

'Er is meer in het leven dan alleen werk en bedrijf'

Akkerbouwer Klaas Schenk wil op 30ha goede boterham verdienen

Akkerbouwer Klaas Schenk uit Anna Paulowna gooide in 2021 het roer op zijn bedrijf rigoureus om. Hij nam afscheid van de bank, verkleinde zijn bedrijf en richt zich nóg meer op het produceren van hoogwaardige producten, gebruikmakend van hightech en vocht en voeding. Schenk wil laten zien dat hij op 30 ha een prima boterham kan verdienen, met een goede balans tussen werk en privé.

Wist je dat je met beregenen 90-100 kuub water per uur gebruikt en met druppelirrigatie ongeveer 100 kuub per dag?

Is een akkerbouwer afhankelijk van vraag en aanbod op de markt om een prijs te bepalen voor het product? Of kun je als ondernemer zelf sturen en keuzes maken die je bedrijfsresultaat beïnvloeden? Klaas Schenk nam heel bewust de stap om het 'anders' te gaan doen. 'Binnen de sector lijkt groter worden de enige vorm van groei. Maar ondernemen is meer dan alleen schaalvergroting. Het gaat ook om arbeidsvreugde, dingen kunnen uitproberen. Elke klap moest raak zijn, ruimte om dingen te proberen was er bijna niet. Die ruimte is er nu wel.'

Schenk hoopt met de nieuwe manier van ondernemen meer geld over te houden. We hebben goed geboerd, maar de financiële last was hoog, zegt hij. 'De bankenwereld verandert, de bank gaat meer op de stoel van de ondernemer zitten. Dat wilde ik niet meer.' De akkerbouwer is daarom drastisch van koers veranderd: hij verkocht de helft van zijn areaal en wil nu met hightech landbouw een hoog rendement uit zijn akkerbouwgewassen halen. Werk en

privé zijn nu meer in balans, zegt hij. 'Er is meer in het leven dan alleen werk en bedrijf.'

Van ruggen naar bedden

De nieuwe bedrijfsstrategie is erop gericht nog hoogwaardiger aardappelmateriaal in de markt te zetten, daarbij gebruik makend van hightech en sturend op vocht en voeding. Schenk gaat niet meer op kilogrammen sturen, maar op aantallen knollen, om meer plantmateriaal te hebben. Dat betekent ook dat hij de teelt aan de nieuwe situatie moet aanpassen. 'We zijn met aardappelen en uien van ruggen naar bedden gegaan, in een systeem van drie rijen 1.80 m bedbreedte, gecombineerd met druppelirrigatie. Dat werkt bovenverwachting. We hebben in 2021 meer knollen in de pootgoedmaat geogst, we zien iets meer opbrengstverhoging en een betere kwaliteit. Dat zal nog beter worden als de druppelirrigatie optimaal werkt.'

Hoe het nieuwe ondernemerschap financieel gaat uitpakken, is nog even afwachten, geeft Schenk ruitelijk toe. Dat heeft onder andere te maken met instabiliteit in belangrijke exportlanden en de oorlog tussen Rusland en Oekraïne. Hij hoopt met kopers van zijn pootgoed vaste prijsafspraken per hectare te maken, om minder afhankelijk te zijn van de markt. 'De investeringen die ik doe, kosten veel geld. Ik wil van tevoren weten wat het verdienmodel is', legt hij uit. Of dit gaat lukken, weet hij nog niet. 'Daar ben ik al enkele jaren mee bezig.'

Zes transities

Volgens Klaas Schenk gaat de bank dus steeds meer op de stoel van de ondernemer zitten. Maar hoe kijkt Rabobank naar het ondernemerschap van de toekomst? De bank pleit in haar Visie Land- en Tuinbouw 2030 voor

een duurzame en toekomstbestendige landbouw in Nederland. De bank heeft hiervoor een uitgebreide analyse gemaakt en kijkt daarbij naar zes transities:

1. Vraaggestuurde ketens
2. Kringlooplandbouw
3. Gebiedsgerichte aanpak
4. Klimaattransitie
5. Precisieland- en tuinbouw
6. Versterkt ondernemerschap

Volgens sectorspecialist Food & Agri Gea Bakker van Rabobank worden bedrijfsplannen en financieringsverzoeken van ondernemers de komende jaren aan deze zes doelstellingen getoetst. Voor de akkerbouwer betekent dat dat hij moet inspelen op deze maatschappelijke ontwikkelingen, voor een duurzame samenwerking met de bank. Bakker: 'Dat houdt in dat je bij bedrijfsovername een goed plan moet hebben. Dat kan betekenen dat je niet automatisch op dezelfde voet kan verder gaan, zoals dat de afgelopen tien jaar is gebeurd. Er moeten aantoonbare stappen worden gezet naar een toekomstbestendige bedrijfsvoering.'



Klaas Schenk



Gea Bakker

Een innovatieve bedrijfsvoering vraagt om een machinepark dat up-to-date is, vindt akkerbouwer Klaas Schenk. Hij heeft daarvoor flinke stappen gezet op mechanisatiegebied. Er is echter ook een 'maar': 'We hebben een plantmachine gekocht van 50.000 euro. Die kun je nooit terugverdienen.'

Opvolgers moeten bij bedrijfsovername een goed plan hebben, zegt sectorspecialist Gea Bakker van Rabobank. Er moeten aantoonbare stappen worden gezet naar een toekomstbestendige bedrijfsvoering. 'Passen de plannen wel in het gebied waarin je zit? Heb daar meer de regie op.'

Visie Rabobank

Een kentering in overheidsbeleid van sturing op middelen naar sturing op doelen is nodig voor een toekomstbestendige en duurzame Nederlandse agrarische sector, stelt Rabobank in haar Visie Land- en Tuinbouw 2030. Ondernemers kunnen hierdoor de regie in handen nemen en zelf invulling geven aan doelen op bijvoorbeeld het gebied van klimaat, biodiversiteit en waterberging. Tegelijkertijd zijn scherpere keuzes noodzakelijk in de verdeling van milieugebruiksruimte, waarbij grondgebonden sectoren als akkerbouw en melkveehouderij de meeste aanspraak maken, volgens Rabobank. De visie is voor de komende jaren koersbepalend voor de bank in de Nederlandse agrarische sector.

