

Ton Wouda van zaaizaadleverancier Limagrain:

'Het draait niet om je erf, maar om de wereld'

Veel akkerbouwers baseren de beslissingen die ze nemen op de gang van zaken op en de mogelijkheden van het eigen bedrijf. Ton Wouda van Limagrain schudt zijn hoofd bij deze wetenschap. "Kijk alsjeblieft verder. Kijk naar de wereld en speel in op wat daar gebeurt. Kies een gewas dat aansluit op de kansen en behoeften van de veranderende markt. Dat is dynamisch ondernemerschap."

Copyright foto

Het is vandaag echt Hollands weer in de Zeeuwse polder waar het hoofdkwartier van het veredelings- en zaaizaadbedrijf Limagrain Nederland is gehuisvest. De straffe wind slaat de regen hard op het land. Links en rechts ontstaan plassen. Het is stil op het land. Akkerbouwers zijn vast stevig balend in de schuur aan het werk. Wéér niet naar buiten en het loopt al voor geen meter de afgelopen weken...

Akkerbouwhart

Ton Wouda (52), commercieel manager bij Limagrain, kan zich de frustratie van de akkerbouwer levendig voorstellen. Hij is een zoon van het Groningse land, heeft akkerbouwen en is al sinds jaar en dag thuis in de zaaizaadsector. Zijn gezicht is lichtjes bruin getint, zoals dat van een akkerbouwer. "Als akkerbouwer heb je het vandaag de dag niet gemakkelijk. De afgelopen seizoenen waren niet bepaald positief te noemen en de stemming in de markt is – met uitzondering van de uien – momenteel niet je-van-het. Ik overdrijf niet wanneer ik zeg dat de akkerbouwer het flink voor de kiezen krijgt en zal blijven krijgen. De prijzen zullen nog meer en heftiger schommelen. Veranderingen in het stelsel van toeslagrechten zullen gevolgen hebben voor het akkerbouwinkomen." De hoogte van de inkomenssteun hangt nu samen met historische referentiegegevens van het individuele akkerbouwbedrijf, maar zal na hervorming worden ingegeven door geleverde prestaties



Met het oog op de toekomst moeten boeren meer ondernemer worden. Toonaangevende bedrijven in de Agribusiness maken zich hier via het project De Beste Boer hard voor. In een artikelenreeks in Akker Magazine presenteren ze hun visie op de groei naar meer ondernemerschap. In deze editie vertelt zaaizaadleverancier Limagrain haar verhaal. TIP: meer Beste Boer – films, nieuws, een weblog en vraagbaak – vindt u op de website www.debesteboer.nl

OVER LIMAGRAIN

Zaai- en zaadleverancier Limagrain Nederland is één van de bedrijven achter het innoverende project 'De Beste Boer' en marktleider op zaai- en zaadgebied. Met haar uitgebreide pakket zaai- en zaaden voor zowel de akkerbouw als veehouderij werkt de onderneming sectorbreed. Limagrain Nederland is onderdeel van de wereldspeler Groupe Limagrain, leverancier van landbouwzaai- en zaaden (marktleider in de EU), groentezaden (tweede van de wereld) en tuinzaden. Daarnaast produceert Limagrain graan ingrediënten en -producten, zoals brood. De basis voor Limagrain werd gelegd door 600 boeren in de Franse Limagne; zij zijn nog altijd mede-eigenaar van het concern. Limagrain telt wereldwijd 38 vestigingen en verkoopt in meer dan 100 landen haar zaai- en zaad. De omzet bedraagt ruim 1,2 miljard euro. Bij het bedrijf werken ruim 6.000 mensen. De hoofdvestiging voor de Benelux bevindt zich in het Zeeuwse Rilland. Bekende productmerken van Limagrain zijn Nickerson, LG en Advanta.

in relatie tot maatschappij, duurzaamheid en omgeving. "De omgeving waarin je als akkerbouwer opereert gaat ingrijpend veranderen." De toekomst die Wouda en met hem het project 'De Beste Boer' schetst, oogt desalniettemin dynamisch en uitdagend. "Wanneer je als akkerbouwer verder wilt en mee veranderen, dan zijn er absoluut kansen. Je moet van akkerbouwer wel een ondernemende akkerbouwer gaan worden, meerdere ballen hoog kunnen houden." Wouda vertelt dat de blijvers in de sector keuzes moeten maken. "Elementaire zoals ga ik het bedrijf intensiveren of wil ik groeien? Koop ik grond bij of kies ik voor totale samenvoeging van bedrijven, of ga ik juist voor samenwerking met andere akkerbouwers op het gebied van machines, arbeid of inkoop? Kijk in dat kader eens naar Engeland, daar zijn boeren al veel verder en erg succesvol op het terrein van samenwerking."

Over de (erf)grens heen

Hét advies dat Wouda akkerbouwers meegeeft, is verder kijken dan het eigen bedrijf lang en breed is. "Dat lukt je niet van vandaag op morgen, dat moet je leren. Met het project 'De Beste Boer' willen wij en de andere initiatiefnemers daar een bijdrage aan leveren." Wouda vertelt dat Limagrain nauw samenwerkt met alle schakels in de keten en als multinationale coöperatie dichtbij de boer in de wereldmarkt staat. "De kennis die wij opdoen wordt verwerkt in de ontwikkeling van rassen en zaai- en zaadtechnologie en aan de klanten doorgegeven." Aan de hand van een papiertje met daarop twee grafieken illustreert Wouda hoe. "In de eerste grafiek staat de opbrengst in tonnen per hectare van diverse granen in de afgelopen jaren. In de tweede grafiek staan de graanprijzen in dezelfde jaren. Als je de grafieken goed

leest, leer je dat je anticyclisch moet denken. Zijn de prijzen laag, dan is het interessant om graan vast te houden, want enige tijd later kunnen de prijzen beter worden. Dus zorg voor bijvoorbeeld opslagcapaciteit en spreiding in de verkoop. Wanneer je marktmechanismen kent, kun je geld verdienen. Dat moet je als akkerbouwer leren."

Kennis van de markt kan de ondernemende akkerbouwer er ook toe bewegen om zijn bouwplan anders in te steken. "Soja is duur, GMO-soja zal in de toekomst mogelijk worden geweest uit veevoer en veehouders lopen in de toekomst tegen een eiwittekort aan. Als je die zaken op je laat inwerken, zie je dat er grote kansen zijn voor eiwithoudende gewassen als peulvruchten." Ton Wouda haalt nog een voorbeeld aan: de vlasteelt. "Kijk je naar de wereldmarkt, dan zie je dat de vraag naar lange vezels de afgelopen vier jaar laag was. Die lange vezels gaan grotendeels naar China waar ze er kleding van maken. Die kleding gaat vooral naar de Verenigde Staten. De vraag is daar als gevolg van de recessie sterk gereduceerd. Maar als de Amerikaanse economie aantrekt, zie je dat de vraag naar lange vezels toe gaat nemen en betere vlaprijzen – door de dan ontstane schaarste – het resultaat zijn. Wanneer je open staat voor die kennis en er vervolgens ook wat mee doet, ben je een ondernemend bezig."

Rassen op maat

Limagrain wil ondernemende akkerbouwers bedienen met een ruim pallet aan rassen; voor elk wat wils. "Die rassen vergezellen we van uitgebreide data, zodat de akkerbouwer die verder moet kijken ook daadwerkelijk verder kan kijken." Kennis en onderzoek vormen de basis voor het ontwikkelen van nieuwe ras-

sen. Het bedrijf – dat 1/5 van haar personeel op ontwikkelingsafdelingen heeft zitten en wereldwijd bijna een miljoen proefveldjes exploiteert – probeert hiervoor de toekomst zo goed mogelijk in beeld te brengen en een visie op de wereldlandbouw te ontwikkelen voor de korte en lange termijn. Met die wetenschap worden rassen ontwikkeld die bij de ondernemende akkerbouwer passen. "Als je weet dat een ras ontwikkelen ongeveer 10 jaar kost, kun je je voorstellen wat voor huzarenstukje wij uit moeten halen. We moeten nóg verder vooruit kijken dan de boer."

De researchinspanningen van Limagrain resulteren in tal van innovatieve gewasoplossingen. "Neem tarwe. Onze rassen kennen een hoge mate van opbrengststabiliteit en zijn in toenemende mate door hun brede ziekteresistenties met minder input te telen. Ze zullen steeds oogstzekerder worden, kunnen ziekten als septoria en vooral fusarium het hoofd bieden en blijven daarbij voldoen aan de maatschappelijke, duurzame eisen. Grote stappen maken we ook op het terrein van de groenbemesters of vanggewassen. Het bodemleven wordt steeds rijker, maar ook de ontwikkeling van veelal ongewenste aaltjes neemt toe. Om dit probleem in de intensieve teelten van bijvoorbeeld pootaardappelen, wortelen en bloembollen op een natuurlijke wijze te kunnen bestrijden, werken we aan de inzet van specifieke groenbemestingsgewassen voor uiteenlopende teeltsituaties. De eerste multi-resistente bladrammenas tegen zowel bieten-cysteaaaltjes als wortelknobbelaaltjes (*Meloidogyne chitwoodi*) is zelfs al een feit en in de markt verkrijgbaar.

Kritisch op kosten

Boeren worden ondernemer, moeten proberen hun opbrengst en kwaliteit te verhogen en vooral ook heel kritisch kijken naar kostenbeheersing in de teelt. Gegeven de kleine marges, kan de kleinste fout in de bedrijfsvoering immers al grote consequenties hebben. Limagrain wil hierin meedenken en met zijn producten en adviezen inspelen op de wensen en behoeften van de ondernemende boer en de andere schakels in de productieketen. Ton Wouda: "Dat is niet nieuw, daar zijn we als veredelaars constant mee bezig. Maar bedenk dat de investering in hoogwaardig zaai- en zaad hooguit 5 tot 10% van de totale teeltkosten uitmaakt en dat het rendement een veelvoud daarvan kan bedragen. Het loont dus de moeite om steeds kritischer op de ras- en keuze te worden..." ■

Copyright foto