melkveehouderij. De eerste groep heeft volgens Brand een omvang van ongeveer 800 tot 900 duizend liter melkquotum. Vaak zijn deze ondernemers gevangene van hun eigen arbeid en zijn ze niet tevreden met het rendement op deze arbeidsinzet. De tweede groep heeft een omvang tot ongeveer 350 duizend liter melkquotum. Deze groep heeft het momenteel in Nederland moeilijk maar krijgt het volgens Hulshof ook in het buitenland moeilijk. Want ook in Duitsland geldt dat vooral door schaalvergroting een goed inkomen te halen is. Deze agrariërs zijn niet altijd instaat dergelijke grote bedrijven te managen.

**Beide groepen semigreren zodat ze dan niet of in mindere mate af hoeven te rekenen met de fiscus.** Om hiervoor te zorgen zijn er meerdere fiscale constructies mogelijk, deze verschillen van bedrijf tot bedrijf. De vader zoon constructie, waarbij de zoon in het buitenland begint is het voordeligst. Volgens Hulshof berust agrarisch ondernemen in Nederland vooral op emotie. Als men zou handelen vanuit bedrijfseconomische overwegingen dan kon men vaak beter alles verkopen en iets anders kunnen gaan doen.

De overheid stelt als eis bij semigratie dat de semigrerende boer ook ondernemer in Nederland blijft en dat beide bedrijven volwaardig en complementair zijn. Melkveehouders worden dan ook vaak aangeraden om bijvoorbeeld jongvee opfok in Nederland te blijven doen. In de praktijk zien de adviseurs vaak dat ondernemers hun Nederlandse bedrijf inderdaad om fiscaal technische redenen aan houden maar dat van een volwaardig bedrijf vaak geen sprake meer is.

**De digitale revolutie** heeft ervoor mede voor gezorgd dat semigratie als interessante bedrijfsontwikkeling mogelijk werd. Fysieke afstanden vormen daardoor steeds minder een probleem. Een agrariër kan als hij dat zou willen zijn vee over de hele wereld monitoren. Daarbij geldt hoe procesmatiger de productie des te beter de zaken op afstand aangestuurd kunnen worden.

#### 4.6 Nadelen van (s)emigreren

Uit de enquête kwam duidelijk naar voren dat het er toch ook behoorlijk wat nadelen zitten aan het hebben van in een bedrijf in een ander land. In de onderstaande tabel staan een aantal citaten zoals die door de ondernemers genoemd werden.

##### **Sociaal**

Vooraf sociale omstandigheden vormen nogal eens een probleem bij (s)emigranten. Banden met familie en vrienden worden minder hecht. Volgens de adviseur Hendriks is het bij (S)emigratie van groot belang dat ook de vrouw zich thuis voelt in het land van bestemming. Als het mis gaat komt dat vaak doordat de man heel druk is met zijn bedrijf en dat de vrouw zich totaal niet thuis voelt. Tevens kent men de cultuur en taal vaak niet voldoende en dat zorgt nogal eens voor problemen.

##### **Arbeid**

De arbeidskosten zijn wel een stuk lager maar het is ook moeilijker om goed personeel te vinden. Op grootschalige bedrijven ontstaan hierdoor ook problemen die op kleine bedrijven nooit voorkomen.





### Liquiditeit

In de enquête werd door de agrariërs nogal eens gezegd dat ze graag zouden zien dat de Rabobank ook in het buitenland actief zou worden. Banken in verschillende landen van bestemming denken volgens hen minder mee met de ondernemer dan in Nederland. Ook is het gevaar van dubieuze debiteuren groter. Deze twee zorgen er samen voor dat liquiditeit soms een probleem kan zijn.

### Wet- en regelgeving

De ondernemers zijn vaak mede door de bureaucratische romplomp (gedeeltelijk) uit Nederland vertrokken. Maar ze komen er achter dat dit in het land van bestemming niet veel anders is en dat is nogal een tegenvaller. Het veiligheidsniveau is in Afrikaanse en Oost-Europese landen nog wel eens een probleem.

### Bedrijfseconomisch

De agrarisch adviseurs vinden dat agrariërs soms te gemakkelijk over semigreren denken. Zo van dat doen we er wel even bij. Men hinkt als het ware op twee gedachten. De bedrijfseconomische resultaten van semigranten zijn volgens hen dan ook aanzienlijk minder dan die van emigranten. Geen van de adviseurs waarmee wij gesproken hebben is een voorstander van semigratie. In hun ogen is de slagingskans is het grootst als de ondernemer 365 dagen per jaar op zijn bedrijf aanwezig is. Het heen en weer pendelen, houdt bijna niemand langer dan een paar jaar vol. Hoe procesmatiger de bedrijfsvoering is des te beter kan men semigreren. Zo kan een vleeskuikenhouder beter semigreren dan een melkveehouder.

### Citaten uit enquête

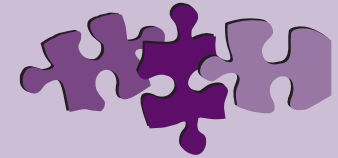
- Debiteuren risico groter dan in Nederland;
- Je betaalt veel leergeld omdat je niet op de hoogte bent van het reilen en zeilen in een ander land;
- Veiligheidsniveau in Kenia is dramatisch slecht;
- Corruptie, diefstal;
- Sociaal; familie en vrienden vallen weg;
- Aantal jaren nodig om je aan te passen aan de Duitse manieren;
- Afstand tot Nederland;
- Andere taal en cultuur;
- Andere geloofsovertuiging;
- Moeilijk om goed personeel te vinden;
- Lagere arbeidsproductiviteit;
- Bureaucratie is ook in Tsjechië en Slowakije een probleem;
- Op afstand een bedrijf goed managen is moeilijk;
- Liquiditeit is een probleem;
- Harder werken dan in Nederland waar je 70 koeien alleen doet;
- Op grootschalige bedrijven werk je met veel personeel en op deze bedrijven ontstaan er problemen die je bij een kleinere omvang nooit tegen zou komen;
- Regels voor veetransport erg lastig;
- Reiskosten;
- Financiering is vaak een probleem, banken denken minder mee dan in Nederland;
- In de voormalige DDR waren veel dingen slecht geregeld;
- Klimaat; droogte, kou;
- Slechte infrastructuur;
- Minder goede kennis infrastructuur.



26

*Bedrijfsgebouwen zien er in Oost Duitsland anders uit dan in Nederland.*

# 5. Rol overheid



## 5.1 Uitkomsten enquête

De geënquêteerden zijn gevraagd naar de rol van de overheid bij (s)emigratie. Allen gaan vooral in op de rol ten aanzien van het eigen bedrijf, de persoonlijke situatie.

### Informatie

Veel genoemde antwoorden hebben te maken met informatie verstrekken over de mogelijkheden van (s)emigratie. Zo zou de overheid de ondernemers kunnen helpen bij de vestigingskeuze (bodem- en weerkaarten) en het helpen bij het opbouwen en onderhouden van een zakelijk netwerk. Specifiek worden genoemd het ondersteunen met kennis en onderzoek en informatie geven over fiscaliteiten.

De Nederlandse overheid zou volgens de enquête uitkomsten als intermediair moeten optreden als ondernemers problemen hebben met overheidsinstanties in het land van bestemming.

### Banken

De overheid zou Nederlandse banken moeten stimuleren ook in het buitenland actief te worden. De samenwerking met buitenlandse banken verloopt moeizamer. Uit de enquête blijkt dat dit het soms het geval is in Duitsland en in Spanje.

### Ondernemersklimaat

Alle enquêtes overziend klinkt er uit de enquêtes ontevredenheid door ten opzichte van de Nederlandse overheid. Zo geeft een klein gedeelte van de boeren aan dat de overheid ervoor moet zorgen dat er weer een goed ondernemersklimaat ontstaat in Nederland.

Wet- en regelgeving zouden voor geheel Europa gelijk moeten zijn om oneerlijk concurrentie te voorkomen. Op het gebied van fiscale wetgeving zijn er nogal wat wensen. Zo zou onder andere de stakingswinst minder belast moeten worden, waardoor semigratie makkelijk kan overgaan in emigratie.

### Kennis

Een aantal boeren gaf aan dat de Nederlandse overheid vooral in moet zetten op landbouwkundige kennis. Dit bepaalt in grote mate het succes van Nederlandse ondernemers in het buitenland.

### Zelfredzaamheid

Ook is er een aantal boeren dat vindt dat de overheid zich nergens mee moet bemoeien en dat de ondernemers het zelf wel redden. Vooral Duitse (s)emigranten verwachten niet veel van de overheid. Men kiest voor verplaatsing van het bedrijf, het aanboren van een nieuwe markt, nieuw personeel, nieuwe toeleveranciers. De afhankelijkheid van Nederland vermindert. Bovendien is Duitsland een toegankelijke bestemming. In andere bezoeklanden is de ondersteuning van de Nederlandse overheid meer gewenst.

## 5.2 Huidig beleid

Het is duidelijk dat er vanuit de ondernemers begeleiding wordt gevraagd van (s)emigratie. Dat wordt door het Ministerie van LNV geboden met de ambassades en landbouwattachees in diverse bezoeklanden, gericht op het versterken van het vestigingsklimaat. Deze helpen investeerders met het vinden van locaties en relaties. Ook geeft men informatie over het bezoekland.

Verder is er het Programma Samenwerking Opkomende Markten (PSOM), vanuit het Ministerie van Buitenlandse Zaken, onder de ontwikkelingshulp. De doelstelling van de PSOM is het stimuleren van de commerciële samenwerking tussen Nederlandse ondernemingen en bedrijven in een aantal specifieke PSOM landen. Het moet gaan om projecten met een duur van ongeveer 2 jaar waarbij kennisoverdracht een belangrijke rol speelt. De activiteiten moeten nieuw zijn voor het ontwikkelingsland en moeten een pilotkarakter hebben, met uitzicht op vervolginvesteringen. De Nederlandse regering stimuleert investeringen in ontwikkelingslanden, gericht op het verlagen van de kostprijs en het spreiden van risico. 'Je houdt de ontwikkelingen niet tegen, dus je zult zelf een sterke positie moeten innemen'.



De vraag is echter ook wat de Nederlandse overheid moet vinden van de ontwikkeling van (s)emigratie, omdat het wegtrekken van bedrijven uit Nederland consequenties heeft voor het Bruto Nationaal Product en grote betekenis voor de hele agribusiness. Er wordt een beroep gedaan op productiefactoren (arbeid, kennis, grondstoffen) in het bezoekland, ten koste van Nederlandse aanbieders.

Uit gesprekken met medewerkers van het Ministerie blijkt dat er geen regulerend beleid bestaat. In de visie Kiezen voor landbouw (2005) geeft het Ministerie van LNV aan dat het de ondernemers zelf zijn die de toekomst van het bedrijf bepalen, gegeven de eigen capaciteiten, de ontwikkelingen binnen de sector en de regio waarin men actief is. De toekomst heeft volgens LNV het meeste perspectief wanneer zij een eigentijdse invulling kunnen geven aan de verbondenheid met de markt, de omgeving en de samenleving, en wel zodanig dat er vraag wordt ontwikkeld naar de te leveren producten, vertrouwen is in de manier waarop deze zijn voortgebracht en waardering is voor de wijze waarop het bedrijf uitgeoefend wordt. Samenwerking met elkaar, de keten en met de omgeving is daarbij van belang. Duidelijk is dat de ondernemers zelf het voortouw moeten nemen. De rol van de overheid is vooral een begeleidende: ruimte geven aan ondernemers waar dat mogelijk is, initiatieven stimuleren en grote veranderingen faciliteren. (LNV, 2005, p13)

DG Bergkamp van het Ministerie van LNV gaf op het seminar agrologistiek (03112005) aan dat met het Greenport beleid ruimte wordt geboden voor de intensivering van tuinbouw in kassen, de horticultuur en het cluster in Nederland. Zo ontstaan kansen voor bedrijfsontwikkeling in Nederland. De invulling van Greenport biedt mogelijkheden voor nieuwe organisatievormen. Nieuwe vormen van gemengde bedrijvigheid (Nieuwe Gemengde Bedrijf) kunnen een plek krijgen binnen Greenports. Bij de ontwikkeling van Greenports wordt vooral gekeken naar lagere overheden en ondernemers. Echter voordat agrariërs investeren in dergelijke nieuwe concepten zullen onzekerheden moeten worden weggenomen. Voor de ontwikkeling van agroparken als het Nieuwe Gemengde Bedrijf is veel nieuwe kennis nodig. Overheden zullen samen met ondernemers moeten ontdekken op welke wijze hiervoor mogelijkheden kunnen worden geboden (Nota Ruimte, 2004). De Rijksoverheid kan niet de internationalisering reguleren, maar kan wel condities scheppen voor de ontwikkeling van de sector in Nederland.

### 5.3 Aanvullende rollen

Uit de enquête, de analyse en gesprekken met deskundigen kunnen we een aantal aanvullende rollen van de Nederlandse overheid bedenken, vooral wat betreft het faciliteren van de grote veranderingen.

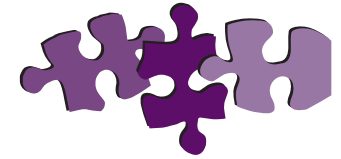
#### Faciliteren internationale regiefunctie

Investeren van Nederlandse bedrijven in groeiemarkten (Oost-Europa, China) kan gunstig zijn voor de afzet van Nederlandse producten en kennis. Het is goed mogelijk om het buitenlandse bedrijfsonderdeel vanuit Nederland aan te sturen (bedrijvigheid in Nederland houden, relatie met keten, toeleveranciers, transport en kennis), waardoor in Nederland toegevoegde waarde wordt gerealiseerd. Wanneer overheden dit onderkennen kunnen zij gericht ondernemers adviseren over en begeleiden met het vinden van de juiste plek of het juiste bedrijf om in te investeren.

Ook Transformum onderkent de uitdaging voor de Nederlandse overheid, omdat de kennis en de vaardigheden die ondernemers die in het buitenland uitbreiden met productlocaties, nodig hebben, sterk afwijken van het traditionele gezinsbedrijf. De Nederlandse overheid kan hierbij een stimulerende rol vervullen door de transitie te faciliteren en aan te sturen met kennis. (Uit: Transformum nieuws).

Verder is het voor de Nederlandse economie van belang dat Nederlandse agrariërs schaalvoordelen kunnen behalen en zodoende een lagere kostprijs kunnen realiseren, zowel voor de Nederlandse consument als voor de sector en keten. Met schaalvoordelen kunnen de agrariërs beter voldoen aan de eisen van de markt en ontstaan meer kansen op goede contracten met retail om preferred supplier te worden.

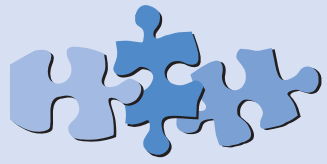
Bovendien is het van belang om jonge agrariërs iets te bieden. Het is in de enquête opvallend dat het vooral veel jonge ondernemers zijn, van rond de dertig, die investeren in buitenlandse vestigingen.



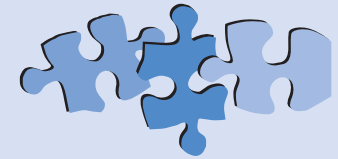
Op een LNV-symposium 'Trade tomorrow' over handel en innovatie stond de vraag centraal op welke wijze de sterke positie in de internationale agribusiness kan worden behouden. De ontwikkeling van verplaatsing van de Nederlandse productie wordt gesignaleerd. Een interessante oplossingsrichting is volgens LNV SG Kalden het zien te bemachtigen van een belangrijke internationale regiefunctie. Nodig hiervoor zijn het ontwikkelen van kennis en innovaties gericht op het efficiënt stroomlijnen van import- en exportstromen. Nederland moet volgens Kalden de draaischijf worden van internationale productie en handel. Nieuwe kennis over interculturele handel, transacties (het verminderen van transactiekosten) en de rol van netwerken en instituties, zou volgens hoogleraar Frank de Butter (AmTu) moeten worden ontwikkeld. Het Ministerie van LNV geeft aan dat men vooral ondernemers wil ondersteunen bij innovatie en wil prikkelen tot nieuwe inzichten. Kalden geeft niet aan op welke wijze.

#### **Citaten uit enquête**

- Nederland moet vooral inzetten op kennis, R&D en de afzet van agrarische producten;
- Gunstiger belastingregelingen;
- Meer informatie verstrekken;
- Niets, ondernemer moet het zelf doen;
- Ervoor zorgen dat binnen Europa voor alle ondernemers dezelfde regels gelden;
- Nederlandse banken stimuleren ook in het buitenland actief te worden in de primaire sector;
- Subsidies voor duurzaam produceren;
- De overheid moet zich er niet mee bemoeien;
- Investeren in goed onderwijs, bij (s)emigratie is de meegebrachte kennis het allerbelangrijkste;
- Nog meer grond voor natuur en recreatie opkopen(dan emigreren de boeren automatisch);
- Stakingswinst minder belasten;
- Overheid kan er beter voor zorgen dat er weer een normaal ondernemers klimaat ontstaat in Nederland.



# 6. Conclusies en aanbevelingen



## Conclusies en aanbevelingen voor toekomstig beleid en of onderzoek

In dit onderzoek stonden de push- en pullfactoren voor semigratie centraal. We maken onderscheid in grootschalige tuinbouwbedrijven (agro-industriëlen) en gezinsbedrijven en kijken naar de rol van de overheid en het ontstaan van nieuwe organisatievormen.

De belangrijkste motivatie voor de agro-industriëlen om over te gaan op semi-gratie is gelegen in het profiteren van de voordelen van verschillende locaties: 'best of both worlds'. Voor de grondgebonden landbouw (gezinsbedrijven) is sprake van een fiscale oplossing voor financieel probleem. Normaal gesproken was sprake van (uitgestelde) emigratie.

### Agro-industriëlen

Bij de agro-industriëlen, waarbij het voornamelijk gaat om bedrijven uit de tuinbouwsector (bloemen en groenten), is een ontwikkelingslijn in activiteiten buiten Nederland zichtbaar. De semigratie is gestart in de jaren '90 met het verplaatsen van de productie vanuit Nederland, naar Spanje en Portugal. Vervolgens heeft vanaf de 21<sup>e</sup> eeuw verplaatsing naar Afrika plaatsgevonden. Pushfactoren zijn gelegen in de hoge kosten van (marginale) uitbreidingen in Nederland, vooral door de invloed van ruimtelijke ordening op de grondprijzen, en de kosten van energie en milieu-investeringen.

Wanneer de ontwikkeling in de tijd wordt bestudeerd is een patroon te ontdekken van verplaatsing van de keten naar nieuwe productielocaties. De verplaatsing wordt vaak vooraf gegaan door de initiatieven van de veredelaars, die op zoek zijn naar het creëren van nieuwe afzetmarkten. Vervolgens verplaatsen ook Nederlandse kennisleveranciers, adviseurs en kassenbouwers. Deze maken de weg vrij voor de verplaatsing van de productie. In deze landen is sprake van goedkope arbeid, ruimte voor grootschalige productie, vruchtbare grond en gunstig klimaat, waardoor men jaarrond kan produceren.

De verplaatsing van de productie betekent nog geen verlaging van het inkomen voor de Nederlandse agribusiness. De hoofdvestiging blijft in Nederland, kennis en productiemiddelen worden uit Nederland betrokken. Nederlandse transportsector zorgt voor vervoer en de sierteelt wordt via de Nederlandse veiling gedistribueerd. Voorzichtig kan de hypothese worden neergezet dat de transactiekosten van het opzetten van een bedrijf in het buitenland en het management vanuit Nederland in belangrijke mate zijn gedaald. De ontwikkeling van kopen op afstand en virtuele handel bedreigt de huidige positie van de Nederlandse veiling. Voorts is steeds vaker sprake van een rechtstreekse relatie tussen grote Europese retailbedrijven en grote producenten van gewassen. Ook dan wordt de Nederlandse veiling en transportsector gepasseerd.

### Gezinsbedrijven

De semigratie van Nederlandse gezinsbedrijven (veeteelt en intensieve veehouderij) heeft met name Duitsland en Oost-Europa als bezoeklanden. De belangrijkste redenen voor verplaatsing zijn een minder stringente wet en regelgeving, meer ondernemersvriendelijke mentaliteit, meer mogelijkheden voor schaalvergroting en grotere mogelijkheden voor persoonlijke ontwikkeling als ondernemer en manager van een bedrijf. Vaak is uiteindelijk sprake van emigratie. Semigratie vindt plaats als een fiscale oplossing voor een financieel probleem. Nederlandse ondernemers houden hun Nederlandse bedrijf aan. Niet als hoofdbedrijf, maar als neveninvesting, bijvoorbeeld voor de opfok van kalveren en vanwege emotionele waarden.

De betekenis voor de Nederlandse agribusiness is minder groot dan bij de agro-industriëlen. Wel wordt kennis nog langdurig uit Nederland betrokken, soms geldt het ook voor productiemiddelen. Nederland is vaak geen afzetmarkt meer. Er wordt geproduceerd voor grote zuivel- en vleesfabrieken in Duitsland en Oost-Europa. Naarmate de semigrant langer weg is uit Nederland nemen de relaties met het thuisland af.



### **Rol van overheid**

De overheid speelt een beperkte rol bij semigratie. De belangrijkste rol is weggelegd voor de ambassade en landbouwwattachees die behulpzaam zijn bij het optimaliseren van het vestigingsklimaat en de semigrant begeleiden bij de verplaatsing. Er is geen overheidsbeleid ten aanzien van semigratie. Er is sprake van ondernemersvrijheid. Wellicht onterecht, want semigratie kan bijdragen bij het versterken van de rol van de Nederlandse agribusiness in de wereldvoedselproductie, -distributie en verwerking, met name in groeiemarkten van productie en consumptie (India en China). Er is weinig inspanning om de semigranten naar Duitsland en Oost-Europa te behouden, door fiscale maatregelen, aanpassen wet- en regelgeving en ondersteunen van schaalvergroting.

Indirect wordt met het Greenportconcept de Nederlandse agrarische sector ondersteund nieuwe agrarische bedrijfsconcepten te ontwikkelen en wordt door de verbinding met de mainports de internationale positie van Nederland versterkt. Recentelijk zijn ideeën voor een internationale regiefunctie een interessant ontwikkelingsperspectief.

32

### **Organisatievormen**

Er zijn een aantal nieuwe organisatievormen te onderscheiden. In de vollegrondsgroenteteelt is sprake van voortwaartse integratie. Hierdoor ontstaan grootschalige gezinsbedrijven die de hele keten organiseren en rechtstreekse relaties leggen met grootschalige afnemers (retail). Ook investeren telersverenigingen in risicovolle buitenlandse productielocaties.

Net als in de sierteelt is sprake van een verplaatsing van de productie naar een land waar de productiekosten veel lager liggen dan in Nederland. Anders dan bij de groentetelers is bij de grote sierteeltgezinsbedrijven de afhankelijkheid van Nederlandse agribusiness (kennis, transport en veilingcomplex) veel groter. Er is meer sprake van ketens en ketensturing. Ook binnen de sierteelt is sprake van opkomend belang van de rol van de grote retailers.

In de melkvee en intensieve veehouderij is sprake van opschaling in het buitenland. Er ontstaan grote ondernemingen. De Nederlandse semigrant wordt manager. Men sluit grote afnamecontracten met grote afnemers, waarbij sprake is van grootschalige complexvorming. De locatiekeuze wordt deels bepaald door de grote afnemers. Nieuwe netwerken van toeleveranciers worden opgezet.

### **Vervolgonderzoek**

Met een quickscan op basis van een enquête en enkele verdiepende gesprekken hebben we een breed beeld geschetst van het fenomeen semigratie. Vervolgonderzoek zal gericht moeten zijn op verdieping van de resultaten, bijvoorbeeld door interviews met semigranten, bijvoorbeeld in de sier- of groenteteelt. Daarnaast kan vervolgonderzoek zich richten op het nog beter in beeld krijgen van feiten en cijfers per sector en land. Voorts kan worden gedacht aan het uitdiepen van de betekenis van (s)emigratie voor Nederlandse economie met nadruk op de agro-industriële kolom. In dit onderzoek hebben we zicht gekregen op ontwikkelingen van organisatievormen, van kleinschalige gezinsbedrijven naar grootschalige internationale gezinsbedrijven, naar internationale ketens en naar grootschalige complexvorming.

Ook kan vervolgonderzoek zich richten op de rol van de overheid, zowel nationaal als internationaal (EU). Op welke wijze kan de overheid een faciliterende rol vervullen bij het ontwikkelen van nieuwe toekomstperspectieven voor de Nederlandse semigranten en agribusiness. En op welke wijze kan Nederland een blijvende regierol in de internationale agribusiness spelen?

Ook het in beeld brengen van de gevolgen voor Nederland van ontwikkelingen in Oost-Europa, kan als een thema voor vervolgonderzoek worden gezien. Door EU-toetreding, toenemende welvaart, marktontwikkeling, ruimte, goedkope arbeid kan de vraag worden gesteld of er na verplaatsing van de gezinsbedrijven ook overige onderdelen van de agribusiness zullen verplaatsen!



# Literatuur



Berichten Buitenland; voor de Nederlandse agribusiness. Maart 2005, september 2005, november 2004.

Centraal Plan Bureau (2005). Verplaatsing uit Nederland; motieven, gevolgen en beleid. No 76. Den Haag.

Kennisnet, Centrum voor mondiaal onderwijs (2004), Per dag wijzer. Migrantenweek: emigratie 14-21 november. Lesbrieft, [www.kennisnet.nl/po/leerkracht/perdagwijzer/emigratie/pdf/emigratie-lesbrief.pdf](http://www.kennisnet.nl/po/leerkracht/perdagwijzer/emigratie/pdf/emigratie-lesbrief.pdf).

Korver S. (2005). Rouleer wetenschappers en praktijkmensen. In: AKK, Kennis in uitvoering, nummer 1, april 2005.

LTO (1999). Compositie in groenten; de visie van LTO Nederland op de toekomst van de vollegrondsgroenteteelt in Nederland.

Ministerie van LNV (2005). Kiezen voor landbouw; een visie op de toekomst voor de Nederlandse agrarische sector. Den Haag.

Ministerie van LNV, Embassy of the Kingdom of the Netherlands, DHV (2004). Floriculture Development in Ethiopia; water availability and environmental impacts. Final Report. Den Haag.

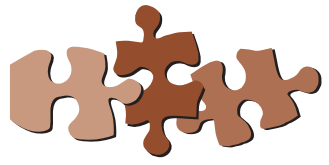
Ministerie van VROM (2004) Nota Ruimte. Den Haag.

Silvis H.J. et al. (2002). Boeren op vreemde bodem; over emigratie en semigratie. LEI-rapport 2.02.06.

Vakblad voor de Bloemisterij (nummer 8, 2003). Meer telers overwegen vleugels uit te slaan, Peter van Leth.

Vakblad voor de Bloemisterij (nummer 45, 2002). Oost-Afrika komt steeds dichterbij, Elbert van de Berg.

Wijnands J. et al (2004). Internationalisatie en concurrentiekracht van de Nederlandse vruchtgroentesector. LEI-rapport 5.04.06. Den Haag.



34





## Bijlage 1. Overzicht respondenten

Frits Bennink	<i>Agrarisch adviseur (Interfarms)</i>
Jakob Brand	<i>Rabobank Nederland</i>
Carel Gorselink	<i>Rabobank Nederland</i>
Herman Hendriks	<i>Agrarisch adviseur (BBP Agrar Service)</i>
Wietze Hulshof	<i>Fiscalist (Noordelijke Accountants Unie)</i>
Siem Korver	<i>Hoogleraar Food, Farming and Agribusiness, Universiteit van Tilburg</i>
Marcel Orië	<i>Accountmanager internationaal, afdeling verkoop en marketing, Verenigde Bloemenveiling Aalsmeer</i>
Jaap Pape	<i>LNV Berlijn</i>
Sandra Scheffer	<i>LNV Berlijn</i>
Dennis van der Veer	<i>LNV Madrid</i>
Wouter Verhey	<i>LNV Warschau</i>
De Vries- van Loon	<i>LNV Praag</i>
Arjan van Zon	<i>Agrarisch adviseur</i>

[www.redstar-trading.nl](http://www.redstar-trading.nl)

[www.enzazaden.nl](http://www.enzazaden.nl)

[www.zuurbierrozen.com](http://www.zuurbierrozen.com)

[www.actionpearlgrowers.nl](http://www.actionpearlgrowers.nl)



## Bijlage 2. Vragenlijst enquête

### **Persoonskenmerken**

1. naam
2. adres
3. leeftijd

### **Bedrijfskenmerken**

4. heeft u naast uw vestiging in het buitenland nog een vestiging in Nederland?
5. in welk jaar bent u ge(s)ëmigreerd?
6. tot welke agrarische sector behoort uw bedrijf?
7. welke producten produceert het bedrijf?
8. wat is de omvang van zowel uw buitenlandse als uw Nederlandse vestiging? (in ha, omzet, quotum, personeel)

### **Regionale kenmerken**

9. in welke regio's/landen heeft u vestigingen?
10. voor welke markten produceert u?
11. wat is de belangrijkste reden van investering/vestiging in het buitenland?
12. wat zijn overige redenen van investering/vestiging in het buitenland?
13. welke strategie heeft u gehanteerd bij vestiging: overname van lokale bedrijven of geheel nieuwe opzet van eigen bedrijf?
14. wat zijn de voordelen van productie in het buitenland? (aangeven per land)
15. wat zijn de nadelen van productie in het buitenland? (aangeven per land)

### **Relatie met Nederland**

16. maakt u voor uw buitenlandse vestiging nog gebruik van Nederlandse afzetkanalen?
17. maakt u voor uw buitenlandse vestiging nog gebruik van Nederlandse toeleveranciers?

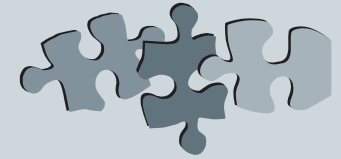
18. wat is de toegevoegde waarde voor Nederland?
  - goedkope producten voor Nederlandse markt
  - verwaarding van primaire producten in NL
  - omzet- of vennootschapsbelasting in NL
  - ontwikkeling van afzetmarkt voor export van goederen, kennis en vaardigheden
  - andere antwoorden....

### **Toekomst**

19. hoe ziet u de toekomst tegemoet?
20. blijft u in de toekomst ook uw Nederlandse bedrijf aanhouden?

### **Rol overheid**

21. wat zou de overheid kunnen doen om (s)emigratie beter te ondersteunen/voorkomen?
22. op welke wijze kan de Nederlandse vertegenwoordiging in het land van bestemming (s)emigratie beter ondersteunen?



## Bijlage 3. Vragenlijst interviews

### **Bedrijven**

Welke bedrijven en sectoren hebben semigratie als bedrijfsstrategie? Wat zijn de kenmerken van die bedrijven en sectoren?

### **Regionale kenmerken**

Welke regionale ontwikkelingen in semigratie ziet u?

Wat is de belangrijkste reden van investering/vestiging in het buitenland?

Welke strategieën worden daarbij toegepast: overname van lokale bedrijven of geheel nieuwe opzet van eigen bedrijf?

Wat zijn de voordelen van productie in het buitenland? (aangeven per land)

Wat zijn de nadelen van productie in het buitenland? (aangeven per land)

### **Relatie met Nederland**

Wordt er gebruik gemaakt van Nederlandse afzetkanalen? van Nederlandse toeleveranciers?

Wat is de toegevoegde waarde voor Nederland?

### **Toekomst**

Welke toekomstige ontwikkelingen ziet u?

### **Rol overheid**

Wat zou de overheid kunnen doen om (s)emigratie beter te ondersteunen/voorkomen?

Op welke wijze kan de Nederlandse vertegenwoordiging in het land van bestemming (s)emigratie beter ondersteunen?



## Bijlage 4. Recente artikelen en citaten

### Nederlandse boer vreest toekomst en vertrekt

Steeds meer Nederlandse boeren kiezen voor een toekomst in het buitenland. In de afgelopen jaren is het aantal emigrerende boeren gestegen tot ongeveer 300 tot 350 agrariërs per jaar, berekenen bemiddelingsbureaus. Vooral Canada, Denemarken en Duitsland zijn populair. Vandaag begint in Zwolle de eerste Nederlandse beurs voor boeren met emigratieplannen. Op de beurs Emigraria wordt informatie verstrekt over alle facetten van emigratie. Organisator F. van der Horst stelt dat zo'n 5000 boeren een toekomst buiten de grenzen overwegen. Het afgelopen decennium kozen vooral melkveehouders voor een nieuw bedrijf in het buitenland, maar tegenwoordig vertrekken ook varkensboeren en akkerbouwers steeds vaker.

Bemiddelingsbureaus bevestigen de toenemende belangstelling. "Boeren zien geen toekomst meer voor hun bedrijf in Nederland. De overheid stelt steeds meer eisen aan hen en de stijgende grondprijzen maken groei onmogelijk", verklaart directeur F. Bennink van Interfarms Emigratie. Hij legt een relatie met de problemen in de vleessector, zoals BSE, varkenspest en dioxine in het kippenvlees. De Nederlandse wetgeving en toenemende bebouwing zijn volgens emigratiecoördinator W. Dijkema van 'agrarisches makelaar' LTO Vastgoed de voornaamste redenen voor emigratie. "Onze cliënten voelen zich in Nederland niet lekker als boer. Van alle kanten worden ze ingebouwd door infrastructurele projecten en stadsuitbreiding. Wegens de hoge grondprijzen is verkoop en aankoop in het buitenland dan zeer aantrekkelijk."

Over de populariteit van de verschillende landen zijn de emigratiebemiddelaars het oneens. Dijkema verwacht een toenemende gang naar Oost-Europa. "Nu Duitsland bijna is uitverkocht, rukt Polen op. Over vijftien jaar kan Oekraïne ook populair zijn, maar nu kampt het land nog met veel sociale problemen en criminaliteit." Bennink ziet juist een toekomst weggelegd voor Tsjechië. Canada blijft de topper, stellen beiden, maar wordt duurder. Denemarken is vooral in trek bij starters wegens de subsidies die het land verstrekt. Akkerbouwer J. Wolfert uit het Zeeuwse Ossensisse vertrekt volgende week met

zijn vrouw en twee kinderen naar Tasmanië, Australië. "Europa melkt ons kapot", vertelt hij. "Door de liberalisering is de prijs voor de tarwe meer dan gehalveerd en voor dat geld kan ik niet leveren. De kosten zijn de afgelopen jaren fors gestegen. En de toenemende onbetrouwbaarheid van de voeding wijt ik ook aan de open grenzen."

Wolfert verwacht in Australië andere omstandigheden aan te treffen. "In Australië staat de landbouw nog hoog in het vaandel. Hier in Nederland wordt de agrarische sector niet meer gewaardeerd. De kritiek op boeren houdt aan en de milieubeweging heeft de touwtjes in handen."

Wolfert verruult zijn huidige bedrijf van 63 hectare voor een oppervlakte van 90 hectare in Australië. "Wat sociale contacten betreft laten we natuurlijk veel achter in Nederland, maar met e-mails en webcams hoop ik de grote afstand te kunnen overbruggen."

*ANP 30/01/01.*

### Emigratie voor veel boeren te duur

Voor veel boeren was emigratie naar landen als Canada, Denemarken of Duitsland jarenlang de oplossing om regelgeving en dure melkquota te ontvluchten. Door de lagere opbrengsten van landbouwgrond is het voor veel boeren echter onmogelijk geworden om nog naar het buitenland te vertrekken. Maar de belangstelling van de boeren blijft.

In 2002 vertrokken nog tussen de 250 en 350 boeren naar het buitenland. Exacte cijfers over 2003 ontbreken, maar de verwachting is dat dit aantal met de helft is gedaald. Dat heeft vooral te maken met de lage grondprijzen in Nederland. Volgens de makelaarsvereniging NVM is de verkoopprijs van een hectare grasland dit jaar met 10.000 euro gedaald. Een hectare bouwland levert ongeveer 1.000 euro minder op. Toch trekt de beurs Emigraria in de IJsselhallen in Zwolle gisteren en vandaag enkele duizenden bezoekers.

Naast de bekende emigratielanden Canada, Denemarken en Duitsland dingen ook landen als Nieuw-Zeeland, Frankrijk en Australië mee naar de gunst van de Nederlandse boer. Tsjechië, Roemenië en Polen, nieuwkomers in de Europese Unie, ruiken kansen, maar stellen zich in de presentatie in de IJsselhallen nog bescheiden op. Melkveehouders die willen emigreren moeten minimaal 1,2 miljoen euro mee-



nemen om een levensvatbaar bedrijf in Canada te kunnen kopen. Meestal moet er dan nog fors geleend worden om een goede start met het bedrijf te kunnen maken. Wie in Duitsland of Denemarken wil beginnen, heeft aanzienlijk minder geld nodig. Maar ook naar die landen emigreren steeds minder boeren omdat ze hun eigen bedrijf in Nederland aan de straatstenen niet kwijtraken.

Volgens H. Beltman van Interfarms is het op dit moment moeilijk om in Nederland het eigen bedrijf te verkopen. Bovendien maken de dalende opbrengsten uit de verkoop het niet mogelijk om in het buitenland een stap voorwaarts te maken. Toch blijven er voor melkveehouders twee belangrijke redenen om te vertrekken, aldus Beltman. De dure melkquota maken het moeilijk om te groeien, waardoor een opvolger geen toekomst ziet. Daarnaast ervaren emigranten de soepele regels in het buitenland als een verademing.

R. Kremers, directeur van Difco International, adviseert boeren die uit Nederland weg willen, maar weinig geld hebben, zich op landen in Oost-Europa te richten. Boeren die hun boerderij niet kwijtraken zouden in ieder geval hun melkquota moeten verkopen omdat dat in Nederland straks een stuk minder waard wordt, meent Kremers. Met de opbrengst kun je dan een groter quotum kopen in een Oost-Europees land dat straks bij de EU komt.

Boeren staan echter niet te dringen om richting Oost-Europa te gaan. In het Agrarisch Dagblad vertellen boeren die naar Polen gingen niet bepaald juichende verhalen. Ongeveer 40% van de boeren keert gedesillustioneerd terug naar Nederland en de blijvers moeten hard knokken om het hoofd boven water te houden.

*Reformatorisch Dagblad / BN/De Stem, 29/01/04.*

### **Sinds 1990 1200 boerengezinnen geëmigreerd**

Naar schatting zijn er sinds 1990 zo'n 1200 agrariërs met hun gezin geëmigreerd: 500 naar Denemarken, 300 naar Canada, 200 naar (voormalig Oost-) Duitsland, 150 naar Frankrijk, 150 naar Nieuw-Zeeland, 50 naar de VS en 50 naar Portugal. Het betreft vooral melkveehouders (60-70%), maar ook akkerbouwers (10-15%) en varkenshouders (6-8%).

Afgezien van boeren, emigreren weinig Nederlanders. Er zijn wel veel

expats - hoogopgeleiden die voor een korte periode in het buitenland voor een multinational werken.

Nieuw-Zeeland is tevreden over Nederlandse emigranten: ze hebben genoeg kennis, een behoorlijke geldbuidel en zijn sociale werkgevers.

Het Deense ministerie van Landbouw zegt dat ongeveer een kwart van de melkveehouderijen die te koop staan, gekocht wordt door Nederlanders. Denemarken is een geliefd emigratieland, o.a. door een goede financieringsregeling voor jonge, startende boeren.

Emigratie wordt bevorderd door de beperkingen in eigen land. Uitbreiden is moeilijk en meer grond aankopen is duur of onmogelijk, melkquota bijkopen kost veel en de wetgeving maakt boeren naar tevredenheid moeilijk. Jonge boeren kiezen tussen overname van het ouderlijk bedrijf en het starten van een bedrijf ergens anders.

*de Volkskrant, 04/02/02.*

### **Semigratie geliefd bij tuinders**

Veel agrariërs, waaronder veel tuinders voelen wel voor semigratie. Dit is half emigreren. Geld steken in het opzetten van een bedrijf in het buitenland heeft echter naast voordelen ook risico's. Er komen wel steeds meer adviseurs, wat pionieren helpt beperken. Zij vinden dat een gezond bedrijf in het moederland noodzakelijk is. Ook de strategie voor het ondernemen in het buitenland moet goed uitgezocht zijn. Plaatselijke contacten en ervaringen van voorgangers zijn onontbeerlijk voor succes.

Adviseur Edwin van der Knaap van DLG Adviesgroep heeft in Afrika siertelers begeleid. Hij ziet dat Nederlanders gemakkelijk joint ventures beginnen met lokale mensen. Nadeel hiervan is dat joint ventures moeilijk kunnen worden beëindigd. Samenwerking met coöperaties of handelsorganisaties heeft zijn voorkeur.

Zijn ervaring is dat de ervaringen van pioniers sterk streekgebonden zijn.

Van der Knaap denkt dat de bedrijfsleider van een vestiging in het buitenland heel goed een lokale manager kan zijn. Het bedrijf moet evenwichtig opgezet worden en passen bij de omgeving en de markt. Het hebben van kennis van gewassen is niet de enige eigenschap die nodig is voor semigratie. Een gezonde handelsgeest is een noodzakelijke voorwaarde evenals het goed om kunnen gaan met perso-



neel. Risico's uitsluiten vindt de DLV belangrijk; dit staat tegenover het avontuurlijke pionieren.

*Oogst 18/01/02.*

### **Steun banken voor semigratie laag**

De dienstverlening van banken aan semigranten laat volgens accountants en fiscalisten te wensen over. Semigranten zijn boeren en tuinders die in het buitenland een neventak starten.

Hoewel de boer investeringen in het buitenland zelf moet bekostigen, stijgt het aantal semigranten. De Abab en de Gibo Groep denken dat door het beleid van de banken de nieuwe semigrant grond en quota in Nederland wel van de hand moet doen om zijn plannen te financieren.

De Rabobank noemt een buitenlandse investering risicovol. Regelgeving en fiscaal beleid verschillen in provincies of deelstaten in het buitenland; ze veranderen snel en zijn ook vaak ondoorzichtig. Daarom werkt de Rabobank samen met buitenlandse lokale banken om de agrariër goed te kunnen helpen.

*Agrarisch Dagblad, 26/01/02.*

40

### **Nederlandse melkveehouders meer dan welkom in Iowa**

Nederlandse melkveehouders die willen emigreren zijn meer dan welkom in de Amerikaanse staat Iowa. Iowa heeft net als Nederland te maken met een afname van het aantal bedrijfsopvolgers. Men is bang voor een leegloop van het platteland. Voor de jonge boeren in deze staat zou de Nederlandse emigrant als voorbeeld kunnen dienen.

De bevolking van de dorpen Stacyville, Butler County en Brooklyn is opgedragen om de emigranten op te vangen en het ze naar de zin te maken. Daarnaast kunnen emigranten die zich in Iowa vestigen gratis begeleid worden door voorlichters van de Iowa State University.

Verder is er vorig jaar in Iowa een wet aangepast waardoor buitenlandse ondernemers grond kunnen kopen. Ook is het voor nieuwe boeren makkelijker vergunningen te verkrijgen. En alsof dat allemaal nog niet genoeg is, onderzoekt

de politiek de mogelijkheid om de emigranten een startsubsidie te verlenen. Iowa is vijf maal zo groot als Nederland en heeft 3 miljoen inwoners. De grondprijs ligt rond de 6000 euro per hectare. Van de 97.000 boerenbedrijven zijn 3.000 melkveebedrijven. De staat telt 210.000 koeien. Een gemiddeld bedrijf melkt zo'n 70 dieren. Er is geen landelijk melkquotum. Zeven zuivelfabrieken verwerken de melk.

*Boerderij, 22/07/03.*

### **Nederlandse pluimveeouders zoeken hun toekomst in Bulgarije**

De broers Jack en Erik van Leeuwen hebben hun leghennenbedrijf in Puiflijk afgestoten en produceren inmiddels 70 miljoen eieren per jaar in Bulgarije. Op een voormalig staatsbedrijf dat ruimte biedt aan 290.000 hennen werken 110 mensen. De eieren worden afgezet via een aantal Duitse supermarkten in Bulgarije. Daar-naast exporteren de broers naar het Midden-Oosten en naar Nederland. De Nederlanders zijn sinds 1997 actief in Bulgarije. Onder de naam Hipro worden de eieren afgezet. De distributie daarvan heeft men in eigen hand. De broers zijn er van overtuigd dat de Bulgaarse kwaliteit niet onder doet voor die van Nederlandse eieren.

Voor de lage prijs van graan maakt produceren in Bulgarije aantrekkelijk. Het bedrijf produceert zijn eigen voer. Daarvoor werd de voerinstallatie uit Puiflijk naar Bulgarije verscheept. Ook de arbeidskosten liggen veel lager. Met een maandloon van 175 euro verdient een Hipro-werknemer echter aanmerkelijk beter dan de gemiddelde Bulgaar.

Volgens de Van Leeuwens zijn bedrijven in Bulgarije wel vrij duur in vergelijking tot andere landen in het voormalige Oostblok. De broers hadden in 1997 al een optie op het bedrijf. Bulgarije had op dat moment een zeer hoge inflatie en dat maakte het voor hen aantrekkelijk om het te kopen. Het kostte drie jaar voordat men de beschikking had over de vereiste milieuvergunningen. Het duurde ook even voordat de rest van het bedrijf op orde was, maar nu begint het goed te renderen.

*Gelderlander, 07/08/03.*





### **Nederlandse superboeren kennen ook na emigratie milieuproblemen**

De mildere milieuregels zijn voor boeren een reden om te emigreren naar de Amerikaanse staat Ohio. Maar de grote Nederlandse melkveebedrijven daar krijgen ook steeds meer te maken met bezorgde omwonenden en strengere milieuwetgeving.

Er zijn nu 140 megaboerderijen in Ohio, en dit aantal breidt zich snel uit. Sommigen hebben 2.000 koeien. Omwonenden vrezen de mestoverlast en de concurrentie voor de kleinere Amerikaanse boeren. Het wordt steeds moeilijker om vergunningen te krijgen voor de bedrijven.

Vorig jaar kregen minstens vijf Nederlandse boerderijen een waarschuwing voor milieuovertredingen, meestal voor het lozen van mest en overtollig regenwater in kreken en waterlopen.

*Haagsche Courant, 12/11/03.*



Alterra  
Postbus 47  
6700 AA Wageningen  
[www.alterra.wur.nl](http://www.alterra.wur.nl)