



'SAMEN BEN JE STERKER'

Met haar echtgenoot Henderik Jan boert Martine Hommes-Gesink op twee locaties in het Groningse Lauwerzijl en Leens. In Denemarken exploiteert ze een akkerbouwbedrijf met haar moeder en broer. Dat is onlangs gestopt met de bietenteelt. Het echtpaar heeft twee zoons: Aike (15) en Menno (13).

We zijn op ons Gronings bedrijf vooral gespecialiseerd in de pootaardappelteelt. Daarnaast telen we granen en suikerbieten", vertelt Martine. Bieten hebben verhoudingsgewijs geen groot aandeel in het bouwplan (60 ha pootaardappelen, 80 ha granen en 13 ha suikerbieten). De percelen zijn bont, maar kalkrijk. De afslibbaarheid varieert van 6 tot 55%.

Martine en haar man telen de bieten na aardappelen. "Afhankelijk van hoe de aardappelen zijn geroid, ploegen of woelen we de grond voordat de bieten gezaaid worden", vertelt Martine. Problemen zijn goed in de hand te houden. "Rhizomanie bijvoorbeeld speelt nog niet zo bij ons", zegt ze.

Optimistisch

Over de toekomst van de teelt is Martine optimistisch: "De bieten zullen hun plek houden in Nederland. Wel zullen ze een hoger saldo moeten blijven opleveren dan de granen. We moeten nu de prijzen zo laag zijn, niet te bang zijn dat het tij niet meer zal keren", vindt ze. "Het verleden leert dat prijzen in een vrije markt heel veel volatiliteit kennen. Je weet alleen niet hoelang zo'n golf duurt en wanneer je op een top of in het dal bent. Wel is het zaak dat we de suiker tegen een zo laag mogelijke kostprijs blijven produceren. Dan kun je overleven in tijden dat het niet goed gaat. Het blijft immers een bulkproduct." Martine verwacht bovendien veel van innovatie. "Door daarvoor geld vrij te maken, kunnen producten ontwikkeld

worden met toegevoegde waarde. Die geven een hogere marge. Een heel mooi voorbeeld daarvan vind ik Duynie, dat de bijstromen van de andere businessunits vermarkt 'met een plus', zoals ingrediënten voor petfood."

Bieten in Denemarken

Martine exploiteert samen met haar moeder en broer ook een bedrijf op het Deense eiland Sjealland, met hoofdzakelijk graan en koolzaad. De bietenteelt is op het Deense bedrijf vorig jaar uit het bouwplan gehaald. Martine: "In Denemarken zijn de suikerfabrieken in handen van het Duitse Nordzucker. Wij konden een driejarig contract tekenen voor €28 per ton bij 18% suiker. De lage prijs, het feit dat een deel van de transportkosten

voor eigen rekening is en wij relatief ver van de fabriek af zaten, en het feit dat de opbrengsten lang niet zo hoog zijn als in Nederland, heeft ons doen besluiten daar geen bieten meer te telen.”

Afhankelijkheid ICT

Ontwikkelingen in de akkerbouw volgt Martine op de voet. Een van die ontwikkelingen is precisielandbouw. “We volgen dat via het regionale project aGroFuture. Het probleem is vooral de interpretatie van de verzamelde data/informatie. Daarvoor is nog veel onderzoek nodig. Soms bekriipt je het gevoel: ‘Hoe meer we weten, hoe minder we erin slagen om het in de praktijk toe te passen.’”

Martine: “We worden steeds afhankelijker van ICT en de daarbij behorende kennis. Dat moet je kunnen blijven bijsloffen. Je kunt niet overal specialist in zijn. Allerlei instanties inhuren werkt kostprijsverhogend. Ook hierin moet je feeling houden met de kosten en de baten. Maar ik vind het heel mooi dat er allerlei initiatieven zijn rondom de precisielandbouw. Er zal toch iets uit moeten komen.” Zelf werken ze bij het spuiten, om nauwkeuriger te kunnen werken en het middelengebruik terug te dringen, al jaren met GPS.

Uitdaging

Martine is naast haar werk op de boerderij ook bestuurlijk actief. Sinds kort is zij lid van het college van kwekers van HZPC. Bij Cosun is ze kringbestuurslid van de kring Friesland/Groningen. Over haar bestuurs-



Meerwaarde businessunits niet onderschatten

werk zegt ze: “Er is meer in de wereld dan bezig zijn op je eigen postzegel. Bestuurswerk verbreedt de blik.”

De grootste uitdaging in de akkerbouw is volgens haar ervoor te zorgen dat de maatschappij betrokkenheid houdt met alles wat te maken heeft met voedselproductie. Regelgeving wordt te veel ontworpen vanuit de emotie, vindt zij ook. “Negatief nieuws scoort”, zegt ze. “De burger weet niet meer hoe voedsel geproduceerd wordt en staat te ver af van de boerderij. Er heerst een soort van chemiefobie.” Een coöperatie moet volgens Martine ook daarin meerwaarde hebben. “Een coöperatie als Cosun, met zijn vele activiteiten in de agrofoodsector moet uitdragen dat akkerbouwers niet slecht bezig zijn. Dat kun je als individuele boer niet alleen. Samen ben je sterker. Cosun doet dat overigens ook.”

Prikkelen

Het bestuurswerk voor de coöperatie ervaart Martine als zeer leuk en uitdagend. Ze voelt zich thuis in het kringbestuur en de ledenraad. Martine: “Cosun is een zeer transparante coöperatie. Daar moet je als bestuurder ook zelf attent op zijn door vragen te stellen en daarop in alle redelijkheid een antwoord te verwachten.” Ze zegt graag een beetje te prikkelen om een discussie op gang te brengen. Martine: “Het gaat erom dat de beslissingen en het gevoerde beleid goed doordacht zijn. En soms krijg je niet je zin, maar je hebt het in elk geval bespreekbaar gemaakt.”

Meerwaarde

Volgens Martine zijn veel leden geneigd zich vooral te focussen op Suiker Unie. Martine: “Cosun is niet alléén een suikerbietencoöperatie. Het is veel meer. De coöperatie spreidt de risico's via de verwerking van verschillende landbouwgrondstoffen. Gaat het bij de een wat minder, dan kan het best goed gaan bij de ander. Als je kijkt naar de jaaromzet-



Martine Hommes: “Kostprijs bietenteelt laag houden”

ten, dan scoort Aviko soms een hogere omzet dan Suiker Unie. De businessunits van Cosun dragen substantieel bij aan de prijsvorming van de bieten.”

“We moeten de meerwaarde van de businessunits niet onderschatten. Ze moeten volwaardig mee kunnen in het investeringsbeleid van de coöperatie als geheel”, gaat Martine verder. Investeren in alleen groei vindt ze geen goed idee. “In elke sector zal de kostprijs laag moeten blijven, omdat we veelal in het bulksegment zitten. Als je toegevoegde waarde kunt creëren voor een product en dat kunt verkopen, dan mag zoiets geld kosten. Dat verdient zich als het goed gaat namelijk ook terug in een hogere prijs en een nieuwe markt. Daarom ben ik zeer benieuwd naar de ontwikkelingen vanuit het Cosun-onderdeel New Business.”

Dirk Jan Kemp Hakkert