

**De akkerbouw heeft het imago weinig vooruitstrevend te zijn. Compleet onterecht, vindt Peter Pals, sectormanager akkerbouw bij Rabobank Nederland. Hij ziet volop initiatief in de sector. Maar gemiddeld genomen moet het ondernemerschap van de akkerbouwer omhoog, oordeelt Pals. „Samenwerken is fun.“**

Door: Eric de Lijster  
Fotografie: Bert Hopmans

Zijn huis in Breda is werkplek. Een snelle computer en dito internetverbinding maken het niet nodig dat Peter Pals vaak op het hoofdkantoor van Rabobank in Utrecht hoeft te vertoeven. De zoon van een akkerbouwer uit Zevenbergschen Hoek, twee van zijn broers leiden het akkerbouw- en industrieagroentebedrijf, onderhoudt thuis de contacten met belangenbehartigers en andere akkerbouworganisaties en vergaart en verdeelt kennis over de actuele ontwikkelingen in de agrarische sector en het bankwezen. Ruim de helft van zijn tijd wordt als sectormanager akkerbouw, de hoogste vertegenwoordiger voor de akkerbouw bij Rabobank Nederland, echter ingenomen door het begeleiden van grote, ingewikkelde financieringen op akkerbouwbedrijven. „Van alle investeringsaanvragen wordt 95 procent afgewikkeld door de lokale Rabobanken. Daar is veel deskundigheid”, vertelt Peter Pals. „Voor bijzondere en grote investeringen wordt mijn bijdrage gevraagd.”

#### Grootste plannen

Pals reist gemiddeld twee keer per week naar akkerbouwers met grootse plannen. Dit zijn bijvoorbeeld bedrijven die fors willen uitbreiden, samen willen gaan werken met andere collega's of willen expanderen door zelf hun producten te gaan bewerken of verpakken. „Er zijn behoorlijk wat akkerbouwers die doorgroeien en ogenschijnlijk net zo makkelijk veertig hectare bijkopen en een koeling met kistenbewaring laten bouwen.”

Dit druist in tegen het beeld dat de ontwikkeling in de akkerbouw stil zou staan door de ge-

middeld geringe verdiensten in de sector. „Uit onderzoek van het NIPO vorig jaar kwam naar voren dat akkerbouwers veel respect genieten bij burgers. Zij staan te boek als harde werkers. Maar ook als behoudend en conservatief. Hoe komt het dat akkerbouwers niet als vooruitstrevend te boek staan? Over die vraag denk ik vaak na.”

Natuurlijk, zo geeft Pals aan, zijn er genoeg akkerbouwers die het niet breed hebben. Maar daarnaast zijn er een heleboel ondernemers onder de 12.500 akkerbouwers die Nederland telt, die enthousiast doorgaan met de op- en uitbouw van hun bedrijf. „Veel akkerbouwers hebben een stabiel bedrijf. Zij vragen zich af: kunnen wij met onze huidige omvang vooruit of breiden wij uit? Daarbij hebben zij behoefte aan geld en aan een eerlijk en deskundig klankbord, bijvoorbeeld van een bank als Rabobank.”

#### Potentie is er

Pals benadrukt dat Rabobank ten alle tijden achter de akkerbouwers blijft staan en wil meedenken in hun bedrijfsvoering. Om ook in de toekomst te kunnen blijven boeren, wil hij de akkerbouw wel enkele zaken op het hart drukken. Allereerst moet volgens Pals het ondernemerschap van akkerbouwers verder verbeteren. „De potentie is er zeker, maar dat moet er nog verder uit komen. Er komen natuurlijk een heleboel zaken op een akkerbouwer af. Zijn omgeving verandert constant. Kijk bijvoorbeeld naar de lagere bietenprijzen, het liberaliseren van de markt, de ontkoppeling van productie en bedrijfstoelagen, het nieuwe mestbeleid, enzovoort. Een akkerbouwer kan dat echter niet alleen. Ook de ondernemers die met hem zaken doen, moeten verbeteren.”

Daarbij doelt Pals onder meer op de banken,

# ‘De meeste akkerbouwers

coöperaties en toeleveranciers die de boeren ook adviseren in hun bedrijfsvoering. „Als Rabobank passen wij ons ook aan. Wij kijken nu veel meer naar het type ondernemer en de kasstroom die uit de investering voortvloeit dan enkel naar de dekking voor het aangevraagde krediet. Het Grondwaardeplan en de Groei- en Innovatielening zijn hier voorbeelden van.”

Het peil van de advisering aan akkerbouwers stemt Pals echter gemiddeld genomen teleur. „Daar ben ik helaas niet ondersteboven van.” Volgens hem moet het kennis- en adviseringsniveau van de zakenrelaties van de akkerbouwer omhoog. „Een akkerbouwer moet informatie krijgen die van grote toegevoegde waarde is bij het nemen van zijn beslissing. Die meerwaarde moeten zijn relaties bieden.”

Een goed ondernemer moet ook contacten leggen buiten zijn eigen sector, meent Pals. Hij raadt akkerbouwers aan lid te worden van verenigingen waar zij andere ondernemers tegenkomen. „Dus niet alleen een LTO of NAV. Gesprekken met andere ondernemers kunnen verfrissende inzichten bieden en mogelijk ook oplossingen van de uitdagingen waarvoor akkerbouwers staan.”

#### Meer samenwerken

Akkerbouwers hebben elkaar nodig, vindt Pals. Zij kunnen veel meer gaan samenwerken, zowel in de afzet van bijvoorbeeld de fritesaardappelen of uien als in de teelt en de bedrijfsvoering. Hij vindt het jammer dat akkerbouwers zelfs in slechte tijden, zoals vorig jaar bijvoorbeeld in de uien, het niet lukt strategische verbonden aan te gaan. De aanbodsbundeling van uien in de BAK ging, ondanks dat de uien letterlijk niets waard waren, door gebrek aan draagvlak niet door. „Akkerbouwers hebben vaak weinig geloof in

collectieve oplossingen. Dat is niet terecht.”

Hij vertelt dat in de praktijk wel goede samenwerkingsverbanden ontstaan tussen groepen telers. „Maar zij hangen dat niet aan de grote klok. Het is in de aardappelen heel simpel. Fritesfabrikanten hebben veel geïnvesteerd in de aardappelverwerking in Noordwest-Europa. Hoe meer volume je als akkerbouwers gezamenlijk bij hen aan kan bieden, hoe meer moeite zij voor je doen.”

Pals is dan ook een groot voorstander van het bundelen van akkerbouwers in telersverenigingen die de afzet voor hun fritesaardappelen organiseert. Hij wijst bijvoorbeeld naar de glastuinbouw, waar een vereniging van tomatentelers onlangs de Nationale Tuinbouwondernemersprijs won. „Bij zo'n vereniging ben je zelf actief betrokken en heb je een gedeelde verantwoordelijkheid. Dat valt niet te vergelijken met een coöperatie of een particuliere handelaar. Daar doe je veelal zaken mee wanneer jou dat uitkomt.”

Groepen aardappeltelers moeten, zo vindt Pals, ook gaan samenwerken met de frietfabrikanten. Je afzetten tegen klanten, zoals fritesfabrikanten of supermarktketens, vindt Pals kortzichtig. „Grote kopers moet je te vriend houden. Zoek continuïteit. Spreek als groep telers een prijs af met een vaste telersmarge, ik noem dat ook wel kostprijs plus. Dan kan je jezelf een extraatje bezorgen door een hogere teeltopbrengst dan gemiddeld te behalen. Je hebt dan je eigen saldo in de hand”, is de mening van Pals.

#### Verschillen in saldo

Wat dat betreft, ziet Pals nog enorm grote verschillen in het teeltsaldo van akkerbouwers. Hij raadt telers aan veel meer te focussen op teeltstrategie en zeker op kostprijs. „In de teelt zelf

valt nog heel veel winst te behalen. Tussen vergelijkbare bedrijven kan honderden euro's per hectare verschil zitten in opbrengst. Als je begint met een teelt, moet je toch ook weten waar het product uiteindelijk terecht komt en welke prijs je ervoor verwacht of afspreekt te vangen. Weet je dit niet, dan kan je net zo goed naar het casino”, stelt Pals resoluut.

De focus op de kostprijs is volgens de bankier een must. Hij wijst bijvoorbeeld op de bieten-teelt, waar het saldo door het afbouwen van de Brusselse prijssteun flink onder druk komt te staan. „Van alle kanten moeten wij er aan gaan trekken om de teelt in de benen te houden. De teelt moet worden opgeschaald, veel akkerbouwers zullen in 2007 geen bieten meer telen”, zo verwacht Pals, die meldt dat Rabobank studeert op de effecten van het nieuwe suikerbeleid. „Daarom is het essentieel de teelkosten flink te reduceren. Dat kan alleen als je je eigen kostprijs weet. Maar de meeste akkerbouwers kennen hun kostprijs niet. Dat goed uitrekenen, vormt de basis van je bedrijfsvoering. Daar kan je op voortborduren om de kostprijs te drukken.”

Pals is ervan overtuigd dat er nog rek zit in de kostprijs van een akkerbouwbedrijf. „Ik zie toch met enige regelmaat bedrijven die al gauw overgemechaniseerd zijn. Voor vijftig hectare hebben zij trekkers en werktuigen voor 150 hectare. Dat kan niet.” Op dit punt valt volgens hem weer veel winst te boeken in samenwerking tussen akkerbouwers. „Door samen te werken kun je kosten besparen en wellicht ook in bepaalde teelten specialiseren. Bovendien is samenwerken fun, als de deelnemers bereid zijn hun koninkrijk op te geven en vertrouwen in elkaar hebben. Het is toch veel leuker samen problemen op te lossen, dan 's avonds je vrouw er mee lastig te vallen.”

**‘Grote kopers moet je te vriend houden’**

# kennen hun kostprijs niet'