

Geïnspireerd door de allereerste Pergolastudiedag in 2006 zijn enkele boeren in Nederland en België gestart met een zelfoogststelsysteem met verregaande, informele contacten met de klanten. Zoals bijvoorbeeld Hoeve Kraaiveld bij Woudrichem of het Open Veld bij Leuven.

"Zelfoogstsystemen zijn niet vanzelf ook Pergola-associaties", zo wordt de lezer van het Pergolaverslag gewaarschuwd. De kracht van Pergola is, dat er een daadwerkelijke verbintenis tot stand komt met de deelnemers door de economische afspraken, de warme inbreng en door mee te kunnen werken op het land. Stadse (?) deelnemers komen in contact met de oorsprong van hun voedsel.

Het meewerken kan intensief en productief van karakter zijn, maar ook recreatief en educatief. Sommige bedrijven organiseren meewerkzaterdagen. Daar zijn wisselende ervaringen mee. Soms is het te vrijblijvend, soms is er geen vanzelfsprekend werk voorhanden. Hermien en Maarten van Liere van BD tuinderij de Kraanvogel hebben er uitstekende ervaringen mee.

Sociale vaardigheden

De Pergolaverhalen gaan over boeren, die de kunst (leren) verstaan om een relatie aan te gaan met hun deelnemers-klanten. De boer als communicator,

- dat is nou niet bepaald het traditionele beeld van de boer. Goed communiceren is zelfs geen noodzakelijke voorwaarde voor goed boerenvakmanschap. Voor het Pergolavakmanschap is het echter onontbeerlijk. In het verslag merk ik aan de tips, die men elkaar geeft, dat het over dát stuk vakmanschap gaat. "Wat moet ik doen of laten om enthousiasme aangewakkerd te krijgen? In welke fase verkeert het initiatief? Stroomt de energie? Benader ik de deelnemers met een gerichte brief of via foldertjes?"

Treffend is de uitspraak van de ervaren teler Klaas Nijhoff van de Nieuwe Ronde, die zijn informele contacten met de deelnemers benadrukt en koestert, maar tegelijkertijd oog heeft voor het feit, dat er voor duurzaamheid ook een formele organisatorische structuur nodig is. Zijn tip: "Het informele is het belangrijkste. Ik let erop, dat dat er altijd is. Toen het aan de orde was om een formele structuur neer te zetten, volgde die al snel vanzelf uit wat er op het informele vlak al was."

Overall is het anders

Op de Pergoladag kwam vooral de diversiteit van de initiatieven naar voren. Overall is het anders. Het staat buiten kijf, dat de Pergolavorm alleen werkt door het

persoonlijke karakter ervan. Diversiteit is haar kracht. Tegelijkertijd is er de wil om het Pergolasysteem gezamenlijk verder te brengen. Dat kan, lijkt mij, alleen vanuit een grotere, omvattende noemer en enige vorm van regie. Gezien de diversiteit zal dat een hele opgave zijn.

Pergolacultuur en Pergolaconferentie

Tineke Bakker bepleit een Pergolacultuur. Mag ik dat vertalen als 'de inspiratiebron, waarvan de essentie zichtbaar en voelbaar is in al die verschillende bedrijven'?

Zo'n inspiratiebron vraagt om zorgzame cultivering, wil die brengen dat de zo verschillende Pergola-bedrijven tot een vorm van bundeling komen.

In dat licht zal aan het einde van dit jaar het Pergolaproject worden afgesloten met een grote conferentie. Meer over de conferentie in het volgende nummer van Dynamisch Perspectief. ■

Info: www.oosterwaarde.nl

Vrije grond = vruchtbare grond

Jan J.C. Saal

'Grondgedachten'

Als voorzitter van Stichting Loverendale ben ik tegen de problematiek aangelopen van prijzen van landbouwgrond. Ik ben ervan overtuigd geraakt, dat grondprijzen worden bepaald door principes, die haaks staan op het basisprincipe van de biologisch-dynamische landbouw: vruchtbare grond. Vruchtbare grond vereist vrije grond. Stichting Loverendale heeft als doelstelling om grond vrij te maken voor de biologisch-dynamische landbouw.

In drie afleveringen gun ik u een kijkje in mijn gedachtegangen hierover, mijn zogenaamde grondgedachten. Om te beginnen in deze aflevering: 'Grond en waarde?'. Aan het eind van de serie stel ik u een pleidooi in het vooruitzicht. Een pleidooi voor een nieuwe voortrekkersrol van de biologisch-dynamische beweging: de vernieuwing van de sociaal-economische structuur van de landbouw.

Deel 1 'Grond en waarde'

Verkopen van grond

We zijn er aan gewend dat grond wordt gekocht en verkocht. Handel in grond is een relatief simpel te begrijpen principe, dat in Nederland op dit moment normaal is en kennelijk weinig onvrede veroorzaakt. Omdat grond te koop is, heeft ze ook een waarde. De waarde wordt zichtbaar in transacties, waarbij het eigendom van de een naar de ander overgaat.

Natuurlijk zit in zo'n eigendoms-overgang ook iets zinvol. Wanneer de oude eigenaar niets meer met de grond weet te beginnen, en de nieuwe eigenaar wel. Het is echter wel belangrijk tegen welke prijs dat dan gebeurt. De waarde van grond kan voor de gebruiker nogal variëren, afhankelijk van het gebruik van de grond. Het ene gebruik levert nu eenmaal veel meer dan het andere. Wanneer een flat gebouwd wordt op een stuk grond, of een fabriek, dan kan het gebruik van de grond veel meer opleveren dan bijvoorbeeld een park of een weide.

Speculatie

We kunnen ons makkelijk voorstellen dat alle grond uiteindelijk aan de natuur onttrokken zal worden, wanneer alleen de gebruikswaarde bepalend zou zijn voor de waarde van een stuk

grond. In Nederland wordt al decennia lang met bestemmingsplannen gewerkt, die de gebruiksmogelijkheden van grond binnen zekere grenzen beperkt. Het nadeel daarvan is dat er door de eigenaar van grond hoge winsten te behalen zijn, wanneer de bestemming wordt veranderd in een bestemming waarbij de gebruikswaarde omhoog gaat, bijvoorbeeld van landbouw naar woningbouw. Voor landbouwgrond geldt bijvoorbeeld een prijs van € 5,-/m², terwijl voor bouwgrond € 100,-/m² kan gelden. Dit fenomeen roept de interesse op van tal van investeerders, die dan grond gaan aankopen om mee te speculeren.

Wanneer de beschikbare grond schaars en gewild is, en dat is in Nederland het geval, drukt deze schaarste zich economisch uit in een hoge waarde. Bij een economisch product lokt de hoge prijs meer productie uit, zodat de schaarste kan worden opgelost. Grond is echter beperkt aanwezig, zodat het schaarste probleem niet kan worden opgelost, terwijl de prijs wel omhoog gaat. Dit fenomeen op zichzelf zou al voldoende moeten zijn om te kunnen concluderen dat een dergelijke manier van prijsvorming bij verkoop van grond de plank volkomen mislaat.

In Nederland is grond schaars, doordat om verschillende rede-

nen grond aan de landbouwbestemming wordt onttrokken. Voor de bouw van woningen, voor de aanleg van wegen, voor de aanleg van industriegebieden, voor de aanleg van natuurgebieden en dus ook door aankopen voor speculatie. Dit gecombineerd met de beperkte hoeveelheid beschikbare grond, heeft een sterke opdrijvende kracht voor grondprijzen als resultaat.

Boeren zelf drijven de prijzen

op

Maar er is meer. Uit onderzoek is gebleken dat de boeren zelf de grootste prijsopdrijvers zijn, wat

betreft de grondprijzen. Voor een stuk grond van de buurman worden veelal hoge prijzen geboden, omdat de grond van de buurman in het algemeen maar één keer te koop is.

Wanneer een bedrijf uit wil breiden, gaat het rekenen op schaalvoordelen, waardoor de neiging bestaat om boven de heersende prijzen te bieden. Tenslotte worden boeren soms uitgekocht, omdat staduitbreiding e.d. nu eenmaal zeer plaatsgebonden is. Uitgekochte boeren hebben veel geld ter beschikking om te besteden aan een nieuw bedrijf.

Wanneer dus een stuk grond te

Biologisch-dynamische boeren knel

Sinds de industrialisering van de landbouw na de tweede wereldoorlog dreigt de landbouwgrond onbetaalbaar te worden. Het gevolg is dat agrariërs gedwongen worden om steeds intensiever te gaan werken om voldoende rendement uit de beperkte hoeveelheid grond te halen. Door de hogere opbrengsten die daardoor ontstaan wordt de grond als productiemiddel aantrekkelijker en dus weer duurder. Deze vicieuze cirkel wordt steeds knellender. Jonge boeren kunnen nauwelijks nog aan de slag en moeten onverantwoorde schulden aangaan. De landbouwbedrijven worden steeds grootschaliger, omdat het kostenbesparend werkt als je kiest om op grote schaal te produceren. Biologisch-dynamische boeren komen extra in de knel omdat zij de landbouw niet als een industrie willen voeren.

Dit is des te nijpender, omdat op dit moment steeds meer bd-boeren de pensioengerechtigde leeftijd bereiken. Zij kunnen vaak geen opvolger vinden die de prijs kan betalen die hun bedrijf waard is. Het gevolg is dan dat ze het bedrijf gangbaar verkopen. Jonge boeren moeten dus helemaal opnieuw starten, terwijl oude boeren zich gedwongen voelen om hun bedrijf gangbaar te verkopen. Kan dat niet anders?

koop is, zijn er veel kapers op de kust, met prijsopdriving tot gevolg.

Rentestand en grondprijzen

Tenslotte is er nog de invloed van de rentestand. In het normale economische denken wordt rente gezien als de prijs die je moet betalen voor het geld dat je leent. Daarbij geldt de gewoonte dat de rente hoger wordt naarmate het risico groter wordt dat je het geleende geld niet of niet helemaal terugkrijgt. Door een combinatie van oorzaken is de rentevoet de laatste decennia ongeveer gehalveerd, van 10% per jaar naar 5% per jaar. Het gevolg daarvan is, dat je bij dezelfde rentelasten per jaar ongeveer 2x zoveel geld kunt lenen als 20 jaar geleden. Ook dit fenomeen heeft een sterke invloed gehad op het stijgen van de grondprijzen. Daar komt dan nog de geldontwaarding van gemiddeld 2% per jaar bij, gecombineerd met het feit dat grond als een goede belegging wordt gezien, omdat het de afgelopen 60 jaar en langer niet in waarde is gedaald.

Waarde, erfrecht en overdrachtsbelasting

Wanneer iemand sterft, worden zijn bezittingen vererfd aan zijn erfgenamen. De staat heft echter erfrecht, die kan oplopen tot 60% van de waarde van het eigendom.

Bij koop en verkoop is 6% overdrachtsbelasting verschuldigd. Deze fenomenen hebben tot gevolg dat de opvolger van een boer zwaarder belast is dan de boer zelf. Wanneer je een bedrijf koopt van de erfgenamen van een boer, betaal je 6% tot 10% meer dan de waarde die de grond heeft, terwijl de erfgenamen vaak maar 50% van die waarde ontvangen. Dus ongeveer 60% van de waarde verdampt in een dergelijke transactie. Voor jonge bd-boeren, die willen starten met een bedrijf, is dat bijna onverdraaglijk.

Conclusie

Het is in de afgelopen eeuw zeer lucratief gebleken om grond te bezitten. Door de combinatie van de verschillende oorzaken is de m² prijs van grond spectaculair gestegen. De verschillende factoren zijn binnen de vrije-marktgedachte logisch en verklaarbaar, maar ze leiden tot een prijsniveau, waarop het voor een bd-boer nauwelijks meer haalbaar is om een bedrijf te voeren met respect voor natuur, milieu en grondkwaliteit. Je kunt zelfs stellen, dat het wezensvreemd is om landbouwgrond te benaderen als koopwaar volgens het principe van de vrije markt. We zullen daarom naar nieuwe benaderingen moeten zoeken. ■

Stichting Grondbeheer 'op mars'

Andries Palmboom

Tijdens de Jaarvergadering van de Stichting Grondbeheer Biologisch-Dynamische Landbouwgronden op 17 mei jl. presenteerden de kers-verse bestuurders hun 'Marsroute'.

De nieuw toegetreden Jan Diek van Mansvelt en Jaap van der Haar hebben –samen met hun collega bestuurders – een route uitgestippeld voor de Stichting Grondbeheer, die de Stichting een actievere, toekomstgerichte rol toebedeelt. Tot nu toe beperkt de Stichting Grondbeheer zich tot het beheer van 165 ha biologisch-dynamische landbouwgrond. Daarmee is weliswaar een aanzienlijk bedrag gemoeid is, maar het mag in de wereld van het grondbezit toch zeer bescheiden genoemd worden. Een rol van betekenis kan de Stichting Grondbeheer niet echt spelen, terwijl het grondvraagstuk in toenemende mate zijn invloed doet gelden op het voortbestaan van biologisch-dynamische bedrijven, vooral bij bedrijfsopvolging. (Daarover elders in dit nummer het artikel over 'Vrije Grond'). De 'Marsroute' houdt in, dat de Stichting Grondbeheer zich wil ontwikkelen als actieve partner in de bio-

logisch-dynamische landbouw. Jan Diek van Mansvelt: "Consumenten zoeken de verbinding met hun voedsel, met de herkomst ervan. Bijvoorbeeld in CSA-Pergolainitiatieven. In veel locale settings zie je, dat bedrijfsuitbreiding gerealiseerd wordt door 'warme' klantenfinanciering. Onze Stichting staat weliswaar niet in directe relatie met deze locale initiatieven, maar wij hebben wel de expertise in huis voor grondfinanciering. Wij willen onze expertise ter beschikking stellen. En we willen dergelijke 'warme' relaties van boer met klanten stimuleren, omdat ze een voorwaarde zijn voor een groter areaal landbouwgrond, dat duurzaam biologisch-dynamisch kan blijven". Jaap van der Haar: "Bovendien zouden we onder onze paraplu deze initiatieven gebruik willen laten maken van collectieve financieringsarrangementen. Bundeling geeft nu eenmaal financiële voordelen, bijvoorbeeld in het afgeven van garanties – vanwege de risicospreiding." Het is ook uit noodzaak, dat Stichting Grondbeheer de 'Marsroute' uitstippelt. Als ze zich meer financiële speelruimte verwerft, kan de Stichting een aantal vraagstukken beter aan, die in de komende jaren op haar af zullen komen, zoals het vraagstuk van de bedrijfsge-