



'Firma' brengt Franse akkerbouwers verder

De Europese Vereniging van akkerbouwers (EAF) bezoekt dit jaar Noord-Frankrijk, een uitgestrekt akkerbouwgebied met vruchtbare grond. Naast grote gezinsbedrijven zie je hier steeds meer nieuwe organisatievormen en dwarsverbanden ontstaan. Die maken verdere schaalvergroting mogelijk en bieden nieuwe kansen voor afzet.

Met 300 hectare was Fabrice Plasmans uit Vemars - een dorp 20 kilometer ten noordoosten van Parijs - ook tien jaar geleden geen kleine akkerbouwer. Toch werden de marges krap. Mede door de hervormingen van het Europese landbouwbeleid moest hij nog efficiënter gaan werken om een bouwplan met louter granen en suikerbieten rendabel te houden. Omdat uitbreiden er niet in zat, zocht hij de oplossing in samenwerken. Zijn buurman Dominique Garnier had een vergelijkbaar bedrijf en zag het wel zitten om arbeid en mechanisatie met hem te delen. Daarmee was de eerste stap gezet. Enkele

jaren later voegde zich er een derde collega bij en konden ze van een vierde akkerbouwer nog eens 100 hectare in hun bedrijfsvoering 'meenemen'. Dat bracht het geheel op het huidige totaal van 1.000 hectare. Bijzonder aan de samenwerking is dat het geheel als één bedrijf wordt gerund. Plasmans: „Als je puur samenwerkt op het gebied van arbeid en mechanisatie, blijft de focus op het eigen bedrijf liggen. Dan loop je tegen vragen aan als: waar begin je met oogsten? Dat werkt niet.“ Nu rijden ze alle tarwe op dezelfde hoop en komen ze bijna dagelijks bij elkaar voor overleg. „Hoewel we allemaal nog

eigenaar zijn van ons eigen bedrijf, voelt het als één onderneming.“

Een op twee suikerbieten

Had vóór de samenwerking ieder nog een eigen medewerker, nu zetten ze het werk rond met twee mensen minder; dat is een besparing van 50 procent. Aan de mechanisatiekant ligt de besparing rond de 25 procent, schat Plasmans. De oogst van de 450 hectare tarwe, 120 hectare koolzaad, 50 hectare veldbonen en 130 hectare korrelmaïs doen ze met twee New Holland-combines. Er

Fabrice Plasmans over samenwerking: „Je moet diplomatiek zijn en ook vertrouwen hebben in elkaar. Anders werkt het niet.“

Drie van de vier vennoten van Terres de la Borde. Emanuel de La Bédoyère (midden): „Dankzij samenwerking hebben we nu een langdurige samenwerking met onze aardappelfnemer.“



lopen zes trekkers en twee telescooppladers op het bedrijf en voor het spuiten beschikken ze over twee zelfrijders van 36 meter breed. De verkaveling in Noord-Frankrijk is over het algemeen mooi. Ook deze akkerbouwers bewerken vooral regelmatig gevormde blokken van rond de 30 hectare. De grond bestaat voor het grootste deel uit vruchtbare leemgrond. Twintig procent van hun areaal bestaat uit zand of zware klei en dat maakt het minder geschikt voor suikerbieten. De 250 hectare suikerbieten groeien dan ook op de beste grond, in een rotatie van tarwe, suikerbieten, tarwe, suikerbieten, tarwe, een andere maaivruucht en dan weer suikerbieten. Vrij intensief dus. Toch zal na het afschaffen van het suikerquotum het areaal bieten misschien nog wel iets verder toenemen, verwacht Plasmans. „In het verleden was 50 procent bieten in het bouwplan in deze regio heel normaal. Maar dat liep verkeerd af, in verband met aaltjes. Dankzij resistente rassen hebben we de bienteelt kunnen behouden en hebben we in de afgelopen vijf jaar gemiddeld 15 ton suiker per hectare kunnen oogsten.“

Of de teelt na het vrijgeven van de suikerproductie interessant blijft, hangt onder andere af van de tarweprijzen. De gemiddelde tarweopbrengst over de afgelopen vijf jaar bedroeg 9,6 ton per hectare. „We kunnen hier efficiënt bieten telen, maar voor prijzen onder de 25 euro per ton, die je wel eens hoort noemen, kunnen wij het niet meer rechtrekenen.“

Geen opvolger

De akkerbouwers zetten al hun producten af via coöperaties in de regio. Individueel handelen ze niet meer in de producten die van hun land komen, voor zover dat nog te traceren is. De uitbetaling van de graanpool komt centraal binnen. Ook de uitgaven zijn gezamenlijk. De winst uit de onderneming wordt uiteindelijk verdeeld over het aantal ingebrachte hectares.

Voor nu bevalt de opzet de akkerbouwers goed, maar hoe moet het straks verder als het bedrijf wordt overgedragen of als partners onverhoopt willen stoppen? Plasmans: „Uiteraard hebben we een en ander vastgelegd. Je moet afspraken hebben. Toch kun je niet alles dichttimmeren. Je moet diplomatiek zijn en ook vertrouwen hebben in elkaar. Anders werkt het niet.“

„Opvolging is inderdaad een punt. Er zitten twee partners in de onderneming die geen kinderen hebben en, zoals als het nu lijkt, is er maar één potentiële opvolger. Ik kan me goed voorstellen dat hij straks de ‘farm manager’ wordt en daarvoor salaris gaat krijgen. Of misschien trekken we iemand van buitenaf

aan. In ieder geval zijn er dingen mogelijk die je als individueel bedrijf nooit had kunnen organiseren.“

Aardappelpartner

Veertig kilometer verderop in het plaatsje Raray staat een voorbeeld van een samenwerkingsverband dat nog veel verder gaat. Terres de la Borde heet het. Ook hier hebben vier partners de bedrijfsvoering in elkaar geschoven, tot een geheel van 1.060 hectare. Behalve het benutten van de schaalvoordelen aan de kostenkant zagen de vier akkerbouwers kans om langlopende afspraken te maken voor de afzet van aardappelen. Zij telen voor Touquet Savour, een bedrijf dat actief is in het kleinverpakken van exclusieve aardappelrassen, zoals Ratte, La Vitelotte en Linzer Delikatess. De winkelprijzen voor deze nicheproducten schommelen veel minder sterk dan voor normale tafelaardappelen en dat maakt een ander soort afspraak mogelijk. Voor de verpakker is het vooral van belang dat hij kan bouwen op een jaarrond aanbod van een goede kwaliteit lokaal geteeld product. Hiervoor krijgen de vier akkerbouwers een vaste prijs uitbetaald. Deze prijs wordt ieder jaar opnieuw afgesproken, maar is kostprijs-plus. „Dat wil de bank wel financieren“, zegt Emanuel de La Bédoyère, medevenoot van Terres de la Borde.

In ruil voor het vaste partnerschap - de verpakker heeft ook een bescheiden aandeel in Terres de la Borde - stelt Touquet Savour als voorwaarde dat ze geen aardappelen telen voor andere bedrijven. Ook gelden er strenge kwaliteitsvoorwaarden. Hierdoor moet er onder andere intensief beregend worden. In totaal draaien er vijf beregeningsbomen van 72 meter, zeven haspels en een pivot op het bedrijf. Het jaarlijkse aardappelvolumen ligt min of meer vast en schommelt rond de 7.500 ton. Om hun oogstapparatuur beter te kunnen benutten, is Terres de la Borde in 2014

begonnen met de teelt van zaauien. Een splinternieuwe mechanisch gekoelde kistenbewaring - vol met kisten waar ‘uien’ op voorgedrukt staat - laat zien dat ze alle vertrouwen hebben in het nieuwe gewas. Beginnersgeluk of niet, begin juni konden ze naar eigen zeggen een ‘aardige prijs’ maken voor een deel van hun 2.700 ton uien.

Achter de komma

De vier vennoten van Terres de la Borde zijn niet op dagelijkse basis betrokken bij het reilen en zeilen van het bedrijf. Een farm manager zorgt dat het bedrijf goed loopt, samen met zes vaste medewerkers. In de oogsttijd komen daar nog eens zes losse krachten bij. De vennoten zijn allemaal voor 25 procent eigenaar van de onderneming en alle uitgaven en inkomsten worden op die basis verdeeld. Vanwege hun expertise en werkzaamheden buiten de deur zijn er grote verschillen in de hoeveelheid tijd die ze in het bedrijf stoppen. Hoe verrekenen ze dat? „Aan iedere taak hangen we een bedrag“, zegt venoot Bruno Lagache. „Dat baseren we op wat het kost als je er iemand voor zou moeten inhuren. Officieel is het geen salaris, omdat we geen werknemer zijn. We krijgen een managementvergoeding, zou je kunnen zeggen, die we met zijn allen bekostigen. Wij betalen aan het systeem en het systeem betaalt terug.“

Ook hier geldt weer: goede afspraken en onderling vertrouwen zijn cruciaal om de onderneming goed te laten functioneren. Maar ook aan een nauwkeurige uitsplitsing van de cijfers hechten ze veel waarde. „Wij weten alles tot achter de komma: exacte kosten per hectare, uren per werknemer, uren per taak, et cetera. Alleen dan kun je goede afspraken maken, met elkaar en met afnemers.“ ■

Dure apparatuur zoveel mogelijk hectares laten draaien. Daar zijn de akkerbouwers in Noord-Frankrijk op gebrand.

