

Rien van der Velde (voorzitter stichting, links) met de akkerbouwers die samenwerken in De Sjalon, van links naar rechts Peter Poels, Arnold van Woerkom, Wfm Kemper, Adrie de Wit en John van Woerkom. Wieger en Hero Koopman ontbreken.

Samen sterk in De Sjalon

Samenwerking is een manier om te komen tot de broodnodige schaalvergroting in de akkerbouw. Arnold van Woerkom, akkerbouwer in Bant, is initiatiefnemer van de oprichting van grootlandbouwbedrijf De Sjalon. „Dat levert ons rendement, continuïteit en arbeidsvreugde op, op een sociaal verantwoorde manier“.

Door: Harma Drenth
Fotografie: Ruud Ploeg

Een dik onderzoeksrapport en een prospectus met een eigen logo liggen op tafel. Ze getuigen van een langdurige, gedegen voorbereiding van het nieuwe poldermodel voor samenwerken: het grootlandbouwbedrijf De Sjalon. Het is dan ook geen kleine stap die de samenwerkende boeren in De Sjalon zetten. Per 1 januari 2008 brengen ze hun grond, machines, werkkapitaal en arbeid in voor gezamenlijke exploitatie in een commanditaire vennootschap.

Van Woerkom liep al veel langer rond met ideeën om iets te doen met samenwerking dat verder ging dan de tot dan toe bekende vormen van samenwerking. Hij gooide links en rechts onder collega-akkerbouwers wel eens

een balletje op, maar concreet werd het lange tijd niet. Dat gebeurde pas na een gesprek met Hendrik Kuiken, eigenaar van Kuiken NV, een handelsonderneming voor gronddrives, landbouwtractoren en kranen in Emmeloord. „Kuiken heeft dingen gedaan die een ander niet kon of niet zag zitten. Hij kijkt voorbij de horizon. Hij gaf ook zijn visie op onze sector“, zegt Van Woerkom.

Het werd de akkerbouwer daardoor duidelijk dat hij moest brainstormen en zijn visie moest ontwikkelen. „Dat kan alleen als je je kunt losmaken van je eigen persoon en onderneming. Ik kwam tot de conclusie dat ik ondernemende mensen met een frisse blik op de sector nodig had.“ Die mensen vond Van Woerkom en samen gingen ze aan de slag in de Stichting Agrarisch Ondernemen. „Als het maar een naam heeft“, lacht Van Woerkom verontschuldigend.

Henk Oosterkamp is een van de mensen die in de stichting zit. Hij deelt de visie dat schaalvergroting nodig is om de akkerbouw toekomst te geven. „Maar dan komt meteen de vraag: hoe groot moet je dan zijn? Daarom hebben we onderzoek laten uitvoeren”, zegt Oosterkamp. Het werd een afstudeeropdracht van de Vrije Universiteit in Amsterdam en dat leverde een dik rapport op. Uitgangspunten bij het onderzoek waren een efficiënte inzet van grond, machines en arbeid. Dat laatste punt was het lastigste. „We zijn uitgegaan van een gemiddeld of standaard pootgoedbedrijf hier in de omgeving. Dan is wel ongeveer duidelijk hoeveel grond en machines je hebt. Maar hoeveel arbeid er is, dat hangt af van wie de participanten zijn en hoeveel arbeid ze willen inbrengen.”

Optimale omvang

Uit het onderzoek bleek de optimale omvang tussen de 600 en 700 hectare te liggen. „Nu zitten er al pittig grote bedrijven in de Noord-oostpolder hoor, jongens die echt gegroeid zijn. Petje af. Maar deze omvang kun je als individueel bedrijf niet zomaar halen”, stelt Van Woerkom. „Dat lukt pas op de lange termijn.

De kans is groot dat de ideale omvang dan alweer is toegenomen.”

„Met zo'n groot bedrijf heb je ook marktkracht”, zegt Oosterkamp. „Door de omvang en de mogelijkheden die de omvang bieden, heb je wellicht enige invloed op de prijs van je producten. De handel wordt steeds sneller en transparanter. Het is ook mogelijk dat over een aantal jaren boeren vaker rechtstreeks aan de eindverbruiker verkoopt. Maar dan moet je wel groot zijn. Kleine partijen zijn op den duur geen partij.” Dat De Sjalon een aantrekkelijke ketenpartner is, blijkt al uit de contacten met Handelsmaatschappij Van Rijn in Poeldijk. Maar het grootste voordeel voor deelnemers aan De Sjalon is het kostprijsvoordeel. Berekeningen op basis van cijfers uit KWIN hebben aangetoond dat bij deze omvang de kostprijs door de efficiëntie daalt met 500 euro per hectare, een aanzienlijk bedrag. „Daarnaast kunnen we door efficiënter inkopen substantieel voordeel behalen. We denken dat dit voordeel de efficiëntieslag bij de kostprijs zal doen verbleken. De Sjalon levert dan echt fors rendement op”, zegt Van Woerkom. „Dat leidt tot continuïteit van de onderneming, voor de deelnemende ondernemers. En wat is er nu mooier dan samen met collega's zo'n op moderne leest

geschoeid bedrijf te runnen en de verantwoordelijkheden te delen. Dat levert toch ook nog arbeidsvreugde op.”

Veranderingen

Die voordelen doen vermoeden dat ondernemers staan te dringen om deel te nemen in De Sjalon. Maar de werkelijkheid is anders. Voor de ideale omvang van 600 tot 700 hectare moeten twaalf, dertien ondernemers instappen. Nu zijn het er vijf; vier akkerbouwers met ieder 24 hectare eigen grond en een veehouder die 20 hectare akkerland inbrengt. Inclusief het huurland blijft de omvang vooralsnog steken op 200 hectare. „Alle mensen hebben een hekel aan veranderingen”, verklaart Oosterkamp. „Iedereen is ervan overtuigd dat schaalvergroting moet en iedereen snapt dat het gevolgen heeft. En toch is het dan moeilijk om de stap te zetten.”

Ook emotie speelt een grote rol. Binding met de eigen grond en de eigen zelfstandigheid wegen zwaar. „Daar doe ik niets aan af”, zegt Van Woerkom. „Ik ben me ervan bewust dat onze manier van agrarisch ondernemen niet traditioneel is. Dat boeren een keuze moeten maken tussen traditioneel en niet-traditioneel ondernemen en dat aan beide opties consequenties zitten. De emoties wegen daarbij zwaar en dat begrijp ik. Maar ik denk zelf dat je als ondernemer ook af en toe de ratio op je besluiten moet loslaten. Als een akkerbouwer op die manier naar onze plannen kan kijken, dan ziet hij wellicht opeens de voordelen. Rendement zal daarbij een grote rol spelen.”

Kiezen voor De Sjalon betekent volgens Oosterkamp ook niet dat de deelnemer zijn ondernemerschap opgeeft. „We hebben de structuur zo opgezet dat iedereen verantwoordelijkheden kan houden. De verplichtingen die je naar elkaar toe aangaat, dat is sowieso geen kinderspel.” Bovendien krijgt iedere deelnemer de mogelijkheid om binnen de samenwerking te doen waar hij goed in is.

Niemand allround

Adrie de Wit, akkerbouwer in Luttelgeest, draait wel meteen in 2008 mee in De Sjalon. „Persoonlijke overwegingen geven de doorslag. Mijn bedrijf is klein. Ik ben nu 56. Ze zeggen dat de jaren na je 50° dubbel tellen en ik moet nog een aantal jaren doorgaan. Een opvolger is er niet, dus ik moet dan alles zelf blijven doen, allround zijn, terwijl niemand dat is. Maar de marges zijn niet zodanig dat je je kunt veroorloven om steken te laten vallen.” Het rendement trekt De Wit. „Ik vind het ook interessant om mee te draaien in een groter geheel dat toekomstperspectief heeft. Het sociale element spreekt me aan. Samen ondernemen, op basis van gelijkheid werken.” De Wit kan zich voorstellen dat het voor sommigen voelt alsof ze een deel van hun individuele ondernemerschap opgeven. Hij ziet echter vooral dat het ook nieuwe kansen biedt. „Ik kan tot mijn 65° hierin meedraaien. Daarna kan ik het bedrijf verkopen, of de grond in De Sjalon laten zitten en geen arbeid meer inbrengen. Maar ik kan nu ook al minder arbeid inbrengen en naast het bedrijf iets anders gaan doen. Voorheen behoorde dat niet tot de mogelijkheden, nu kan ik wel die keuze maken.”

Als ondernemer moet je ook af en toe de ratio op je besluiten loslaten