

# Grondmaatschap levert 250 euro extra op

Door grondruil met een melkveehouder kan een akkerbouwer meer hoogsalderende gewassen verbouwen. Maar door de grond gezamenlijk te exploiteren, kan een akkerbouwer tot 250 euro per hectare extra verdienen, stelt Lubbert van Dellen van Accon AVM. „Financieel gezien biedt het voordelen, maar het is vooral ook een strategische keuze.”

Door: Harma Drenth  
Fotografie: Agrio, Ruben Meijerink

Gemengde bedrijven zijn schaars in Nederland, maar samenwerking tussen melkveehouders en akkerbouwers komt algemeen voor. Van Dellen is opgegroeid op een gemengd bedrijf en weet als geen ander op welke punten een melkveebedrijf en een akkerbouwbedrijf elkaar aanvullen. „Melkveeouders zoeken grond voor een verantwoorde mestafzet. Door de grond van de akkerbouwer te benutten, neemt de plaatsingsruimte toe. Akkerbouwers willen grond ruilen of huren om het aandeel hoogsalderende gewassen zoals aardappelen te vergroten”, zegt hij. Grondruil met een melkveehouder levert de akkerbouwer rond 100 euro per hectare extra op, heeft het accountantskantoor berekend. Mooi meegenomen, maar akkerbouwers moe-

ten afwachten of ze jaarlijks voldoende areaal kunnen ruilen of bijhuren. Aan de andere kant neemt de behoefte aan losse grond af bij de stijgende graanprijzen; de nadelen van grondruil gaan zwaarder wegen, merkt Van Dellen. Vooral de kwaliteit en opbrengst van de aardappelen kunnen knelpunten zijn. „De betere ondernemers halen op 'vreemde' grond om en nabij dezelfde resultaten als op de eigen grond. Sommigen moeten concluderen dat het beter was geweest om geen grond bij te huren.”

## In maatschap

Dat pleit voor een verdergaande vorm van samenwerken, waarbij de financiële en strategische voordelen voor beide partijen groter zijn: een gezamenlijke exploitatie van de grond. Het accountantskantoor heeft berekend dat de akkerbouwer daarmee tot 250 euro per hectare extra inkomen kan halen. De grond blijft in eigendom, maar de exploitatie ervan kan in een maatschap worden ingebracht. De maatschap vraagt vervolgens één Lasernummer aan. Gevolg daarvan is dat alle akkerbouwgrond meetelt voor de plaatsingsruimte. Afvoeren is niet meer nodig en dat bespaart de veehouder kosten en administratieve rompslomp.

Vanwege de kwaliteit van de producten zal de akkerbouwer niet alle mest werkelijk op zijn grond willen hebben. „Dat is geen probleem. De mestwetgeving geldt op bedrijfsniveau en niet op perceelsniveau”, zegt Van Dellen. Kunstmest en dierlijke mest kunnen naar eigen inzicht over het bedrijf worden verdeeld.

## Zekerheid

Voordeel voor de akkerbouwer is dat hij de grond leert kennen. Hij heeft ook de zekerheid van een bepaald areaal hoogsalderende

gewassen. Hij kan gewassen met een lager saldo eventueel uit zijn bouwplan schrappen. Bovendien kan hij het aantal hectares dat de melkveehouder niet nodig heeft voor grasproductie, opnemen in zijn bouwplanrotatie. Van Dellen ziet bovendien toenemende mogelijkheden in het verbouwen van eiwithoudende voedergrassen voor de veehouder.

De grondmaatschap heeft voor de melkveehouder het nadeel dat het aandeel grasland in de maatschap te laag is om te voldoen aan de norm voor derogatie. Dat is een ontheffing waardoor op grasland een hogere stikstofgift is toegestaan. „Dat is geen probleem”, stelt Van Dellen. „Als een melkveebedrijf samenwerkt met een akkerbouwbedrijf met eenzelfde oppervlakte, kan hij ondanks het kwijtraken van de derogatie toch meer mest plaatsen. Hij kan dus zelfs zijn veestapel uitbreiden zonder extra kosten voor mestafzet.”

Door de maatschap met een gezamenlijk Lasernummer ontstaat ook één bedrijf voor de bedrijfstoelagen, die voorheen aan de afzonderlijke bedrijven werden uitbetaald. Daarin schuilt een risico, geeft Van Dellen toe. Een fout in een registratie levert een procentuele korting op over het geheel van de gezamenlijke toeslagen. „Daarover moeten goede afspraken op papier komen”, stelt Van Dellen. Aan de andere kant acht hij het risico niet zo groot dat op dit punt iets misgaat. „Een melkveehouder moet voor de toeslag aan achttien voorwaarden voldoen. De zwaarste daarvan is het bemestingsplan in verband met de derogatie. Die voorwaarde vervalt bij de grondmaatschap. Ook vervallen de registraties rond grondhuur en -verhuur en mestafvoer. Laten dat nou net de drie punten zijn waarop de meeste vergissingen worden gemaakt.”

# ‘Beiden belang bij samenwerking’

De samenwerking tussen het akkerbouwbedrijf van maatschap Gesink in Mensingeweer en melkveehouder Willem Stavenga, die zes kilometer verderop een bedrijf heeft in Winsum, dateert van enkele jaren geleden. Stavenga verkocht een perceel kleigrond en kocht 10 hectare akkerbouwgrond van de maatschap Gesink. Deze grond

bleef in gebruik bij Gesink, die daarvoor 10 hectare maïs voor Stavenga heeft opgenomen in zijn bouwplan. De opbrengst van de verkochte grond heeft maatschap Gesink geïnvesteerd in de aankoop van een ander perceel. Verder helpen de mannen elkaar in drukke perioden. Aan het eind van het jaar worden de kosten en opbrengsten van

de gezamenlijke activiteiten en arbeid verrekend. Vorig jaar heeft Stavenga nog 24 hectare akkerland bijgekocht, waarop Gesink voor hem 10 hectare graan teelt. Stavenga heeft nu in totaal 90 hectare grond voor 125 melkkoeien en een quotum van 1,1 miljoen liter melk.

Copyright foto

## Akkerbouwer Derk Gesink (r):

### Waarom zochten jullie samenwerking?

„We willen graag uitbreiden, maar grond is duur. Doordat Willem grond kocht die wij kunnen gebruiken, kunnen we in andere zaken investeren.”

### Wat is jullie voordeel van de samenwerking?

„De zekerheid dat we de grond kunnen gebruiken. Goede grond, want we kunnen het zelf bewerken en zelf het bouwplan invullen. Maïs is een slechte voorvrucht voor aardappelen, dus dat volgt na het pootgoed. Het financiële voordeel is moeilijk te becijferen. Want hoeveel mag je bijvoorbeeld rekenen voor kwalitatief goede aardappelgrond?”

### Wat is volgens jullie het voordeel voor Stavenga?

„Willem krijgt een goede opbrengst van de maïs. Doordat het meedraait in het bouwplan, levert het meer kilo's op dan bij een continue teelt. Hij weet bovendien dat we goed op zijn grond passen; we hebben verstand van bouwgrond en willen het in conditie houden om goed pootgoed te rooien. Hij bespaart tijd doordat wij de grond bewerken en het gewas verzorgen.”

### Hoe gaat de samenwerking zich ontwikkelen?

„Ik weet het niet. We sluiten niet uit dat het zich verder ontwikkelt dan het nu is. De situatie verandert steeds. Dat Willem vorig jaar akkerland bijgekocht, is daarvan een voorbeeld.”

### Wat is het geheim van een goede samenwerking?

„We kunnen op elkaar rekenen en daardoor kunnen we ook dingen loslaten. We hebben beiden belang bij de samenwerking. En we zetten goede en praktische afspraken voor drie jaar op papier, maar als de situatie tussentijds verandert, gaan we meteen met elkaar in overleg.”

## Melkveehouder Willem Stavenga:

### Waarom zocht je samenwerking?

„Vanwege de koppeling van grond en vee in de mestwetgeving is grond een belangrijke pijler onder mijn bedrijf. Maar ik heb niet meer gras nodig voor de koeien, dus moet er iets anders met de grond gebeuren. Daarom heb ik grond gekocht die geschikt is voor akkerbouw.”

### Wat is jouw voordeel van de samenwerking?

„Grond is waardevast en als het quotum verdwijnt, zal de prijs stijgen. Dat is het afgelopen jaar ook gebeleden. Het biedt me de mogelijkheid om in de toekomst te groeien. Verder kan ik de mest nu gemakkelijk kwijt, zelfs als de derogatie zakt naar bijvoorbeeld 230 kilo stikstof kom ik niet in grote problemen. Verder speelt arbeid een rol. Derk doet de akkerbouw en daardoor kan ik me concentreren op de koeien. Bovendien krijg ik een hogere maïsopbrengst.”

### Wat is het volgens jou het voordeel voor Gesink?

„Mijn bouwland ligt naast zijn bedrijf, dat is voor hem ideaal. Hij kan zijn areaal uitbreiden zonder grondaankoop en zijn geld investeren in verdere uitbreiding. De samenwerking geeft hem de zekerheid dat hij die hectares kan gebruiken.”

### Hoe gaat de samenwerking zich ontwikkelen?

„Met deze vorm kunnen we goed uit de voeten. In Holwerd heeft een groep boeren hun grond samengevoegd. Dat moet je willen en de situatie moet er ook naar zijn. Wij zijn nog niet zover. Bovendien, mijn huispercelen zijn ongeschikt voor akkerbouw. Verdere samenwerking levert Derk geen extra areaal op.”

### Wat is het geheim van een goede samenwerking?

„Alles is bespreekbaar. Als iets anders moet, dan kan dat. Daarom gaat het goed. Het is geven en nemen.”

Copyright foto