

Ieder jaar verlaten enkele tientallen melkveehouders de Lage Landen voor een nieuwe start in het buitenland. Daar vinden ze de ondernemersruimte die ze hier vaak misten. Met de onzekerheid rond de PAS leeft de interesse voor emigratie weer op.

- 44** Het buitenland houdt aantrekkingskracht op ondernemende boeren.
- 47** Mart Reijlink runt in Duitsland weer een levensvatbaar bedrijf.
- 48** Han en Irma Brink voelen zich in Canada gewaardeerd.
- 49** Jan en Marieke Schouten regelden zelf emigratie naar Denemarken.



Buitenland lonkt voor

Met de onrust in de sector groeide onder Nederlandse melkveehouders ook weer de belangstelling voor emigratie. Jaarlijks besluiten enkele tientallen ondernemers hun bedrijf te verplaatsen naar het buitenland. Met name Denemarken en Duitsland staan in de belangstelling. Daarbij is semigratie een opkomend fenomeen.

TEKST WICHERT KOOPMAN

Iedereen kent wel een verhaal van een vrijgezelle oom die met niet meer dan een koffer vol kleren en een paar honderd gulden in de achterzak de oceaan overstak om in een 'land met onbeperkte mogelijkheden' met hard werken een nieuw bestaan op te bouwen.

De emigrant van nu is niet meer de avonturier uit de jaren vijftig van de vorige eeuw. Maar nog steeds besluiten jaarlijks naar schatting enkele tientallen Nederlandse en een handjevol Vlaamse melkveehouders te vertrekken naar het buitenland. In de meeste gevallen gaat het om boeren die hun bedrijf hier verkopen, omdat ze in het buitenland meer ontwikkelingsmogelijkheden zien.

Meer onrust, meer emigratie

'De emigranten van nu zijn veelal veehouders die zich in Nederland – en in veel mindere mate ook Vlaanderen – beperkt voelen in hun ondernemerschap', merkt Frits Bennink, directeur van makelaars- en emigratiekantoor Interfarms. 'De onrust en onzekerheid in de sector voeden de belangstelling voor emigratie. Wij zitten niet alleen bij veehouders aan tafel voor wie hier geen toekomst is, maar ook bij boeren die het prima voor elkaar hebben.'

Bennink zit al meer dan twintig jaar in het vak en stelt vast



ondernemende veehouders

dat de belangstelling voor emigratie de laatste paar jaar weer toeneemt. 'De invoering van verhandelbare fosfaatrechten zorgt er enerzijds voor dat groeien in Nederland duurder is geworden, anderzijds biedt het mogelijkheden om extra geld te maken voor een nieuwe start in het buitenland', geeft hij als verklaring.

Denemarken biedt perspectief

Arjen Jorritsma van Farms4Sale, een franchise-organisatie van VSO en AgriPlaza makelaars, vertelt dat het overgrote deel van de emigranten die hij begeleidt, kiest voor een bestemming binnen Europa. 'In de Verenigde Staten en Canada zijn beslist mogelijkheden voor ambitieuze ondernemers. Maar je moet over een flink kapitaal beschikken om daar te beginnen. Daarbij komt dat de melkprijs in Amerika op dit moment slecht is. En voor beide landen is het verkrijgen van visa erg ingewikkeld', geeft hij aan.

Denemarken, Duitsland en Frankrijk zijn volgens emigratiebegeleiders bij Nederlandse melkveehouders het meest in trek als nieuwe thuislanden. 'Hoewel je ook in deze landen te maken hebt met regelgeving – het blijft Europa – is daar meer ruimte om te boeren', geeft

Frits Bennink aan. Zakelijk gezien is Denemarken volgens hem op dit moment het meest aantrekkelijk. 'Wie hier een niet te zwaar gefinancierd bedrijf met 80 koeien in eigendom heeft, kan daar al gauw een bedrijf kopen met 200 koeien', rekt hij voor. 'In 2011 is de grondprijs in Denemarken gehalveerd en veel bedrijven staan er nog steeds "onder water". Je kunt daar nu goede grond kopen voor 20.000 euro per hectare en aanbod van courante bedrijven is er genoeg', vertelt Bennink. 'Daarbij komt dat financieren in Denemarken relatief eenvoudig en goedkoop is. En het land is vriendelijk voor agrarisch ondernemers.'

Pachtbedrijven in Duitsland

Ook in Frankrijk zijn buitenlandse boeren welkom. Het land kent bijvoorbeeld gunstige regelingen voor jonge boeren met als doel de vergrijzing op het platteland te keren. 'De prijs van Franse boerderijen en grond is gunstig', vertelt Ferdinand Boersma van emigratie- en advieskantoor Boersma Agro Advies. 'Maar het leven en de cultuur daar moeten je liggen. Als de buurman om vijf uur langskomt voor een wijntje, moet je het niet erg vinden om een uur later te gaan melken', geeft hij een



sprekend voorbeeld. 'En je moet ook tegen bureaucratie kunnen, want daar krijg je onvermijdelijk mee te maken. Voor wie zich daarin weet te schikken, is Frankrijk een prima land om te starten en een mooi bedrijf op te bouwen', vindt de emigratiebegeleider.

Voor veehouders met een beperkt budget zijn er mogelijkheden op pachtbedrijven in Duitsland. Emigreren naar het westelijk deel van het buurland heeft als voordeel dat de afstand tot Nederland beperkt blijft. 'Maar in sommige gebieden net over de grens is de pachtprijs nauwelijks lager dan in Nederland', waarschuwt Boersma. 'Verder naar het oosten zijn meer mogelijkheden voor bedrijfsontwikkeling, maar daar is vanwege de omvang van de bedrijven meer startkapitaal vereist.' Hoewel avonturen in verre buitenlanden vaak tot de verbeelding spraken, is het aantal Nederlandse melkveehouders dat het bedrijf hier verkoopt en zich vestigt in bijvoorbeeld Nieuw-Zeeland, zeer beperkt. 'En om iets op te bouwen in voormalige Oostbloklanden moet je een pionier zijn of beschikken over kapitaal om een groot bedrijf te kunnen kopen en runnen', aldus Boersma.

Vaker semigratie

De begeleiders wijzen erop dat in het emigratietraject de fiscale consequenties van de beëindiging van een bedrijf in Nederland nog wel eens onderbelicht blijven. 'Het is zinvol om hier tijdig aandacht aan te besteden. Een goede fiscale planning kan zomaar 100.000 euro schelen. Dit betekent dat je – uitgaande van financiering op basis van vijftig procent eigen vermogen – in het buitenland twee ton meer kunt besteden', geeft Boersma aan. Een constructie die, mede vanuit fiscale overwegingen, aan belangstelling wint, is semigratie. Hierbij wordt een locatie in het buitenland bijgekocht, terwijl het bedrijf in Nederland, eventueel in afgeslankte vorm, wordt voortgezet. 'In de akkerbouw wordt de dagelijkse leiding over het tweede bedrijf vaak neergelegd bij een bedrijfsleider. Maar in de melkveehouderij vestigt veelal een familielid zich in het buitenland', stelt Bennink van

Interfarms vast. 'Het dagelijks management houden veehouders graag in eigen hand.'

Sociale proces succesfactor

Emigratieplannen mogen dan vaak uit zakelijke overwegingen worden gemaakt, uiteindelijk bepalen sociale factoren het succes van een verhuizing naar het buitenland. 'In Nederland kom je met honderd procent inzet als boer een heel eind. Maar voor een succesvolle emigratie moet het hele gezin voor tweehonderd procent achter het avontuur staan', stelt Arjen Jorritsma. 'Je moet in je nieuwe thuisland niet alleen werken, maar ook leven', geeft hij zijn klanten mee. 'De grootste valkuil is dat je keihard aan het werk gaat om er na vijf jaar, als je het bedrijf een beetje op orde hebt, achter te komen dat je ook nog burens hebt. Die staan in het begin meestal best open voor contact, maar als jij nooit tijd hebt, hebben ze jou ook niet meer nodig', vertelt hij. 'Daarbij is het essentieel dat je de taal leert. In Denemarken bijvoorbeeld kun je blijven leunen op Nederlandse adviseurs. Maar of je daarmee ook integreert in je nieuwe thuisland is de vraag', houdt de begeleider emigranten een spiegel voor. 'Denk niet dat jij het beter weet dan de lokale boeren. Ze werken niet voor niets op hun manier. Natuurlijk kun je best aanpassingen in de bedrijfsvoering doorvoeren. Maar als je je arrogant opstelt, verspeel je snel het respect van je collega's.'

Wellicht opnieuw emigratiegolf

Aan de belangstelling voor verplaatsen naar het buitenland lijkt voorlopig geen einde te komen. Het zou Frits Bennink niet verbazen als er de komende jaren een nieuwe emigratiegolf op gang komt. 'Dure fosfaatrechten blijven een rem zetten op groei, banken stellen steeds hogere eisen aan financiering, maar vooral de onzekerheid rondom de PAS hangt als een donkere wolk boven de sector. Voor ondernemers blijft het buitenland lonken. Daar staat men niet zelden met open armen klaar om Nederlandse melkveehouders te ontvangen.' |

Emigranten in CBS-statistieken **relatief oud**

Exacte cijfers over emigratie zijn niet bekend. Het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) registreert wel een deel van de boeren die naar het buitenland vertrekken, maar heeft lang niet alle emigranten in beeld. Niettemin geven de cijfers – die om reden van privacy

zijn afgerond op vijftallen – wel een indicatie. Zo zijn er volgens het CBS in de jaren 2010 tot met 2016 in totaal 105 agrarische ondernemers geëmigreerd, met Duitsland, België en Frankrijk als meest voorkomende bestemmingen. Hierbij ging het in ruim de helft van de

gevallen om veehouders. Opmerkelijk is dat ongeveer een derde van de emigranten in de CBS-statistieken tussen de veertig en vijftig jaar oud is, terwijl iets minder dan een derde zelfs tussen de vijftig en zestig is.

Weer toekomst in **Duitsland**

veehouders	Gerard (63), Janny (59) en Mart (29) Reijlink	
	2018	2019
woonplaats	Markelo	Leer (Duitsland)
aantal melkkoeien	48	100
aantal stuks jongvee	30	60
hoeveelheid grasland	21 ha	57 ha
huiskavel	4 ha	44 ha
bouwjaar ligboxenstal	1979	1997

Een bedrijf zonder mogelijkheden maakte bedrijfsopvolging voor Mart Reijlink haast onmogelijk. Maar emigratie bracht uitkomst. Op 180 kilometer van de ouderlijke boerderij staat nu een levensvatbaar bedrijf.

TEKST FLORUS PELLIKAAN

‘Papa, ik wil toch wel heel graag boer worden.’ Die woorden van Mart zetten ruim zeven jaar geleden alles op zijn kop voor familie Reijlink in Markelo. Het kleine bedrijf van de uitgesproken koeienliefhebbers was met een huiskavel van 4 hectare en oude gebouwen beslist niet levensvatbaar. Geld voor een bedrijfsverplaatsing binnen Nederland was er onvoldoende. ‘Er waren gewoon maar twee opties: stoppen of verkassen’, vertelt Mart Reijlink. De familie zette vol in op de laatste optie, maar het ouderlijke bedrijf verkopen was nog niet eenvoudig. Vijf jaar lang werden er potentiële nieuwe bedrijven in Duitsland bezocht, tot eind 2017 zich een serieuze koper voor de boerderij in Markelo meldde. Sinds juli 2018 boert de familie nu in het Duitse Leer, op 180 kilometer van Markelo, ter hoogte van Groningen. ‘We hebben voor Duitsland gekozen vanwege de mentaliteit en gemoedelijkheid’, vertelt Mart. ‘Daarnaast is de omgeving goed te vergelijken met Nederland en het bedrijf ligt op berijdbare afstand.’ Op het nieuwe bedrijf melkt Mart al dubbel zoveel koeien als in Nederland, kunnen de koeien vanwege een grote huiskavel weer echt weiden en zijn de gebouwen in voldoende goede

staat. ‘Ook hier was achterstallig onderhoud in het bedrijf, waardoor we het eerste jaar na de emigratie een beetje moesten overleven. We moesten een compleet nieuwe bedrijfsvoering ontwikkelen, dat is pittig. We boeren hier nu op klei en kunnen alleen gras verbouwen. Dat is totaal anders dan in Markelo.’

Voldoende betaalbare grond beschikbaar

De nieuwe omgeving heeft volgens Mart veel potentie voor de melkveehouderij. ‘Daar hebben we ook bewust naar gezocht. Er is in dit deel van Duitsland een voeroverschot en er komt regelmatig betaalbare grond beschikbaar.’

In Duitsland is de vraag naar bedrijven op dit moment groter dan het aanbod en dat vindt Mart niet gek. ‘Er zijn hier zeker meer mogelijkheden, maar het is niet het beloofde land, hoor. Ook hier zijn al flink wat regels en de bureaucratie neemt toe.’ Spijt van de emigratie heeft Mart, die in Duitsland met een pink ook alweer reservekampioen op een keuring werd, geen moment gehad. ‘Er is een droom uitgekomen. Als er geen gekke dingen gebeuren, hebben we nu hier weer een levensvatbaar bedrijf.’



Mart Reijlink: **‘Er waren twee opties: stoppen of verkassen’**

Waardering in **Canada**

veehouders	Han (47), Irma (52), Jordy (18), Rick (15) en Steffan (12) Brink	
woonplaats	2017 Midwolda	2019 Shakespeare (Canada)
aantal melkkoeien	90	65
aantal stuks jongvee	70	40
hoeveelheid grasland	60 ha	60 ha
melksysteem	robots	melkstal
(ver)bouwjaar stal	1976	1997

Besmet met het Canadavirus. Los van elkaar liepen Han en Irma Brink dat op. 'Op mijn achttiende heb ik er een periode gewerkt en ik heb toen al lang getwijfeld of ik zou emigreren', vertelt Han. Hij koos er uiteindelijk toch voor om naar Nederland terug te keren en ontmoette Irma Symons. Samen zetten ze het ouderlijke bedrijf van Irma voort. 'Mijn ouders hebben ook ooit op het punt gestaan om naar Canada te gaan. We vinden het allemaal een geweldig mooi en ruim land met veel mogelijkheden voor de landbouw', vertelt Irma. De veehouders hebben op diverse momenten in hun leven op het punt gestaan te emigreren. Het melkveebedrijf in Midwolda telde in 2017 circa 90 koeien, gemolken met een robot. 'We hadden grond verspreid over drie kavels en de stallen waren oud, maar het was niet zo dat het bedrijf geen toekomst had', stelt Han. Het was vooral het moment dat de fokkerijliefhebbers over de streep trok om emigratie naar Canada in gang te zetten. 'We verwachtten er in de landbouw voor onze jongens meer mogelijkheden.'

In heel korte tijd werd in 2017 het bedrijf in Midwolda verkocht en een middelgroot bedrijf in de Canadese provincie Ontario

gekocht. 'Het heeft één grote huiskavel, beschikt over goede grond en heeft volop kansen om het met het gezin verder op te bouwen', vertelt Han. 'Ons spreekt Canada zo aan omdat er nog veel waardering is voor de agrarische sector. Bovendien ging de regelgeving in Nederland ons steeds meer tegenstaan. Dan kan je naar Duitsland of Denemarken gaan, maar daar is het systeem hetzelfde. Alles produceert voor de wereldmarkt.'

TEKST FLORUS PELLIKAAN

gekocht. 'Het heeft één grote huiskavel, beschikt over goede grond en heeft volop kansen om het met het gezin verder op te bouwen', vertelt Han. 'Ons spreekt Canada zo aan omdat er nog veel waardering is voor de agrarische sector. Bovendien ging de regelgeving in Nederland ons steeds meer tegenstaan. Dan kan je naar Duitsland of Denemarken gaan, maar daar is het systeem hetzelfde. Alles produceert voor de wereldmarkt.'

Heel goed opgevangen

Canada is een van de weinige landen die nog melkquotum heeft. Inmiddels is familie Brink in twee jaar toch al elf koeien gegroeid. 'Wie groot wil starten, moet niet als eerste aan Canada denken. Maar daar staat een heel mooie melkprijs van omgerekend 45 tot 55 eurocent per kilo melk tegenover', vertelt Han. De melkveeouders zijn bijzonder te spreken over hoe ze zijn opgevangen. Irma: 'Er staat gewoon een ploeg mensen klaar om je container uit te laden als je hier aankomt. Ook is het hier echt niet zo uitgestrekt als veel mensen denken. Je moet vooral tegen de afstand richting Nederland kunnen. Maar dan is er geen mooiere plek om te boeren dan hier.'



Han Brink: **'Wie groot wil starten, moet niet als eerste aan Canada denken'**

Doordacht naar Denemarken

veehouders **Jan (37) en Marieke (34) Schouten**
(in Denemarken)

	2016	2019
woonplaats	Midwoud	Arrild (Denemarken)
melkkoeien	115	300
jongvee	70 stuks	60 + 180 in opfok
hoeveelheid land	60 ha	150 ha
productie	1,1 miljoen kg	3,3 miljoen kg
medewerkers	geen	3

Ze namen een jaar de tijd om een netwerk op te bouwen en de taal te leren. Jan en Marieke Schouten uit Midwoud maakten weloverwogen een nieuwe start in Denemarken. 'Geef niet alles uit handen aan adviseurs', geven ze als tip.

TEKST WICHERT KOOPMAN

Ondernemen in het buitenland heeft me altijd getrokken', vertelt Jan Schouten vanuit het Deense Arrild over de aanleiding om een goedlopend bedrijf in Midwoud te verruilen voor een avontuur over de grens. 'Misschien zit het in de genen, want verschillende familieleden zijn al geëmigreerd.'

Investeren in netwerk

Denemarken was voor Jan en Marieke een logische keus. 'Ik heb hier stage gelopen en sindsdien kwamen we ieder jaar wel een keer in het land', vertelt Jan. 'Zo wisten we dat er met ons beperkte budget mogelijkheden waren.' Het bedrijf in Midwoud is namelijk ook voortgezet en wordt nu gerund door broer Cees in maatschap met ouders Jos en Greet.

De ondernemers kozen ervoor om niet direct een bedrijf te kopen, maar eerst in Denemarken te gaan werken. 'We wilden ons goed oriënteren en een eigen netwerk opbouwen om niet afhankelijk te zijn van adviseurs vanuit Nederland', legt Jan uit. Ze leerden veel van het werken op een bedrijf met drie keer zoveel koeien als thuis en hadden de tijd om Deens te

leren. 'Daar hebben we nu elke dag plezier van', geeft Marieke aan. 'Zakelijk, maar zeker ook sociaal. Het wordt erg gewaardeerd als je moeite doet om de taal te spreken.'

Gedegen vijfjarenplan

Een praatje met een vertegenwoordiger zette de ondernemers op het spoor van hun nieuwe toekomst. Ze kozen ervoor om alles zelf te regelen met lokale adviseurs en de hulp van een bevriend melkveehoudersstel. Sinds maart 2017 zijn Jan en Marieke eigenaren van een bedrijf met 300 koeien en 150 hectare grond, dat ze na een lang en intensief traject overnamen van de bank. 'Er was veel achterstallig onderhoud, met name aan de veestapel. We hebben een gedegen vijfjarenplan moeten maken en we onderhouden hierover intensief contact met de bank', vertelt Jan. 'We weten dat we nog een paar jaar nodig hebben om het vliegwiel aan het draaien te krijgen. Maar het gaat goed. Vorig jaar leverden we 3,3 miljoen kilo melk af.' 'Nee, hier is niet alles beter', benadrukt Marieke. 'Net als in Nederland moeten we hard werken en hebben we te maken met regels. Maar er is nog wel ruimte om te ondernemen.'



Jan Schouten: **'We wilden niet afhankelijk zijn van adviseurs vanuit Nederland'**