

Tweedaagse Duitsland: Sparren in de bus

Frank de Vries

Tijdens een korte reis zakken 25 VAB-leden in twee dagen de Rijn af naar de regio rond Köln en Frankfurt. Ze bezoeken verschillende Duitse bedrijven in de agrobusiness die een eigen visie op hun afzetmarkt hebben. Dat varieert van een tuinbouwbedrijf met een sterk regionale afzetstrategie tot trekkerfabrikant John Deere, een steeds grotere speler op de wereldmarkt. V-Focus vroeg aan drie deelnemers van deze reis welke goede ideeën zij mee terug namen naar eigen land.

Pascal Peeters, eigenaar van Peeters Financieel en vastgoedadvies, ziet het succesverhaal van de bezochte fruitteiler als een belangrijke boodschap om mee naar huis te nemen. "Deze fruitteiler teelt uitsluitend appels op 35 hectare land. Hij verkoopt de volledige opbrengst van zijn bomen 'aan huis' in zijn eigen landwinkel." Hoewel deze fruitteiler een kwaliteitsproduct verkoopt, was hij bijzonder kien op de appelprijzen van naburige concurrenten, zoals de plaatselijke supermarkt. De teler in kwestie vertelde ons dat zijn appels een toegevoegde waarde hebben qua smaak en versheid, maar dat hij altijd onder de prijs van de naburige supermarkt verkoopt, omdat hij weet dat zijn klanten

speciaal en alleen voor zijn appels naar hem toe moeten komen." Ook Dirk Buis, directeur van deRaam accountancy, ziet dit als een succesverhaal voor thuis. "Als je als primaire ondernemer in staat bent om je eigen producten goed te vermarkten op je eigen locatie, maakt dat je succesvol. Maar dan moet je wel gevoel hebben bij die consument om hem goed aan te spreken." Buis roemt de wijze waarop deze fruitteiler zijn appels aanbiedt: "Appels komen van een kuubs appelkist, via een open, slim automatisch systeem op een draaiende carroussel waar de consument zijn appels vanaf kan pakken. Het geheel wekt het idee alsof je zelf de appels plukt." Buis wil dit voorbeeld bij een aantal van zijn klanten die met name in de multifunctionele landbouw opereren als spiegel voorleggen.

Visie

Marco Teunissen, vestigingsdirecteur Groenlo van accountantskantoor Flynth, was een van de 25 deelnemers aan de reis naar onze oosterburen. Wat hem vooral is opgevallen en eigenlijk een bevestiging was van zijn gedachte, is dat bij goed ondernemerschap een visie hoort die vervolgens de koers van het bedrijf bepaalt en ook moet worden vast-

gehouden. Teunissen: "Wij bezochten een melkveehouder die een duidelijke visie over zijn bedrijf heeft: groeien met een focus op de kostprijs. Die visie houdt hij door weer en wind vast. Ik denk dat het ook voor onze adviseurs van belang is om de ondernemer te vragen naar zijn visie op zijn eigen bedrijf. Ik denk wel dat zo'n visie echt helemaal uit de ondernemer zelf moet komen en niet

nemer voorziet dat de electraprijs daalt en de prijs voor warmte zal stijgen, verwacht hij de biogasinstallatie over een langere periode renderend te hebben."

Huren en kopen over de grens

Buis kreeg ook de gedachte mee om Nederlandse grensboeren meer over de landsgrens te laten kijken. "We kwamen tijdens ons

'BIJ GOED ONDERNEMERSCHAP HOORT EEN VISIE'

bedacht door ons als adviseur. Dan heeft het geen zin om een visie te hebben." Ook Dirk Buis trof bij deze melkveehouder dingen aan die hij 'meeneemt'. "Deze boer heeft een eigen biogasinstallatie die financieel goed loopt. Dat kwam niet louter door de bult aan subsidies die Duitsland daarop verstrekt, maar ook door de wijze waarop werd omgegaan met de restwarmte." Deze melkveehouder bood de restwarmte, via een pijpleiding, aan in het nabij gelegen dorpje voor een scherpe prijs per kW. En omdat de onder-

reisje percelen tegen die je voor 200 euro per hectare kunt huren voor een jaar. Dat lukt bij ons zeker niet. Mais is sowieso veel goedkoper in Duitsland dan bij ons. Onze prijs ligt zo rond de 2.000 euro per hectare op stam tegen 1.000 euro bij onze oosterburen. Ik denk overall dat je als Nederlandse boer over de grens wel zo'n 15 euro per ton mais goedkoper uit bent dan in eigen land."



ONDERLING OVERLEG

'Sparren met collega-adviseurs inspireert me enorm'

Foto: VAB



DE FRUITTEILER

'Appels grijpen alsof je ze zelf plukt'

Foto: VAB



HET MELKVEEBEDRIJF

'Een boer met visie'

Foto: VAB

Agenda

FLASH! GLB 1: 1e Pijler - directe betalingen en vergroening

De vab organiseert eind van dit jaar en begin 2014 twee Flash!-bijeenkomsten om je bij te praten over de verdere ontwikkelingen rondom het GLB en de gevolgen voor jouw advisering.

Datum: 3 december 2013

Tijd: 15.30 - 20.00 uur

Locatie: Vab/Flynth, Maanlander 43 in Amerfoort

Kosten: € 90,00 excl. btw

(€180,00 excl. btw voor niet-vab-leden)

FLASH! Mest & KringloopWijzer

Bijpraten over de stand van zaken rondom Mest en Kringloopwijzer. Frank Verhoeven van Boerenverstand zal ingaan op actualiteiten rondom het nieuwe mestbeleid en de KringloopWijzer. Gerjan Hilhorst van ASG-WUR zal de werking van de KringloopWijzer (achtergronden en rekenregels) toelichten en verduidelijken met resultaten van Kringloopwijzers die hij in bezit heeft.

Datum: 9 december 2013

Locatie: Vab/Flynth, Maanlander 43 in Amerfoort

Kosten: € 90,00 excl. btw

(€180,00 excl. btw voor niet-vab-leden)

Inspiratiedag

Datum: 10 december 2013

Tijd: 14.00 - 20.00 uur

Locatie: Restaurant Campman, Hartensweg 23 in Renkum

Kosten: € 342,00 excl. btw