

Wordt VERVOLGD

Bedrijfscontinuïteit in de
biologische landbouw

Als nieuwe intreders
waren ze zelf op zoek
naar advies van andere
ondernemers, nu zijn de
rollen vaak omgedraaid.

HET NETWERK BLIJFT GROEIEN EN SAMENWERKEN BLIJFT BELANGRIJK

Je familie heeft geen agrarisch bedrijf en je wilt toch boer worden. Ekoland schreef al eerder over deze nieuwe intreders (Ekoland 6-2011). Twaalf ondernemers die nog steeds een agrarisch bedrijf hebben, zijn door student Marisa de Later opnieuw geïnterviewd. Hoe gaat het met deze intreders? Hoe heeft hun bedrijf zich ontwikkeld, welk netwerk hebben ze gevormd? Met wie werken ze samen? En hoe zijn ze gefinancierd?

TEKST MARCEL VIJN

FOTO'S DICK BOSCHLOO



REVISITED: VAN BURGER NAAR BOER

De meeste nieuwe intreders vonden al in 2011 vooral de continuïteit van hun bedrijf belangrijk, naast de groei, ontwikkeling en professionalisering. Veel van deze ondernemers zijn gestart op het bedrijf van iemand anders en de zoektocht naar op den duur 'iets voor zichzelf' kost tijd, vooral om niet afhankelijk te zijn van een ander. Nu, in 2017, geldt voor alle nieuwe intreders dat de continuïteit van het bedrijf nog steeds belangrijk is. Door veranderingen in de

financiering van de zorg zijn een aantal ondernemers bestaande activiteiten aan het uitbreiden of nieuwe activiteiten aan het opzetten. Zo is er een zorgboer die zich meer gaat richten op de afzet van zijn producten uit de tuin die onderhouden wordt door zijn zorgcliënten. Een ander richt zich op het uitbreiden van een buitenkeuken met pizzaoven. Wanneer de zorgboeren beschikken over een theeschenkerij of ruimtes voor feesten en partijen geven zij ook aan zich daar nog

◀ Zorgboerderij het Paradijs – een van de geslaagde intreders – van ondernemers IJsbrand en Caroline Snoei

meer op te willen richten, maar daar moet wel goed over worden nagedacht: “We moeten een nieuwe vorm van inkomsten gaan creëren die heel dicht bij het concept van de boerderij ligt. Want mensen uit de zorg helpen mee om de maaltijden voor te bereiden en dingen klaar te zetten voor het feest. Maar het moet niet ten koste gaan van hun eigen zorg.”

Het netwerk van nieuwe intreders blijkt in 2011 ontzettend groot. Ze noemen onder andere: consumenten, vrijwilligers, familie en vrienden, collega's, de zorgsector en de gemeente.

Een groot netwerk wordt nu nog als groot voordeel gezien door de meeste nieuwe intreders, vooral omdat je zo toegang hebt tot veel kennis en informatie. Wanneer je grond nodig hebt, komt een groot netwerk zeker van pas: “Wij zijn twee keer verhuisd en beide keren hebben we er niet heel erg ons best voor hoeven te doen om grond te vinden. Op een gegeven moment weten mensen dat je er bent en hoef je maar te laten vallen van ik zoek iets... en dan gaat het vrij makkelijk via.” Vooral zorgboeren geven aan dat ze door veranderingen in de zorg meer met de gemeente te maken hebben. De overige ondernemers geven aan dat ze nu weinig met de gemeente te maken hebben, terwijl

dit tijdens de opstartfase meer het geval was. De meeste ondernemers vinden dat hun netwerk belangrijker is geworden vergeleken met een aantal jaar terug. Daar waar ze als nieuwe intreders bij het opstarten vooral zelf op zoek waren naar informatie en advies van andere ondernemers, zijn de rollen nu vaak omgedraaid. Bij ruim de helft van de nieuwe intreders komt het regelmatig voor dat er advies aan hen wordt gevraagd door mensen die ook een bedrijf willen opstarten, vaak ook als nieuwe intredeer. Een paar ondernemers spelen hierop in door betaald advies te verstrekken. Soms wordt dit advies gecombineerd met een rondleiding op het bedrijf en een lunch, en dan blijkt dat mensen het prima vinden om ervoor te betalen. Zelf vinden deze ondernemers het ook leuk om te doen en zo kan er weer een nieuwe geldstroom gecreëerd worden.

⌋ Ruim de helft van de nieuwe intreders zorgt zelf voor financiering.

Samenwerking was in 2011 voor veel nieuwe intreders belangrijk. Zo probeerden tuinders hun assortiment aan te vullen met producten van andere bedrijven, om klanten meer te bieden en langer te blijven leveren. Ook nu wordt er veel samengewerkt met andere ondernemers. Bij twee geïnterviewden zelfs met meerdere ondernemers. Eén van hen huurt een stuk grond bij een oud landgoed. Daar hebben zich meerdere ondernemers gevestigd: een pannenkoekenhuis, een Stayokay-vestiging, een veldkeuken annex bakkerij en een museum. De gezamenlijke groep ondernemers bedachten een wandelroute en openen een bezoekerscentrum. Weer een andere nieuwe intredeer werkt samen met nog twee biologische ondernemers in de buurt, en organiseert met hen leuke en leerzame activiteiten op en rond de biologische bedrijven. Nog steeds werken ondernemers samen door elkaars producten in te kopen om het eigen assortiment te verbreden. Daarnaast is er soms een samenwerking met de eigenaar van de gebouwen of grond. Zorgboeren werken soms samen in zorgcoöperaties en met de gemeente.

DOE MEE MET HET NETWERK NEWBIE

Begin januari 2018 start het Europese project NEWBIE om in acht landen netwerken van nieuwe intreders op te zetten. Ook in Nederland. In de netwerken wisselen we kennis en ervaringen uit, zal onderzoek worden gedaan naar strategieën en naar de belangrijkste knelpunten die starters tegenkomen bij het opzetten van hun bedrijf en zullen handvatten en tips ontwikkeld worden. Hebt u een agrarisch bedrijf en bent u afkomstig van buiten de landbouw en bent u geïnteresseerd in deelname aan dit netwerk? Stuur dan een mailtje onder vermelding van 'NEWBIE deelname' naar andries.visser@wur.nl, dan nemen wij contact met u op.

Het financieren van hun bedrijf bleek voor een aantal nieuwe intreders lastig. Geld lenen bij de bank was vaak pas mogelijk wanneer er al een succesvol bedrijf was opgebouwd. Sommigen leenden geld van familie en vrienden of maakten gebruik van goede doelenfondsen. Ook gingen nieuwe intreders een contract aan met hun klanten: een periode vooruit betalen en in ruil daarvoor later producten ontvangen. Daarnaast maakten ondernemers gebruik van subsidies, vooral in de zorg. Opvallend is dat nu ruim de helft van de groep nieuwe intreders niet leent bij de bank, maar zelf voor de benodigde financiering zorgt. Dit doen ze door simpelweg eerst te sparen en dan pas ergens in te investeren. Een aantal ondernemers leent wel bij de bank, hierbij ging het om een grote investering zoals de aankoop van een boerderij of voor de bouw van een nieuwe stal. Slechts een paar ondernemers maakt gebruik van fondsen. De twaalf geïnterviewde bedrijven hebben zich de afgelopen jaren verder ontwikkeld en aangepast aan nieuwe omstandigheden zoals veranderingen in de financiering van de zorg (landbouw). Ze hebben een stevig netwerk opgebouwd en kunnen nu andere nieuwe intreders helpen bij hun opstart. Hoe zou het met ze gaan over weer vijf jaar? ■

Marcel Vijn is onderzoeker stad/land relaties bij Wageningen UR

- Zoek je opvolging of mensen voor je biologische bedrijf? Kijk op www.landgilde.nl of sluit je aan op 'facebook.com/bioboeren land en co' voor directe uitwisseling.

