



BOER GAAT DE BURGER OP

Het socialistische regime zette gedurende 3 decennia een rem op de ontwikkeling van het bedrijf van Stanislav en Hana Němec uit Radonice, nabij Praag. Toch waren we tijdens ons bezoek aan dit bedrijf onder de indruk van wat beiden sinds het begin van de jaren 90 realiseerden. – *Patrick Dieleman*

Stanislav Němec begint met de historiek van zijn bedrijf. "De oudste bronnen geven aan dat het al in 1621 in handen was van onze familie. Mijn vader was een van de laatste private landbouwers in Tsjechië. Maar in 1958 moest ook hij zwichten voor het regime en ging zijn bedrijf deel uitmaken van een coöperatie. Het was dat of de gevangenis, een andere keuze was er niet."

Bewogen verleden

Het werd een moeilijke tijd, maar vanaf 1968 begonnen de communisten kleine ondernemingen toe te laten, al moesten die opereren binnen een grotere coöperatie. Vader Němec startte met een transportonderneming, die later ook door Stanislav werd voortgezet. Voor hem was het een leerschool die hem zin voor ondernemen bijbracht. Na de politieke omwenteling in het najaar van 1989 kon de familie Němec opnieuw beschikken over het eigen landbouwbedrijf. Het eerste jaar konden ze herbeginnen op 27 ha. Na de eerste oogst stopte Stanislav met zijn transportactiviteiten, om zich volledig op het landbouwbedrijf toe te leggen. Ten einde aangepaste gebouwen

te kunnen oprichten verhuisde de bedrijfszetel van het dorpscentrum naar een nieuwe locatie. Het tweede jaar kon hij al 40 ha bewerken, het derde jaar 200 ha en ondertussen heeft hij 850 ha, waarvan 150 ha in eigendom. Al tijdens het eerste jaar kocht hij 28 melkkoeien en nam hij een eerste medewerker in dienst. Ook de veestapel breidde uit. "In 2002 hadden we een zestigtal koeien. We hadden meerdere medewerkers in dienst, maar uit onze boekhouding bleek dat alles wat verdiend werd naar de medewerkers ging. Daarom kozen we voor een radicale reorganisatie, en hebben we de melkveehouderij volledig stopgezet." De zuivelverwerking bleef wel op het bedrijf, maar daarover later meer. Vandaag heeft het bedrijf 4 takken: akkerbouw, verwerking en detailverkoop van zuivel, opslag van gerst en een bouwbedrijf.

Akkerbouw

Het teeltplan voorziet 300 ha tarwe, 300 ha brouwergerst, 120 ha koolzaad, 130 ha suikerbieten en verder nog wat erwten en luzerne. Němec werkt al 20 jaar samen met de van origine Franse groep Soufflet, die ook in Tsjechië een

mouterij heeft. Tsjechië is een bierland. Ons pilsje werd genoemd naar de stad Pilsen. Hij bouwde opslagcapaciteit voor zowat 14.500 ton gerst en werkt samen met een dertigtal collega's om die hoeveelheid samen te krijgen. Ze stemmen de rassenkeuze af op elkaar en Stanislav staat in voor het oogsten. Gemiddeld wordt er 5,5 ton/ha geoogst. In de loodsen liggen ondergrondse kanalen met luchtroosters, die de gerst na het oogsten snel koelen tot 10-12 °C.

Zuivelverwerking

De tak zuivelverwerking ontstond ooit uit noodzaak. Stanislav vertelt dat hij afzet zocht voor zijn melk. Daarom startte hij in 1994 met een kaasmakerij. "Vijftien jaar lang hebben we al onze melk verwerkt tot één product: Balkankaas, een witte kaas die lijkt op fetakaas. We produceerden 50 tot 60 ton/maand en dekten daarmee 22% van de Tsjechische markt. Dat veranderde met de crisis van 2008, toen onze grootste afnemer de tienjarige samenwerking stopzette." Stanislav legt uit dat hij al vrij snel na de omwenteling een boerenorganisatie had opgericht, waarvan hij ook de voorzitter werd. Op

een bepaald moment moest hij als voorzitter ten behoeve van een aantal collega's onderhandelen met die afnemer, en dat werd hem nadien niet in dank afgenomen. "We verloren toen 70% van onze omzet", vertelt Stanislav, "maar dit had ook positieve gevolgen. Het verplichtte ons namelijk om ons aan te passen en over te schakelen naar een hoger niveau." Dat betekende onder meer dat het assortiment gevoelig werd uitgebreid: verse melk, allerlei vormen van kaas waaronder verse kaas, yoghurt, roomijs ...

.....
Doordat we niet meer konden leveren aan de melkerij waren we verplicht om over te schakelen naar een hoger niveau.

De volgende stap kwam er nadat een vriend, een van de melkleveranciers, aangaf dat hij niet langer melk kon produceren voor de 5 tot 6 kronen/l die hij betaald kreeg (iets meer dan 20 euro-cent). Daarom besloot Stanislav om voortaan een open boekhouding te voeren ten opzichte van zijn vriend. Ze vonden inspiratie bij een collega, een bergboer die toen al 15 jaar zijn zuivelproducten rechtstreeks bij de consument bracht. Die had een viertal bestelwagens die naar de dorpen reden om daar het verse product te verkopen.

De weg op

"Dit concept past in de tijdsgeschiedenis", weet Stanislav. "Mensen hebben interesse in de oorsprong van hun voeding. Ze willen weten wat ze eten en zoeken contact met de producent." Ondertussen heeft hij 12 gekoelde bestelwagens die op vaste en vooraf bekendgemaakte tijdstippen in de dorpen verschijnen. Een herkenbaar signaal, zoals bij ons de mobiele roomijsverkopers gebruiken, lokt de klanten. Een website ondersteunt het systeem. De mensen kunnen ook vooraf bestellingen plaatsen. "We realiseren al 70 tot 80% van onze omzet via dit systeem. We hebben een kleine 14.000 fysieke klanten en 7050 stopplaatsen in bijna de volledige regio Bohemen." Bohemen is een historische landstreek in het oosten van Tsjechoë, die meer dan de helft van de oppervlakte van het land beslaat. Ondertussen kan hij zijn melkleveranciers 8,3 kronen/l betalen en voor consumptiemelk zelfs 9



1 Op de boerderij zijn er installaties voor het maken van kaas, yoghurt en roomijs en voor het conserveren en verpakken van melk. 2 Ondertussen is het succes zo groot dat Stanislav al 12 gekoelde bestelwagens heeft. 3 Alle medewerkers in de zuivelverwerking zijn van Oekraïense origine. 4 Recent startte Stanislav met de verkoop van producten van collega's. De klanten kunnen onder meer rund- en varkensvlees, brood, groente en eieren bestellen.

kronen, waar de gemiddelde prijs die de groothandel biedt nog steeds rond de 6 kronen ligt. Het aantal medewerkers is gegroeid tot 35, een vijftal voor de landbouwactiviteiten, de chauffeurs en een vijftiental Oekraïense dames die dagelijks zowat 6000 l melk helpen verwerken. De keuze voor Oekraïense medewerkers duidt Nemeč door te stellen dat die ook op zaterdag en zondag willen werken, en dat

zien de Tsjechen gesteund door de lage werkloosheidscijfers niet meer zitten. Enkele maanden werd het systeem uitgebreid: voortaan werkt Stanislav samen met collega's en verkoopt hij hun rund- en varkensvlees, brood, groenten en eieren. Als je bedenkt dat deze bedrijfsleider is opgegroeid onder het communistische systeem, dan heeft dit hem niet belet om zin voor ondernemerschap te ontwikkelen. ■