

Eigen keuzes in de Wieringermeer

Een voorjaar als uit de boekjes waarbij alle werkzaamheden te plannen zijn. Eerst de aardappelen poten, daarna heeft Harm van den Handel wel tijd voor een interview. Hij heeft een pachtbedrijf van 33 hectare in de Wieringermeer met naast akkerbouwgewassen enkele tuinbouwgewassen als knolselderij en pastinaak.

Copyright photo

Huib Rijk

Huib Rijk bezoekt elke twee maanden een collega-akkerbouwer en praat met hem over zijn bedrijf. Hoe onderneemt deze akkerbouwer? Hoe maakt hij keuzes en waarom juist deze? En hoe zien de toekomstplannen er uit?

Wat mij opvalt

Voor relatief kleine bedrijven is het lastig om een goede strategie te bepalen. Meegaan in de stroom van schaalvergroting is lastig omdat de kostprijs dan al snel net te hoog is. Werk zoeken buiten het bedrijf is een optie – zoals Harm ook heeft gedaan. Het opzoeken van andere teelten met toegevoegde waarde is een andere optie. Tafelaardappelen, knolselderij en pastinaken zijn teelten die een net iets andere positie geven in de markt doordat hierbij kwaliteit en het op het juiste moment uitvoeren van werkzaamheden belangrijker zijn dan de laagste kostprijs. Dat geeft kansen – maar geen garanties.

De Benjamin, zo luidt het opschrift van de schuur aan de Nieuwesluiserweg. „Dit was ooit een cultuurschuur bij de aanleg van de Wieringermeer. Dit was het jongste en het kleinste van al die bedrijven”, zegt Harm van den Handel. Later is het in pacht uitgegeven aan zijn overgrootvader. De vierde generatie boer is hij op de huidige locatie. Toen zijn opa bijna 65 werd, zat zowel zijn moeder als zijn vader in het onderwijs. Toen kwam de vraag aan de orde of het pachtbedrijf weer ingeleverd zou worden bij Domeinen. Maar op dat moment – eind jaren tachtig – leek het of de baan van zijn vader in het onderwijs zou komen te vervallen. Omdat ook buiten het onderwijs de banen niet voor het opscheppen waren, kwam de overweging op om de pacht voort te zetten. Vader Van den Handel heeft daarop een jaar meegedraaid op het bedrijf om te zien of hem dat beviel. Maar toen was er een anticlimax: de baan in het onderwijs werd helemaal niet opgezegd! Maar ook de moeder van Harm had serieuze belangstelling om de pacht over te nemen en boer te worden. En zo geschiedde.

Groenteteelt

Het bedrijf was tot 1986 gemengd met melkvee. Toen de melkquotering en vervolgens de superheffing er aan kwamen, werd besloten het melkvee weg te doen. In plaats daarvan richtte mevrouw Van den Handel zich op de groenteteelt. Met name de teelt van broccoli was haar specialiteit. Dat was op dat moment nog volledig handwerk. Een flinke klus omdat het tot wel 4 hectare betrof. Maar na verloop van tijd ontstonden er grote bedrijven met tientallen hectares teelt met mechanisatie in de vorm van oogstbanden en -wagens. De marktprijzen daalden daarmee al snel tot onder hun kostprijs. Toen Harm bij het bedrijf in kwam, heeft hij eerst enkele jaren bij een loonwerker gewerkt. Geen slecht werk, maar het feit dat er maar geen einde kwam aan de tijden met heel veel uren per dag begon hem op den duur tegen te staan. „Van de ene werkzaamheid naar de andere, er kwam nooit een eind aan.” Zijn moeder nam wederom een bijzondere stap: weer terug naar het onderwijs. Daar is ze, inmiddels 64 jaar, nog steeds werkzaam,

hoewel ze de landbouw nog steeds op afstand volgt.

Harm richtte zich eveneens op groenteteelt, in eerste instantie die van wortels. Maar de geschiedenis herhaalde zich: ook daar trad het mechanisme van dalende prijzen op. Harm vond echter een andere teelt in de vorm van knolselderij. „Bij dit gewas is het van groot belang om nauwkeurig te werken”, zegt Harm. „We rooien de knolselderij in twee fasen met een aangepaste bietenrooier. Maar er is een belangrijk verschil. Een halve biet of een biet waar een stuk van af is, gaat gewoon mee. Bij knolselderij is het direct tarra waar de afnemer niets mee kan. Dat betekent dat onder de juiste omstandigheden geoogst moet worden.” Het gevaar dat anderen de teelt grootschalig gaan uitvoeren, is daarmee beperkt. Een andere teelt waar hetzelfde voor geldt, is die van pastinaak.

Kleine teelten

Een probleem dat voor alle kleine teelten geldt, is dat het aantal toegelaten middelen beperkt is. Zo is bladvlekkenziekte een probleem. „Dat geeft opbrengstderiving. Maar tevens wordt het gewas gevoelig voor nachtvorst in de herfst”, aldus Harm. De opbrengsten van knolselderij liggen in een gunstig jaar op 55-60 ton per hectare. Voor de pastinaak is dat 25-30 ton.

AN Boekel in Waarland is de belangrijkste afnemer van beide gewassen. Dit is een handelaar en tevens verwerker. Bijzonder aan de pastinaken is dat het product wordt opgeslagen in kisten in de mechanische koeling tot aan augustus. Bijna een jaar lang dus. En dat vraagt dus om vertrouwen: „Wat als de afnemer in augustus zegt dat er allemaal rot in zit?” Bovendien duurt het lang voordat het geld hiervan binnen is. Al met al heeft Harm het gevoel dat zijn positie ten opzichte van de afnemer gelijkwaardiger is dan bij de bulkproducten. Maar hij realiseert zich ook dat het om kleine teelten gaat waarvan de markt ook snel overvoerd kan zijn. Toch is hij actief op zoek om wat extra land te kunnen gebruiken voor knolselderij, het liefst op niet te grote afstand. Voor land bij veeboeren buiten de Wieringermeer wordt de tijd voor transport al snel een probleem,

vooral ook omdat hij niet direct grote oppervlakten wil betelen. Liever bouwt hij het rustig op.

Bieten en aardappelen

De tweefasenrooier gebruikt Harm zowel voor de knolselderij als de suikerbieten. Voor de rooier vergt het slechts een kleine aanpassing van de machine van de ene oogst naar de andere. „Voor de bieten heb ik een extra reinigingszon aan het eind van de rooier. Binnen vijf minuten heb ik die er af.” Het opladen gebeurt met een WKM-oplader. Omdat het niet om grote oppervlakten gaat, vraagt hij bij de meeste oogsten om hulp bij enkele burens en familieleden. Voor de knolselderij is het vooral een kwestie van rustig werken. De rijsnelheid wordt verlaagd van 4 naar 2 kilometer per uur ten opzichte van de bietenoogst.

Toen Harm nog bij de loonwerker werkzaam was, verhuurde hij het aardappelland. De teelt van frietaardappelen was zo marginaal geworden dat er niets aan te verdienen was. Toen hij weer zelf ging telen, richtte hij zich ook hier op een ander segment: die van de tafelaardappelen. Jarenlang was Nicola het belangrijkste ras. Enkele jaren terug was dat ras opeens bijna onverkoopbaar. Inmiddels is dat weer redelijk stabiel. Harm heeft de oppervlakte Nicola's verminderd en de rassen Cerisa, Almera, Erica en Loreley hebben dit opgevuld.

Opvolging

Harm is dankbaar dat zijn moeder besloot boer te worden. Daardoor heeft hij zelf de mogelijkheid gekregen de pacht over te nemen.

Inmiddels kan het gebeuren dat er weer een pachtopvolger komt. Harm en Sanne Schröder hebben drie dochters, in de leeftijd van 2 tot 6 jaar. Maar hoe het pachtbeleid in de toekomst gaat worden, is nog zeer onduidelijk. De politiek is wat dat betreft zeer wispelturig. Sanne werkt bij een bloemenkweker in de buurt. Tevens teelt ze zonnebloemen voor verkoop aan huis. Het is een afweging of ze dit zal uitbreiden en verder meer thuis zal gaan werken. ■



Bedrijfsgegevens

Akkerbouwbedrijf in Slootdorp, Wieringermeer, van Harm van den Handel (39) en Sanne Schröder (32), Meike (6), Sara (4) en Jorieke (2). Oppervlakte: 33 hectare pachtgrond met 10 ha aardappelen, 8 ha tarwe, 4 ha bieten, 4 ha uien, 3 ha knolselderij en 3 ha pastinaken. Erf en gebouwen in eigendom.

Copyright photo