

Hans Peters en Frank Helming van Q&Q Farming over schaalvergroting

Schaalvergroting geen must



Handel | Tekst en foto's: **Hendrik Begeman**

Boeren die in Nederland tegen de grenzen van de groei aanlopen, kunnen hun heil zoeken in het buitenland. Oost-Duitsland en de Verenigde Staten bieden voldoende perspectief, ervaren Hans Peters en Frank Helming van Q&Q Farming. "Maar schaalvergroting is geen must, het is een keuze."

Hans Peters en Frank Helming zijn de mannen achter Q&Q Farming, een advies- en emigratiekantoor voor agrarische projecten in de Verenigde Staten, Duitsland en Nederland. Naast projecten binnen Nederland, richten ze zich op mogelijkheden buiten de landsgrenzen. Hans Peters richt zich daarbij vooral op de Verenigde Staten en Frank Helming op het oosten van Duitsland. Beide regio's bieden perspectief voor schaalvergroting.

Peters en Helming benadrukken dat ze zich vooral bezighouden met verantwoord schaalvergroten, zowel in binnen- als buitenland. De focus ligt daarbij vooral op de melkveehouderij. "Schaalvergroting is geen must. Er zijn voldoende melkveehouders die beslist niet naar het buitenland willen en die het hier lukt om hun plannen te realiseren."

Ruimte

De mogelijkheden verschillen in Nederland per regio. Peters: "Kijk maar eens naar het verschil tussen extensieve en intensieve gebieden in relatie tot de kansen voor grondgebonden veehouderij. Waar veel stallen staan, ligt de grondprijs een stuk hoger dan in de extensieve gebieden." De grondhonger is toegenomen sinds bekend werd dat het melkquotum in 2015 wordt afgeschaft. De

slechte melkprices van 2009 temperden het enthousiasme tijdelijk. "Het duurt even voor alle gaten weer zijn gedicht en je kunt uitkijken naar mogelijkheden om te vergroten."

Nieuwe stallen zijn ruim bemeten, zodat er straks ruimte is om te groeien. "Melkveehouders zullen hun best doen om die stallen na 2015 zo snel mogelijk vol te krijgen", verwacht Peters. Dat is volgens hem meegenomen in het businessplan voor de bank. In 2007 lag de grondprijs op een relatief laag niveau; er was weinig handel. "Sindsdien hebben we de grondprijs alleen maar zien stijgen. Om meer koeien te kunnen melken, is meer ruimte voor voederwinning en mestafzet nodig", aldus Helming. De mogelijkheden voor bedrijfsontwikkeling zijn sterk afhankelijk van de beschikbare financiële middelen. Afhankelijk van het budget, is er meer of minder perspectief in binnen- of buitenland. Peters: "Met een miljoen euro doe je in Nederland niet veel, terwijl je er in het buitenland aardig mee vooruit kunt. Ook zijn er ondernemers die het in Nederland niet kunnen bijbenen, maar wel een renderend project in het buitenland kunnen opzetten." Schaalvergroting is een keus, stellen Peters en Helming. "Het is niet zo dat je zonder schaalvergroting

Om als melkveehouder in de Verenigde Staten te kunnen beginnen, moet de ondernemer een bedrijf aankopen en een kloppend businessplan presenteren.



"Emigratie is iets waar je zelf aan toe moet zijn. Je moet kunnen en willen", aldus Frank Helming (links) en Hans Peters.

minder goed bent in je vak. Ook ondernemers die kiezen voor schaalvergroting, moeten van tijd tot tijd een keer consolideren."

Groei

Helming: "Schaalvergroting in het buitenland is niet alleen een kwestie van willen, maar vanuit financieel oogpunt ook van kunnen. Er zijn mensen die in plaats van emigreren, participeren in een buitenlands bedrijf. Oost-Duitsland is daarvoor aantrekkelijk, vanwege de structuur van de landbouw." De grondprijs varieert er van 6000 tot ruim 20.000 euro per hectare. "Op grond van 6000 euro moet je denken aan een capaciteit van 8000 kilogram melk per hectare en bij de duurdere grond ga je richting Nederlandse capaciteit van 20.000 kilogram per hectare." Mestafzet is in Oost-Duitsland geen probleem, volgens Helming. "Je kunt de mest gemakkelijk kwijt en ook ruwvoeraanloop is geen belemmering."

De grondprijs steeg in Oost-Duitsland de laatste jaren met zo'n 25 procent per jaar, volgens de adviseur. Deze stijging is deels toe te schrijven aan het toenemende aantal biogasinstallaties. Ondanks de toename van de grondprijs ziet Helming nog behoorlijk wat potentie in Oost-Duitse grond als productiefactor. "Oost-Duitsland heeft een

landklimaat met gemiddeld tussen de 500 en 650 mm neerslag per jaar. Beregeningsinstallaties kunnen de productiviteit nog behoorlijk verhogen, vooral in die gebieden waar nu nog 8000 kilogram melk per hectare wordt gerealiseerd." Grond zal in Oost-Duitsland intensiever worden gebruikt, verwacht Helming. "De overheid is er wel streng, maar men ziet ook dat ze er gemakkelijk mee moeten omgaan in het belang van productieverhoging." De adviseur denkt dat in Oost-Duitsland per geïnvesteerde euro meer kan worden geproduceerd dan in Nederland.

Helming: "Behalve de economische omstandigheden, speelt momenteel ook de vergrijzing een rol. Daardoor worden in Oost-Duitsland goedlopende bedrijven aangeboden, een ontwikkeling die zich de komende tien jaar nog wel zal voortzetten." Ook bestaan er in Oost-Duitsland zogenaamde Genossenschaften (coöperaties), de vroegere staatsbedrijven, die nog door ouderen worden gerund. "Ook die komen nu op de markt en bieden perspectief voor Nederlandse ondernemers."

Starten

In de Verenigde Staten kun je volgens Peters met een miljoen dollar een boerderij starten

met zo'n 250 melkkoeien. "Met zo'n bedrag red je dat in eigen land niet." In de Verenigde Staten is geen quotumsysteem. Voor de melkveehouderij beveelt Peters de staat Wisconsin aan. "Wisconsin is de zuivelstaat van Amerika en heeft een goede infrastructuur." Daarnaast bieden ook Michigan en Ohio mogelijkheden voor melkveehouders. In Wisconsin wordt de veehouderij door de overheid financieel gestimuleerd, onder andere door een deel van het businessplan te vergoeden en gunstige rentetarieven en aflossingstermijnen voor leningen. Peters: "In Nederland is men boeren liever kwijt dan rijk, daar is het net andersom."

Om als melkveehouder te kunnen starten in de Verenigde Staten, moet de ondernemer een bedrijf aankopen en een kloppend businessplan presenteren. Het visum geldt voor het hele gezin, met kinderen tot 21 jaar.

"Boven die leeftijd moeten ze in theorie weer terug, maar dat heb ik in de praktijk nog niet meegemaakt", vertelt Peters. "Meestal studeren ze nog, worden mede-eigenaar van het ouderlijk bedrijf of werken ze bij een ander bedrijf dat het werkvisum regelt. Bovendien is de kans groot dat ze tegen een relatie aanlopen en het probleem zich vanzelf oplost." Emigranten komen binnen met een visum dat vijf jaar geldig is. Twee jaar na de start van het bedrijf kan worden begonnen met aanvraag van de groene kaart, het permanente visum.

Goed moment

"Emigratie is iets waar je zelf aan toe moet zijn. Je moet kunnen en willen", aldus Helming en Peters. Wat het goede moment is om die stap te maken, is lastig aan te geven. "Een optimaal moment afwachten is moeilijk. Op dit moment dalen bijvoorbeeld de melkprijzen in de Verenigde Staten en de voerprijzen blijven hoog. Financieel gezien niet gunstig. En toch, als je er nu klaar voor bent, moet je gaan." Belangrijke overweging volgens de adviseurs is het gevoel dat de ondernemer en zijn gezin hebben bij het land van hun keuze. "Dat gevoel moet worden onderbouwd met feiten. Op basis daarvan moet het gevoel de doorslag geven." ♦