

PROJECT NEWBIE

DEEL 2

Waarmee zijn starters en opvolgers geholpen?



MET BEPERKTE MIDDELEN ER
HET BESTE VAN MAKEN

BULGARIJE

Met welke uitdagingen krijgen opvolgers en starters te maken? Gebrek aan land en kapitaal of ontbreekt het ze aan kennis of het juiste netwerk? Dat wil een groep Europese onderzoekers en adviseurs in het project Newbie zien te achterhalen. Om vervolgens met oplossingen en aanbevelingen te komen voor beleidsmakers en toekomstige boeren. We zijn daarvoor ditmaal in Bulgarije, de omgeving van Sofia, en gaan een viertal starters bezoeken.

TEKST & FOTO'S | MARCEL VIJN

De bus baant zich een weg door de bergen. We worden af en toe flink door elkaar geschud maar het uitzicht is adembenemend. Groene berghellingen afgewisseld met heldere bergmeertjes waarin de wolkenluchten worden weerspiegeld. We zijn op weg naar de eerste van vier Bulgaarse starters in de landbouw.

Na een busrit van zo'n anderhalf uur komen we aan bij het *melkveebedrijf van Zahari en Plamen*. Beiden zijn voormalige sporters waarbij Plamen vele medailles heeft gewonnen met skiën. Ook nu nog verdienen ze hun geld in de winter met het geven van skiles. Na hun sportcarrière hebben ze in het buitenland gewerkt (horeca). In 2010 zijn ze begonnen met dit bedrijf, in eerste instantie een vleesveebedrijf. De broers zijn het

bedrijf begonnen om in Bulgarije hun geld te kunnen verdienen en zo in de buurt van hun vrienden en familie te kunnen wonen. Dat ondernemers eerst geld verdiend hebben in het buitenland om dat in hun nieuwe agrarische bedrijf te investeren zullen we later op de dag nog vaker zien.

Het bedrijf is gestart met 60 Hereford runderen maar dat was commercieel geen succes omdat Bulgaren weinig te besteden hebben. In Bulgarije is geen markt voor kwaliteitsvlees. Daarom zijn ze vijf jaar geleden gestart met melkvee, 60 Holstein en 15 Simmental. Daarvoor hebben ze veel obstakels moeten overwinnen, ze hebben alles zelf uit moeten zoeken. Ze hebben immers beiden geen agrarische achtergrond. De meeste informatie halen ze van internet. Het is moeilijk om

Didy

Stefan

Alexander

Zahari

'Ze pacht 1,3 hectare voor 10 jaar van de gemeente, daar kwam vorig jaar 6.000 kg aardbeien vanaf die ze verkocht voor 1,75 euro per kg.'

werknemers te vinden. Mensen gaan liever werken in West-Europa, daar kunnen ze meer verdienen. Daarom bouwen ze nu luxe huizen voor hun werknemers.

Het bedrijf beschikt over 350 hectare land waarvan de helft gepacht. Ze produceren 250.000 liter melk per jaar. Helaas is de melkprijs slecht vanwege de boycot van Rusland. Ook komt er steeds meer kaas op de markt waarin palmolie is verwerkt en dat drukt de echte kaas uit de markt. De laagste melkprijs was 28 cent per liter terwijl ze 39 cent nodig hebben. Daarom willen ze zelf melk gaan verwerken. Lichtpuntje is dat de rundvleesprijzen verdubbeld zijn sinds er geëxporteerd kan worden naar Turkije. Daarnaast hebben de broers hazelaars aangeplant, de hazelnoten verkopen ze aan Ferrero (Nutella) in Italië.

Het volgende bedrijf ligt naast dat van de broers en de eigenaresse, *Didy*, staat ons al op te wachten. Ze verbouwt op biologische wijze aardbeien of nou ja, daar komen we zo op. Bij Didy zit landbouw in het bloed. In de communistische tijd bestuurde haar moeder een combine. Nu verbouwt Didy op 1.000 meter hoogte aardbeien. Door de lagere temperaturen en doordat alles vollegrond is en ze geen tunnels gebruikt zijn de aardbeien laat. In mei zijn er amper vruchten te zien.

Ze pacht 1,3 hectare voor 10 jaar van de gemeente. Daar kwam vorig jaar 6.000 kg aardbeien vanaf die ze verkocht voor 1,75 euro per kg. Ze verkoopt de aardbeien aan de dorpsbewoners die de aardbeien graag kopen omdat ze onbespoten zijn. Didy spuit wel chemische middelen tegen onkruid tussen de aardbeienbedden maar dat wordt door de afnemers niet bezwaarlijk gevonden. Logischerwijs is het bedrijf niet gecertificeerd maar doordat Didy alles verkoopt aan bekenden is dat geen probleem. Didy heeft geen problemen met het vinden van personeel omdat ze werkt met mensen uit de Roma-gemeenschap. De Roma zijn achtergesteld in Bulgarije en maar weinig werkgevers bieden deze mensen werk aan.

Het biologische frambozenbedrijf van *Alexander* is ook gestart met geld dat hij in het buitenland heeft verdiend. In dit geval in de bouw in Griekenland. Zijn bedrijf is wel biologisch gecertificeerd. Hij verkoopt de frambozen op een boerenmarkt in Sofia. In Sofia kunnen en willen mensen meer betalen voor biologische producten. In het weekend verkoopt hij zijn frambo-

zen in een kraampje langs de weg als de mensen de bergen ingaan. Alexander wilde van kinds af aan al boer worden. Hij heeft zichzelf de teelt eigen gemaakt. Hij teelt nu frambozen op 4,5 hectare. Hij pacht het land van de gemeente en heeft er heel veel werk aan gehad om het land geschikt te maken voor de teelt van frambozen. Hij teelt biologisch omdat hij hier een markt voor ziet. Ook hij is in de winter skileraar.

Ook het vierde en laatste bedrijf is een starter zonder agrarische achtergrond. Dat wil zeggen de opa van *Stefan* was boer maar in de communistische periode na de oorlog is al het land geconfisqueerd door de overheid. Na de omwenteling heeft Stefan het land terug kunnen kopen en verbouwd hij in grote polytunnels baby leaf sla. Hij teelt zoveel mogelijk biologisch maar is niet gecertificeerd omdat er voor biologische producten geen markt is vanwege de geringe koopkracht en ook omdat consumenten certificaten niet vertrouwen door de grote corruptie in het land.

Stefan heeft een aantal jaar in Engeland gewerkt. Tijdens de financiële crisis is hij teruggekomen. In Engeland deed hij tuinaanleg maar daar is in Bulgarije geen markt voor en hij is slateler geworden omdat hij in de supermarkt zag hoe duur die producten waren. Hij heeft zichzelf alles geleerd, een beetje 'trial and error'. Stefan mengt en verpakt de sla zelf in consumentenverpakkingen voor de supermarkt. Aan het einde van ons bezoek krijgen we allemaal een zak sla mee.

Stefan verkoopt aan alle supermarktketens in Bulgarije en aan 120 groentewinkels in Sofia. Leveren aan supermarkten is niet altijd makkelijk. Zo haalt Lidl zijn producten goedkoop uit Italië. Stefan wil zijn producten gaan exporteren maar dat is nog niet gelukt, de prijs is het probleem. Zo is export naar Turkije geen optie omdat Turkse bedrijven goedkoper produceren. Hij heeft 15 werknemers permanent in dienst met daarbij een aantal seizoenswerkers. Ook voor hem is het moeilijk om werknemers te vinden. Hij krijgt geen Europese subsidies en dat wil hij ook niet. Volgens Stefan is iedereen die met Europees geld is begonnen er al weer mee opgehouden.

We stappen weer in de bus met genoeg indrukken om te overdenken tijdens de rit naar Sofia. We hebben vier nieuwe ondernemers in de landbouw ontmoet die zonder ondersteuning een nieuw bedrijf opbouwen. Er wordt niet samengewerkt omdat samenwerking en coöperatie vanwege het communisme en de tumultueuze tijd kort daarna besmette termen zijn. Maar ze maken er het beste van met de beperkte middelen die voorhanden zijn en daarvoor verdienen ze veel respect. ■

Marcel Vijn is onderzoeker bij Wageningen Research.

Het Newbie project wordt gefinancierd door EU onderzoeks- en innovatieprogramma Horizon 2020 (nr. 772835). Word lid van het Newbie netwerk en doe je voordeel met informatie over nieuwe intreders in Europa: www.newbie-academy.eu/membership-nl/.