

Behoud van de melkveehouderij rond "De Weerribben"

Succesvol omvormen van bedreigingen tot kansen

Inleiding

Het zuiden van Nationaal Park "De Weerribben" grenst aan een landbouwgebied met voornamelijk melkveehouderij (tussen Blokzijl en Steenwijk). Natuurlijke omstandigheden en de hoge natuurwaarde beperken het landbouwgebied. In landbouwtermen heet dat: grond met een natuurlijke handicap. Hierdoor vertrokken relatief veel melkveebedrijven in de afgelopen 20 jaar sneller dan gepland. Door de beperkende omstandigheden zagen zij minder perspectief voor een rendabele bedrijfsvoering. Maar niet iedereen dacht er zo over. Klaas en Annie de Lange bleven met hun bedrijf in het gebied en hebben de bedreigingen kunnen omzetten naar kansen. Hun bedrijf is ontwikkeld tot een toonaangevende onderneming.



De historie

"De Weerribben" is een moerasgebied. In en rond dit gebied leefde de bevolking als turfstekers, die hun inkomen aanvulde met visserij, jacht en landbouw. Gaandeweg zijn de bewoners meer overgegaan op de landbouw in de vorm van melkveehouderij. De grond leent zich over het algemeen niet voor akkerbouw en werd als grasland beheerd. De familie de Lange woont al heel lang in dit gebied en is gevestigd in het buurtschap "Nederland". Klaas en Annie zijn de derde generatie op de boerderij. Zij namen het bedrijf over van zijn ouders.

Grondsoort en bodemomstandigheden

Het bedrijf ligt tussen "De Weerribben" en "De Wieden", grotendeels in de verbindingszone van deze natuurgebieden.

Laaggelegen veengrond

Het gebied wordt over het algemeen gekenmerkt door laaggelegen veengrond. De percelen zijn soms moeilijk toegankelijk en liggen diep in het water. De Giethoornse Polder heeft grotendeels dezelfde kenmerken. De grond is hier klei op veen en redelijk goed ontwaterd. Grofweg kunnen de percelen in drie typen onderverdeeld worden: bruikbaar, beperkt bruikbaar en zeer beperkt bruikbaar.

Bruikbaar

Direct rond de boerderij liggen tamelijk goed ontwaterde percelen op veen. Deze zijn landbouwkundig van redelijke kwaliteit en de natuurlijke beperkingen zijn niet zo groot. De ontwatering is vrij goed. De percelen hebben tamelijk goede grassen. Men kan normaal bemesten en beweiden en maaien is toegestaan. Soms zijn de percelen opnieuw ingezaaid.

Beperkt bruikbaar

De verder gelegen percelen hebben een grotere natuurlijke beperking. Hierdoor is de landbouwkundige waarde matig. De percelen zijn natter en vaak stelt men de maaidatum uit. Soms kan of mag men niet weiden. De percelen worden niet opnieuw ingezaaid en de bemesting is vaak beperkt.

Zeer beperkt bruikbaar

De laatste categorie percelen heeft een hoge natuurwaarde en is landbouwkundig zeer beperkt bruikbaar. Door de kwetsbaarheid gelden grote beperkingen. Ook percelen met plas-/drasfunctie horen hierbij. Klaas en Annie hebben deze percelen wel in beheer. Reden is dat het hoort bij de omliggende bruikbare percelen en dat het beheer gebeurt op basis van "bij wat hoort wat". Het is ook bedoeld als goodwill naar de natuurorganisaties.

Omschakeling naar biologische bedrijfsvoering

In 1984 onderzochten Klaas en zijn vader de mogelijkheden om het bedrijf om te schakelen naar een biologische bedrijfsvoering. Dit paste goed in de relatief extensieve en natuurlijke manier van boeren

die zij voorstonden. In die periode begon de landbouw zich sterk te intensiveren en werd er veel kunstmest gestrooid. Dit paste niet bij hun manier van boeren. In die periode verwachtten ze al dat dit op lange termijn niet acceptabel zou zijn, en dat beperkende regelgeving zou volgen.

Passend bij de natuur

Door zelf keuzes te maken wilden Klaas en zijn vader voor de regelgeving uit lopen. Ondanks de verschillen in die periode - boeren in samenhang met de natuur en de relatief idealistische kijk van de biologische sector – legde vooral Klaas de contacten. Hij had hierbij ook het gevoel, dat de biologische landbouw een impuls was tot een meer pragmatische houding. Bovendien sloot biologische bedrijfsvoering goed aan bij de natuurlijke omstandigheden van zijn eigen bedrijf en de omgeving. Ze stelden een omschakelplan op en in 1988 mocht het bedrijf zich biologisch noemen. Hiermee besloten ze min of meer de bedrijfsvoering aan te passen aan de omstandigheden in en rond het bedrijf.

Reactie Staatsbosbeheer

“De Weerribben” en de directe omgeving worden beheerd door Staatsbosbeheer. De verantwoordelijke medewerkers reageerden direct erg enthousiast op de keuze van de Familie de Lange voor biologische bedrijfsvoering. Deze externe manier van boeren kan de natuurwaarden ten goede komen.

De melkafzet

Omdat Klaas en Annie de biologische melk niet direct tegen de geldende prijs konden afzetten, verkochten ze deze tegen de gangbare prijs. In die periode was de afzet van biologische melk geconcentreerd in Noord-Holland en Brabant. Als regionaal bestuurslid van de melkcoöperatie Frico Domo was Klaas mede-initiatiefnemer voor de biologische melkafzet in het noorden. Hierbij waren ca. 20 melkveehouders betrokken. Gedurende een korte periode verwerkte en verkocht men melk als biologisch. Maar al snel bleek dat de omvorming van de 11 noordelijke zuivelcoöperaties tot de organisatie “Noord Nederland” veel bestuurlijke problemen opleverde. In deze ontwikkeling paste de introductie van een nieuwe biologische zuivellijn slecht en is hierdoor ter ziele gegaan. De betrokken biologische melkveehouders verkochten in de jaren daarna hun melk aan andere fabrieken. Pas drie jaar na de omschakeling leverden Klaas en Annie de volledige melkproductie aan “De Zwaluw” te Udenhout.

Begin van de zuivelverwerking

Annie bezocht in 1992 een workshop “zelfzuiven”, waardoor haar interesse hierin toenam. Vervolgens begon ze hobbymatig in de keuken met de productie van karnemelk, yoghurt en kwark, gemaakt van de eigen rauwe melk. Het ging hierbij om slechts 20 liter karnemelk en yoghurt per week. Dit was voor eigen gebruik en voor kennissen en familie. Het sloeg goed aan en na drie maanden kreeg Annie steeds vaker de vraag om zuivel te leveren. Vooral de smaak en het ambachtelijke werk waren doorslaggevend. Het feit dat de zuivel biologisch geproduceerd werd, was een leuke bijkomstigheid.



Ontwikkeling van “Weerribbenzuivel”

Het frustreerde Klaas dat er wel een markt voor biologische producten was, maar dat dit niet werd ingevuld. De frustratie en de liberale marktgedachte leidden tot de definitieve stap naar eigen verwerking. Intussen had Annie Klaas enthousiast gemaakt om zuivel te verwerken en de vraag, nu ook vanuit biologische winkels uit de omgeving, nam nog steeds toe. In 1993 besloten Klaas en Annie om de zuivelverwerking een meer bedrijfsmatig karakter te geven. Ze hadden het doel om een eigen streekproduct te maken, wat een toegevoegde waarde zou hebben. Klaas en Annie maakten twee producten, roeryoghurt en karnemelk, die ze onder het merk “Weerribbenzuivel” aan biologische winkels leverden. In datzelfde jaar kreeg de zuivelverwerking een extra impuls.

Uitbreiding met standyoghurt

De producent van “Rungarde” (standyoghurt) stopte met de productie. “De Zaaister” die veel van dit product afnam kreeg hierdoor een probleem. Omdat deze groothandel “Weerribbenzuivel” afnam, vroeg de eigenaar aan Klaas en Annie of zij het gat niet konden opvullen. Het paste goed bij hun filosofie: een ambachtelijk streekproduct maken van biologische herkomst. Na overleg besloot de familie De Lange de receptuur, de inventaris, het merk en het klantenbestand over te nemen van de

producent. De eerste investering was de standyoghurt van hun eigen melk te kunnen maken. Binnen een jaar was al een medewerker nodig, die kon helpen bij de zuivelproductie. "De Zaaister" zorgde steeds voor de distributie naar de biologische winkels.

Groei naar 10 zuivelproducten

Het begon als een neventak van de melkveehouderij. In 1993 werd 30% van de ca. 300.000 kg geproduceerde melk op het bedrijf verwerkt. In die periode bouwden ze het assortiment echter snel uit naar 10 producten in diverse verpakkingsformaten. In het begin deden Klaas en Annie het werk allemaal zelf. Later schakelden ze hiervoor een bureau in.

Combinatie landbouw en natuur

De ontwikkeling van de zuiveltak binnen het bedrijf bleef niet ongemerkt in de omgeving. Vooral Staatsbosbeheermedewerkers de heer Van 't Hof en Bakker hadden zowel zakelijk als privé goed contact met Klaas. Zij waren erg enthousiast over de zuiveltak. Hun visie was:

"In Nederland heb je optimale landbouwgronden en je hebt gronden met een natuurlijke handicap. Rond "De Weerribben" liggen gronden met een natuurlijke handicap. Als je deze laatste in stand wilt houden en beheren, dan heb je twee mogelijkheden. De overheid neemt hiervoor zelf de verantwoordelijkheid of ze deelt deze met de gebruiker. Het beheer dat volledig onder verantwoordelijkheid van de overheid valt, is heel erg duur. Dit past eigenlijk alleen in gebieden waar bescherming van waarden moet plaatsvinden en niet in de bufferzones waarin de percelen van Klaas en Annie liggen. Dit mede door de verwachting dat de overheid op termijn minder middelen voor natuur ter beschikking zou hebben. Op basis hiervan is het logisch om samenwerking te zoeken met de gebruikers. Hierbij paste de biologische bedrijfsvoering van Klaas en Annie goed in hun beleid. De gronden die hun eigendom waren, hoefden zij niet aan te kopen en vrijkomende percelen in de omgeving konden zij aan het bedrijf toevoegen. Op deze wijze wordt een natuurlijke buffer, met een relatief extensieve manier van landbouw, gecreëerd. Door de natuurlijke handicap kunnen deze gronden geen optimaal rendement opleveren. Dit moet opgevangen worden door:

verlaagde pachtprijs van toegevoegd land,
beheersvergoedingen en
toegevoegde waarde via de zuivel.

Dit levert een wederzijds voordeel op voor de natuur en voor het bedrijf, wat ook Klaas en Annie aansprak. Hierdoor werden ze sterk gemotiveerd om de zuiveltak verder uit te gaan bouwen."

Vertrek van collega-bedrijven

Al enkele decennia is er sprake van een sanering van landbouwbedrijven. Dit is in het gebied onder "De Weerribben" in versterkte mate ook het geval. Immers, hier zijn de natuurlijke handicaps relatief groot en is het landbouwkundig gezien moeilijker om het hoofd boven water te houden. Veel bedrijven in de omgeving van Klaas en Annie zijn gestopt of vertrokken. In deze ontwikkeling zijn enkele pieken aan te geven:

overgang van melkbussen naar de melktank
aanvang van de melkquotering in 1983
huidige gestage terugloop van melkveebedrijven

Geen handicap, maar kans

Waar voor anderen de natuurlijke handicaps de oorzaak of reden waren om te stoppen of te vertrekken, bleken deze voor Klaas en Annie juist een kans. Door het vertrek van de collega-bedrijven in de omgeving kwam relatief veel grond vrij. Dit was óf grond in eigendom óf verpacht grond van Staatsbosbeheer of Natuurmonumenten. In 1996 kwam "Land van Pit" vrij uit de pacht en Staatsbosbeheer bood dit aan aan Klaas en Annie. Zij voegden dit areaal toe aan hun bedrijf en kochten op basis hiervan melkquotum. Hun bedrijf had in 1996 een melkquotum van ca. 500.000 kg melk.

Toenemende vraag

Vanaf dat moment ging de ontwikkeling van het bedrijf enorm snel. De afzet van de "Weerribbenzuivel" trok sterk aan door een toenemende vraag uit de markt. De reden hiervoor was, dat de grote zuivelcoöperaties biologische zuivel via de reguliere supermarkten gingen afzetten. De biologische winkels, als speciaalzaken, moesten hierop anticiperen. De marges voor de supermarkt lagen namelijk beduidend lager dan in de biologische winkels. Dit was aanleiding om te zoeken naar

meer speciaalproducten en de "Weerribbenzuivel" paste in dit beleid. Het was geen enkel probleem om in die periode alle geproduceerde melk zelf te verwerken en af te zetten.

Gestage groei

Rond het bedrijf kwam veel grond vrij en ook de zuivelafzet bood goede perspectieven. De markt vroeg echter wel om snel te groeien. De betrokken partijen Staatsbosbeheer, Natuurmonumenten, Gemeente Steenwijk, Provincie Overijssel en Ministerie van Landbouw keken positief aan tegen de ontwikkeling die het bedrijf had doorgemaakt. Ook zagen ze allen, binnen hun verantwoordelijkheid, de wederzijdse voordelen. Op basis hiervan besloten ze om de ontwikkeling van het bedrijf te richten op de productie en verwerking van 1.000.000 kg melk.

Factoren voor groei

De keuze voor deze groei is gebaseerd op enkele factoren. De belangrijkste is dat de melkveehouderij de basis is van het bedrijf; Klaas is en blijft in zijn hart een melkveehouder. De eigen melk is ook de basis van het succes van de zuivel. Met de eigen melkveehouderij kan een goede profiling plaatsvinden naar de consument. Ook de snelheid van beslissen speelde een rol. Wanneer bedrijven uit de regio melk leveren, moeten ze bereid zijn tot omschakeling en dat nog snel doen ook. Ook de behoefte van de natuurorganisaties paste bij de groei. Zij hadden er belang bij dat het bedrijf waarmee ze afspraken maakten, in het gebied bleef. Met Klaas en Annie wisten ze wat ze konden verwachten: betrokken, open, zakelijk en bereid compromissen te sluiten. Om al deze redenen koos men voor de eigen productie in plaats van aankoop van melk in de regio. Intussen meldde zich een tweede distributeur in de biologische sector aan: "Udea" uit Uden. Na overleg namen zij de producten van "Weerribbenzuivel" op in hun pakket en daarmee leek de afzet redelijk zeker.

De knelpunten

Door deze ontwikkelingen ontstonden echter ook een aantal knelpunten:

- Het erf bood onvoldoende ruimte voor nieuwbouw.
- De nabijgelegen woningen waren een beperking in het kader van de Hinderwet.
- Door de sterke groei kwamen meer koeien en jongvee, waarvoor de huidige huisvesting onvoldoende capaciteit bood.
- De zuiveltak ontwikkelde zich sterk, waardoor het in toenemende mate moest voldoen aan verwerkings- en veiligheidseisen.

Kortom: om hierop te anticiperen, moesten Klaas en Annie veel investeren.

Overleg met alle betrokken partijen loste niet alle problemen op:

- De nabijgelegen woningen vormden ook daar een beperkende factor in het kader van de Hinderwet.
- De aanliggende percelen konden in de toekomst in aanmerking komen voor verdergaande natuurontwikkeling.

Aankoop landbouwbedrijf

Hierdoor ontstond een zeer moeilijke situatie. Door de marktontwikkeling kregen ze niet veel tijd om na te denken. Op dat moment besloten Klaas en Annie een landbouwbedrijf in Baarlo met 5 ha land aan te kopen, waar 20 ha gepacht land aan toegevoegd werd. Hierdoor was het acute huisvestingsprobleem en de voerdervoorziening voor de veehouderij voorlopig ondervangen en kon de ontwikkeling voortgang vinden.

Verplaatsen door groei

Uiteindelijk zagen alle betrokken partijen dat de huidige locaties te beperkend waren voor de ontwikkeling van het landbouwbedrijf annex zuivelverwerking, zoals Klaas en Annie die zich voorstelden. Met dit besluit kwam de concrete verplaatsing van de onderneming aan de orde. De verhuizing moesten ze grotendeels uit de eigen onderneming financieren. Dit bleek een dure stap. Om dit op te kunnen brengen, was het nodig de capaciteit van het melkveebedrijf en de zuivelverwerking te vergroten. Maar deze extra productie moest wel afgezet kunnen worden.

Oplossingen door transparantie

Door de intensieve contacten tussen alle betrokken partijen, een transparante opstelling van Klaas en Annie en het matchen van wederzijdse belangen, werd de bouw op de nieuwe locatie een feit. Hierbij is enorm veel werk verricht. Ook moest er veel gelobbyd worden. Klaas zat bijna elke week wel om tafel met een of meerdere betrokkenen. De strategie was om de diverse partijen deelgenoot te maken

van de ontwikkeling. Alleen op basis hiervan kon hij oplossingen en meedenkers verwachten. Hierbij is altijd heel veel openheid gegeven. Iedereen was welkom om het bedrijf en de omgeving te bezoeken en deelgenoot te worden van de werkwijze. Ook bij het ontwikkelen van de plannen is altijd veel persoonlijk contact en veel transparantie geweest.

Verleggen van de grens

Het nieuwe bedrijf ligt op ca. 1 km afstand van de oorspronkelijke locatie. De vergunning voor deze verplaatsing gaf men uiteindelijk, omdat hier een "streekproduct" geproduceerd wordt. Opvallend is dat Klaas en Annie verzochten de grens tussen de buurtschappen "Baarlo" en "Nederland" iets aan te passen. De huidige locatie lag vroeger in "Baarlo" en is nu Nederland. Het was van belang, omdat "Nederland" in "De Weerribben" ligt en "Baarlo" niet.

De huidige situatie

Sinds 1999 ligt het bedrijf aan de Veldhuisweg en omvat ca. 275 ha, waarvan 265 ha grasland en 10 ha snijmaïs. Totaal lopen 250 melkkoeien met bijbehorend jongvee rond. Ze melken de koeien met vier Lely Astronaut melkrobotten. Op jaarbasis wordt ca. 2.000.000 kg melk van het eigen bedrijf verwerkt. Daarbij verwerken Klaas en Annie nog ca. 1.000.000 kg van enkele biologisch dynamisch werkende boeren. Momenteel werken 15 personen in loondienst. De fabriek heeft een verwerkingscapaciteit van ca. 102 miljoen kg melk per jaar. Het bedrijf produceert een volledig assortiment dagverse zuivel en zal de komende jaren haar positie gaan consolideren. Vervolgens vindt op basis van de marktperspectieven een verdere groei plaats.

Afspraken voor de natuur

Met Staatsbosbeheer en Natuurmonumenten maakt het bedrijf per perceel individuele afspraken. Afhankelijk van de natuurlijke omstandigheden, de natuurdoelstelling en de landbouwkundige waarde maken ze afspraken over het beheer en de vergoedingen. Dit gebeurt in onderling overleg en met wederzijds respect, waarbij elke partij zijn grenzen aangeeft. Financieel ondersteunt men de afspraken door:

Korting op de pachtprijs tot 100%
Beheersvergoedingen op basis van beheerplannen

Wederzijdse belangen

De ontwikkeling van het bedrijf is niet planmatig voorbereid. Veel beslissingen zijn in de loop van de periode genomen. Zoals ze zelf zeggen: "Het is ons overkomen." Toch hebben diverse beslissingen tot de huidige situatie geleid. Dit gebeurde vooral op basis van gevoel, waarbij de omgeving, eigen interesses en ondernemerskwaliteiten grote invloed hadden. De wederzijdse belangen worden hierbij sterk gekoesterd:

Klaas en Annie: inkomen uit de onderneming, melkveehouderij en zuivelverwerking
Staatsbosbeheer/Natuurmonumenten: natuurbehoud en -ontwikkeling
Gemeente Steenwijk: werkgelegenheid en leefbaarheid van het platteland
Provincie Overijssel: natuurbehoud, streekproduct en werkgelegenheid
Zaaister en Udea: marktperspectieven



Inbreng van Klaas en Annie

De houding en de karaktereigenschappen van Klaas en Annie zijn belangrijke voorwaarden voor de ontwikkeling van hun bedrijf:

Sterk verbonden met de omgeving

Inpassen van hun bedrijfsvoering in de omgeving (natuur)
Zeer gemotiveerd om te boeren en in het gebied te blijven wonen
Sterke communicatie om belangen te matchen
Flexibel in de ontwikkeling van de onderneming
Goed ondernemerschap door kansen te benutten (zuivelmarkt)
Doorzettingsvermogen bij knelpunten in afzet en bedrijfsontwikkeling
Transparante opstelling om mensen en instanties te binden
Positieve instelling en vertrouwen hebben en geven”
