

Alleen



Nieuwe verdienmodellen zijn er in verschillende vormen en maten. Zo kun je ervoor kiezen om een activiteit naast het agrarisch bedrijf op te zetten, zoals een camping of winkel, of juist binnen de primaire agrarische onderneming op zoek te gaan naar andere verdienmodellen. In de discussiebijeenkomst 'nieuwe verdienmodellen' was iedereen het al snel eens dat als er nieuwe verdienmodellen nodig zijn, we vooral op zoek moeten naar een nieuw verdienmodel binnen de agrarische onderneming, dus voor de primaire activiteit. Leendert Jan Onnes, portefeuillehouder akkerbouw NAJK: "Er is een verschil tussen een

nevenactiviteit en een nieuw verdienmodel voor je bedrijf."

Nieuwe verdienmodellen? Waarom eigenlijk?

"De basis is al niet goed wanneer je naast je werk een ander verdienmodel moet ontwikkelen om het verlies op te vangen van het boer zijn", aldus Willem Snoeker van Interpolis. Instemmende geluiden klinken uit de groep: het kan niet zo zijn dat de boer via een andere activiteit zijn 'hobby' moet financieren. Iris Bouwers, portefeuillehouder internationaal bij NAJK: "Waarom zijn er eigenlijk nieuwe

verdienmodellen nodig, doen we dan niet iets verkeerd met z'n allen? Moeten we hier in Nederland bijvoorbeeld wel tarwe produceren?" In het buitenland worden deze bulkproducten voor een schijn van de prijs naar Nederland geïmporteerd, dit terwijl de Nederlandse boer vaak vastzit aan verschillende beperkingen.

Niet alleen voedsel

Het huidige verdienmodel baseert zich vooral op de productie van duurzaam voedsel, terwijl sommige producten ook op een andere manier gebruikt kunnen worden. Snoeker: "Uit lopend onderzoek is bijvoorbeeld gebleken dat van

boer zijn, loont dat nog?



De Nederlandse agrarisch ondernemer heeft het steeds moeilijker om rond te komen van de primaire activiteit, namelijk boer zijn. De kosten gaan omhoog terwijl de opbrengsten gelijk blijven of zelfs afnemen. Lang werd dit gecompenseerd door schaalvergroting, maar dit wordt op steeds meer plaatsen om verschillende redenen onmogelijk. Dit leidt tot discussies over het verdienmodel van de agrarisch ondernemer, zeker wanneer het gaat over implementatie van nieuwe wetgeving of productie-eisen. Maar waaraan kun je denken bij deze nieuwe verdienmodellen?

Tekst: Annet de Winter
Foto: Annemieke Dunnink

bepaalde stoffen uit sommige gewassen misschien een soort antibiotica gemaakt kan worden. Dit kan interessant zijn, vooral wanneer de antibiotica zoals wij die nu kennen, soms resistent is tegen sommige ziektes." Naast dat dit een maatschappelijke waarde heeft, kan er soms ook een hogere opbrengst gerealiseerd worden door andere markten te bedienen.

Productupgrade

Omschakelen naar een ander verdienmodel kan niet altijd zo makkelijk, de ontwikkelingsruimte is beperkt. Zo is omschakelen in de landbouw door bijvoorbeeld andere of geüp-

grade gewassen te telen, sneller te realiseren dan bij dieren. Het gaat vaak niet om onwil van de boer, maar het moet wel haalbaar en betaalbaar zijn. Robert ten Kate, bestuurslid BAJK: "Een productupgrade is volgens mij niet per se een nieuw verdienmodel, dan passen ze dat trucje ook in het buitenland toe en zit je weer met hetzelfde probleem." Portefeuillehouder akkerbouw Leendert Jan Onnes noemt dat het produceren van hop in Nederland haast onmogelijk is, omdat dit biologisch moet en je vastzit aan strenge regels. Terwijl in Duitsland een enorme hopproductie is waar niet tegenop te concurreren valt.

Landbouwbeleid

Moet er dan niet iets veranderen aan het huidige landbouwbeleid? De verschillen in beleid en prijsregulering in de wereld zijn levensgroot: met gesubsidieerde landbouw in Zwitserland en het 'landschapsboer' zijn, tot een korte terugbetaaltijd van zeven jaar van je investeringen in Nieuw-Zeeland. De landbouw rendabel krijgen is een vraagstuk dat overal speelt. Het is belangrijk om een balans te vinden in de rol die de overheid speelt in de landbouw om niet te beschermend te worden. Thea Buseman, bestuurslid GrAJK, noemt dan ook dat nog meer regels ook beklemmend



Van boven naar beneden, van links naar rechts: Leendert Jan Onnes, Robert ten Kate, Thea Buseman, Iris Bouwers, Timo ten Berge, Sietse Draaijer, Andre Arfman, Marije Klever.

kunnen werken. Buseman: "Wanneer je door regelgeving in moet leveren op groei of misschien zelfs moet afbouwen, werkt dat tegen de natuur van een ondernemer in. Juist die groei van een bedrijf is waar je trots op bent." De gedachte om te groeien en veel te produceren stamt natuurlijk uit het gedachtegoed van Mansholt dat na de Tweede Wereldoorlog speelde. Veel productie, tegen een lage kostprijs. Hendrik Veldman, DeLaval: "We kunnen ons afvragen in hoeverre dat nog houdbaar is op de middellange termijn." Ten Kate van BAJK: "Het is wel gek dat discussie rondom groei en intensivering vrijwel alleen speelt in de agrarische sector. Ook in andere sectoren is groei het belangrijkste uitgangspunt en hier wordt niet raar tegenaan gekeken." Hierbij wordt opgemerkt dat vooral in de veehouderij emotie een grote rol speelt, met de aaibaarheid van het dier.

Communicatie buiten de agrarische bubbel

"Mensen van buiten de agrarische wereld hebben vaak geen idee hoe het er echt aan toe gaat op een agrarisch bedrijf. Er is veel onwetendheid waardoor mensen niet altijd bereid zijn om de ware prijs van een product te betalen en dus kiezen voor een goedkoper alternatief", zegt Buseman van GrAJK. Door

helder uit te leggen en te laten zien wat er op een boerenbedrijf gebeurt, kun je begrip onder de burgers creëren en dus ook begrip voor de prijs van een product. Draagvlak vanuit de maatschappij voor de boer is belangrijk, want de boer en de maatschappij zijn van elkaar afhankelijk en kan bijdragen aan de rentabiliteit van het verdienmodel van de boer.

Moet elke jonge boer zich verdiepen in nieuw verdienmodel?

Vaak is overname van het huidige (familie) bedrijf vanzelfsprekend. Toch moet er volgens Casper Mentink, bestuurslid DAJK, goed gekeken worden naar het verdienmodel en of deze nog past bij deze tijd. "Voor overname moet je zelf goed kijken of het haalbaar is om dezelfde bedrijfsvoering door te voeren. Bedrijven worden steeds groter, waardoor je naast boer ook handelaar, accountant en het management van het bedrijf bent. Niet iedereen kan dit overzien, je moet wel die capaciteiten hebben", aldus Mentink. "Daarnaast zijn nieuwe verdienmodellen niet altijd zomaar in te voeren. Je hebt ook een familie die hard heeft gewerkt om het bedrijf te brengen met het huidige verdienmodel tot wat het nu is. Om dat 'zomaar' om te gooien is lastig." Toch is het goed om als jonge boer na te denken over

je huidige verdienmodel en eventuele andere verdienmodellen te overwegen. Daarbij haal je het meeste uit je bedrijf zonder jezelf voorbij te lopen.

Alleen ga je sneller, samen kom je verder

Het is lastig om voor de hele agrarische sector één nieuw verdienmodel aan te meten, maar het is wel mogelijk om meer de samenwerking buiten de eigen sector op te zoeken. Dit kan met behulp van ketenconcepten waarbij je als agrarisch ondernemers elkaar opzoekt en verbindingen maakt. "De verbinding opzoeken is iets wat de sector sterker maakt, maar is niet zomaar realiseerbaar. Je hebt altijd te maken met de ondernemende persoon die het individuele succes op de korte termijn verkiest boven het collectieve succes op de lange termijn", aldus Hendrik Veldman. Daarnaast heb je ook te maken met praktische uitdagingen in de keten zoals transport en geografie. Bestuurslid internationaal Iris Bouwers besluit: "Jonge agrarisch ondernemers zijn inventief en kunnen elkaar vaak goed vinden. Zij hebben al vroeg voelsprietten ontwikkeld om oplossingen te vinden in een uitdagende sector." 📩

Dit artikel is tot stand gekomen met medewerking van Willem Snoeker (Interpolis), Timo ten Berge (FrieslandCampina), Hendrik Veldman (DeLaval), Thea Buseman (GrAJK), Casper Mentink (DAJK), Robert ten Kate (BAJK), Marije Klever (portefeuillehouder veehouderij NAJK), Iris Bouwers (portefeuillehouder internationaal NAJK), Leendert Jan Onnes (portefeuillehouder akkerbouw NAJK), Andre Arfman (voorzitter NAJK).