

Opmerking: In definitieve nota zijn nog enkele kleine aanpassingen verwerkt.

1. Cors en Wilma Onnes

Profiel

Cors en Wilma Onnes hebben in het Groningse Finsterwolde een akkerbouwbedrijf van 120 hectare waar onder meer tarwe, zomergerst, Italiaans raaigras, luzerne en suikerbieten worden geteeld. Ongeveer 46 hectare hiervan is tevens bestemd voor akker- en weidevogelbeheer en ruim negen hectare bestaat uit ingezaaide akkerranden, ideale broed- en verblijfplaatsen voor vogels. Jaren geleden zijn twee nieuwe schuren gebouwd waarin 100.000 slachtkuikens worden gehouden. Dit vormde de eerste neventak van het bedrijf. Daarnaast is recentelijk met de start van een galerie annex theeschenkerij en beeldentuin weer een andere richting ingeslagen.

Visie: diversiteit

Op zijn bedrijf combineert Cors Onnes akkerbouw met agrarisch natuurbeheer. Als gevolg van intensieve teeltmethoden zijn veel vogelsoorten verdwenen. Tegen deze achtergrond nam een aantal boeren uit de Groningse Reinderwolderpolder het initiatief om vogelvriendelijker te gaan werken. Cors Onnes is één van hen. Ongeveer negen hectare aan akkerranden heeft hij ingezaaid met bloemen en gewassen waar vogels van houden, zoals verschillende soorten gras, rogge en wintergerst. Daarnaast heeft hij bepaalde percelen in meerjarige braak liggen. Het wemelt er nu van de muizen en daar komen weer roofvogels op af. Zijn natuurvriendelijke bedrijfsvoering stelde Onnes in staat een aantrekkelijke groenfinanciering te verwerven. Cors Onnes: 'Dit is de toekomst. Het beheer van akkerranden is niet langer een marginaal verschijnsel. Het is een belangrijk middel om de lijst van bedreigde vogelsoorten in te perken. Het resultaat is opmerkelijk. Zeldzame vogels als de Grauwe Kiekendief, de Veldleeuwerik en zelfs de Kwartelkoning keren weer terug in het Groningse landschap'.

Niet alleen agrarisch ondernemen en natuurbeheer vallen samen op de Oldambster boerderij maar sinds enige tijd ook kunst. Als extra bron van inkomsten opende Wilma Onnes, zelf kunstenaar, in 2003 kunstgalerie 'De Groninger Kroon'. Zeker anderhalf jaar was nodig om alle vergunningen rond te krijgen. Inmiddels is de galerie verder uitgebreid met een beeldentuin en een theeschenkerij waar authentieke Groningse delicatessen worden geserveerd. In de galerie vinden wisselexposities plaats en daarnaast wordt de expositieruimte ook verhuurd voor vergaderingen en kleinschalige culturele activiteiten. Wilma Onnes: 'Het is echt een gat in markt. De tijd is hier nu rijp voor. Ons ondernemingsplan voorzag erin na drie jaar een bevredigend bedrijfseconomisch resultaat te boeken. Dit resultaat hebben we nu al, na anderhalf jaar, behaald'. Haar succes verklaart ze door de unieke en landelijke ligging van de galerie en de laagdrempeligheid. De toekomst van de galerie ziet zij positief tegemoet. 'Mensen hebben steeds meer behoefte aan rust en aan natuur. Wij spelen in op die behoefte. Toen het Dagblad van het Noorden vorig jaar een wandelroute door de Reiderwolderpolder publiceerde, met als startpunt 'De Groninger Kroon', liep het hier gewoon storm'.

Toch zal de galerie de akkerbouwtak van het bedrijf niet gaan vervangen. De akkerbouw is nog steeds de belangrijkste inkomstenbron en zal dat wel blijven. Cors Onnes: 'Het interessante aan ons concept is juist de diversiteit. Hierin zijn wij vrij uniek. Een nog grootschaliger akkerbouwbedrijf, zoals die bijvoorbeeld in Oost-Europa bestaan, was voor ons hier moeilijk te realiseren. Wij hebben toen de keuze gemaakt om er iets 'anders' bij te doen. In de jaren '90 waren dat voor ons de slachtkuikens. Nu concentreren we ons vooral op de galerie als nevenactiviteit. Met het oog op de toekomst willen we ons op dit terrein verder professionaliseren'.

2. Jan Uijtewaal

Profiel

Jan Uijtewaal (1962) is recent verhuisd van Houten naar Horssen (Gelderland). Daar heeft hij op rivierklei een melkveebedrijf met 50 ha grond, 80 melkkoeien, 60 stuks jongvee en 750.000 kg melkquotum. Hij wil op termijn groeien naar 1 miljoen kg. Sinds 2001 werkt hij met een melkrobot. Jan Uijtewaal maakt deel uit van het Bestuur/Raad van Commissarissen van de internationale zuivelcoöperatie Campina.

Visie: markt en keten

'Ik vergelijk de situatie in de zuivel wel eens met de fruitteelt. Ongeveer 40 procent van de winkelprijs voor een appel komt terecht bij de teler. Bij zuivel komt het grootste deel van de opbrengst in de winkel bij de boer terecht'. Jan Uijtewaal verklaart het verschil tussen de appel en de zuivel in één woord: marktmacht. 'Dat de zuivel een eerlijker deel krijgt, komt door de sterke positie die zuivelcoöperaties hebben verworven. In Nederland verwerken ze zo'n 80 procent van ons quotum van 10,5 miljard kg melk. Onze prestaties kun je aflezen uit het aandeel van de winkelprijs dat toevloeit naar de boer. Bij consumptiemelk is dat gemiddeld zo'n 75 procent. Wat niet wegneemt dat, wil je recht doen aan inspanningen en kosten van melkveehouders, de melkprijs omhoog moet'.

Niet alleen marktmacht is een voorname factor, de strategie bij de verwerking is minstens zo belangrijk. Jan Uijtewaal: 'Enerzijds moet je zoveel mogelijk verwerken in producten met toegevoegde waarde (het aandeel van de hoofdmerken in de totale omzet van Campina is 42%). Die producten dragen het meest bij aan de winst. Anderzijds moet je basisproducten zo goedkoop mogelijk produceren met vanzelfsprekend behoud van kwaliteit. Ik denk dat wij dat heel efficiënt kunnen en steeds zoeken naar verbetering.' De zuivelbestuurder ziet in dit verband voor de komende jaren een duidelijke scheiding in productie en samenstelling tussen producten onder huismerk en merkproducten met toegevoegde waarde.

Een basisvoorwaarde om dit alles zo optimaal mogelijk te realiseren is goed samenwerken van alle partijen in de keten. 'Dat is het sterke punt van de zuivelcoöperatie: die keten is er vanaf het boerenerf tot aan de vermarkting. Van koe tot koelkast. We zijn in de zuivel gewend om het initiatief in eigen hand te nemen. Neem bijvoorbeeld het melkkwaliteitssysteem. Melkveehouders hebben via het bestuur van de zuivelcoöperatie zelf invloed op de invulling van de kwaliteitseisen zonder dat de eisen van markt en overheid uit het oog worden verloren. Uiteraard geeft dit aanleiding tot discussie, maar op het einde van de rit staat er een intergraal geborgde keten waar melkveehouders mee uit de voeten kunnen. Dat is de kracht van de coöperatie'.

De melkprijs staat onder druk. De Brusselse overheid bouwt de prijsondersteuning af. De verwachting is dat door de maatregelen van de EU de melkprijs tot 2008 met circa twintig procent zal dalen. Inkomenscompensatie moet deze val voor een deel (60 procent) voorkomen. 'Als zuivelonderneming hebben we als doel dat we de resterende 40 % voor de leden verdienen. Het houdt in dat de melkprijs in feite gelijk blijft. We behoren al jaren tot de hogere melkprijbetalers in Europa. Dat willen we zo houden'.

3. Gebroeders Cees en Leo van der Lans

Profiel

De gebroeders Cees en Leo van der Lans telen en verpakken tomaten: vooral trostomaten en grote pruimtomaten. De BV beschikt over zo'n 43 ha glas: in Maasland op drie locaties, in 's Gravenzande en in Rilland. In die laatste plaats is een gesloten kas van zeven hectare in aanbouw die restwarmte gebruikt en 30 procent energiebesparing oplevert plus ruim twintig procent extra productie. Er zijn 50 vaste personeelsleden in dienst, 120 tot 150 uitzendkrachten en scholieren springen in de drukke periode bij. De broers Van der Lans zijn lid van telersvereniging 'Action Pearl Growers' die zelf een tomatenbedrijf in Spanje bezit. Van der Lans is verder voor 50 procent eigenaar van Greenpack Holland in De Lier.

Visie: schaalvergroting en groei

'Over tien, vijftien jaar zijn er nog twintig tomatentelers, die de dienst uit maken. Daar willen we bij horen.' Cees en Leo van der Lans in Maasland bouwden in nog geen 20 jaar hun tomatenbedrijf uit van 1,6 ha naar 43 ha. Daarmee behoren ze tot de groten in Nederland. 'Het zit in je genen. Je ziet om je heen dat glastuinbouwbedrijven groeien. Dan wil je meedoen. Bovendien heb je goede mensen in dienst die je de kans wilt bieden om zich te ontwikkelen tot bedrijfsleider,' legt Cees van der Lans (1954) uit.

Cees straalt vertrouwen in de toekomst uit. Dat optimisme is onwrikbaar. 'We investeren, omdat we in ons product geloven. Je moet groeien. Er is een bepaalde schaalgrootte nodig om in de toekomst partij te zijn voor je afnemers,' vindt de tuinder. Cees verwacht dat de schaalvergroting doorzet. Er blijven volgens hem in de tomaten zo'n 20 grote telers over, die samen meer dan 1000 hectare hebben en nog eens 80 telers die over de overige 200 hectare beschikken. 'Als je bij de groten hoort, ben je ondernemer.' Daarbij is hij wel zo nuchter om vast te stellen dat er rendement uit het bedrijf moet komen, anders houdt het op. Dat rendement houdt de tuinder haarscherp in de gaten. 'Elke vrijdag kan ik met een druk op de knop zien wat de productie gekost heeft en wat de opbrengsten zijn'.

Het bedrijf doet rechtstreeks zaken met de afnemers, waarvan een Engelse retailer (Tesco) de belangrijkste is. Dat was in 1997 reden om de veiling vaarwel te zeggen. 'Wil je met zo'n retailer zaken doen, dan heb je 'n één-op-één-relatie nodig tussen supermarkt en producent. Als tuinder moet je ook weten wat er met je product verder gebeurt en wat de klant wil. Daar kun je op inspelen'.

Afzet naar de supermarktketen was ook de reden om samen met andere telers een bedrijf in Spanje te starten. 'We ontdekten al snel dat de retailer jaarrond tomaten van constante kwaliteit wilde. Dat konden we op dat moment in de winter niet leveren. Dan ben je geen partij meer. Door in Spanje te starten konden we wel aan die eis voldoen,' legt de tuinder uit. Ondertussen zijn - dankzij belichting - de bedrijven in Nederland ook in staat om jaarrond te leveren. Cees is niet bang voor concurrentie uit Spanje. 'Wij zijn gewoon beter. Kijk eens naar residuen. Wij proberen het zonder chemische middelen te doen. Qua voedselveiligheid kan niemand tegen ons op. Wij zitten dichtbij de belangrijkste markten. Een order staat na drie uur klaar voor verzending. Dat garanderen we 100%. Aan het energiegebruik werken we hard. De gesloten kas, die 30 procent minder energie nodig heeft, is daarvoor een belangrijke stap'.

4. Helma van der Heijden-van Driel

Profiel

Helma van der Heijden-van Driel (1968) heeft samen met haar man Robert een varkensbedrijf in Dinther aan de rand van het Brabantse Vorstenbosch. De BV Heijderhoeve beschikt over twee locaties. Het gaat om een gesloten varkenshouderij met 1.000 zeugen (subfok en topfok) en vleesvarkens. Er zijn vijf medewerkers, deels full time, deels part time in dienst zijn. Helma is initiatiefnemer van websites voor varkensbedrijven en 'Kaart op Maat' voor internet-feliciteitskaartjes, die een vrolijke link leggen met de varkenshouderij. Met beide activiteiten werkt ze aan het imago van de varkenssector. In 2002 kreeg het bedrijf uit 2.000 gegadigden de ondernemersprijs van de Lionsclub Bernheze.

Strategie: License to produce

De varkenssector krijgt het in de komende jaren niet makkelijk, verwacht Helma van der Heijden. Hij zal moeten opboksen tegen goedkope landen als Brazilië, Oost Duitsland, Rusland, China enz. Tegelijkertijd wijst ze op de supermarkten die steeds op jacht zijn naar kwaliteit voor de laagste prijs. 'Zij hebben de werkelijke macht in handen'. Het is van belang dat Nederland varkenshouderij behoudt, oordeelt Helma. 'Vergeet ons belang niet. We zijn wel een sector met een economische waarde die in de miljarden loopt en een belangrijk stuk werkgelegenheid levert. Dat moeten we duidelijk maken aan de maatschappij.'

Helma van der Heijden probeert bij de samenleving een goed imago voor de varkenssector te creëren. Dat moet de varkenshouders speelruimte opleveren om zich te kunnen ontwikkelen. 'We werken temidden van die burgers. Die moeten een goed gevoel hebben bij onze sector'. Ze beseft dat die samenleving een duurzame varkenshouderij verlangt, die in een goede balans tussen dier, milieu, boer en economie opereert. Daarmee verschaft de sector zich een license to produce. 'Dat wil de maatschappij. Je bent er zelf verantwoordelijk voor om die situatie en die ruimte te creëren. Een ander doet dat niet voor je,' stelt zij. Een goed imago is essentieel. Niet alleen voor de varkenshouders zelf, maar ook voor de slachterijen, die het vlees afzetten. 'Je geeft ze met een positief beeld van de sector een marketingtool mee, die ze kunnen gebruiken.' Het imago is evenzeer van belang voor het personeel. 'We hebben medewerkers hard nodig. Ze moeten met trots kunnen zeggen dat ze in onze sector werken'. Bij alle eisen stelt Helma van der Heijden uitdrukkelijk één voorwaarde: een gezonde economie. De varkenshouder moet zo kunnen werken, dat hij of zij er ook nog wat aan verdient. 'De kostprijs is allesbepalend'. Omgekeerd legt het de druk op de varkenshouders om die kostprijs zo scherp mogelijk te houden. 'Door schaalvergroting en door voortdurend de puntjes op de i te zetten, is dat mogelijk'. Zelf slaat hun bedrijf ook de weg in van schaalvergroting. De goede verdiensten van 2004/2005 worden geïnvesteerd in vernieuwingen van het bedrijf.

Helma van der Heijden heeft het gevoel dat de varkenssector er nu sterker voor staat dan een paar jaar geleden toen varkenspest en extreem lage prijzen de ondernemers in een crisis dompelden. Helma en Robert van der Heijden werden niet ontzien met het ruimen van zeugen en varkens. Een vreselijke tijd. Uiteindelijk zijn ze er met de nodige veerkracht bovenop gekrabbeld. Het had ook een positieve kant. 'Je raakt veel sterker bewust, dat je ondernemer bent. Daar hebben we nu voordeel van'.

5. Ruthger Steenbeek

Profiel

Ruthger Steenbeek (1958) legt de laatste hand aan de afbouw van het fruitteeltbedrijf dat hij samen met zijn vrouw Bettie even buiten Biddinghuizen bezat. Zij verhuizen met de twee kinderen naar het dorp in de Flevopolder. Het bedrijf was zestien hectare groot, tien hectare appels werden er van de buurman bij gehuurd. Binnen de NFO en de veiling Fruitmasters bekleedde hij bestuursfuncties. Ruthger is nu in dienst van LTO Noord Advies. Daar werkte hij aanvankelijk als begeleider van ondernemers die met hun bedrijf stoppen. Tegenwoordig is hij strategisch bedrijfsadviseur. Dit voorjaar organiseerde hij bijeenkomsten voor bedrijfsbeëindigers. In plaats van de verwachte 30 belangstellenden kwamen er 300 aanmeldingen.

Keuze: stoppen en iets nieuws beginnen

‘Stoppen was voor ons de beste, maar ook de moeilijkste keuze. Mijn advies aan ondernemers is altijd: probeer de positieve zaken te zoeken en pak deze op. Dat heb ik mezelf ook altijd voorgehouden en dat heeft ons op de been gehouden na de bedrijfsbeëindiging. Stoppen is niet het einde van de wereld’.

Het zag er zo goed uit. Een fruitbedrijf van voldoende omvang, beregening, moderne koeling en opslag. Wat wil je nog meer. En toch ging het fout. Toen vanaf 1994 de appelprijzen door overproductie in elkaar zakten, dachten Ruthger en Bettie Steenbeek aanvankelijk ‘dat overleven we wel’. Ze zetten nog een tandje bij en investeerden door, onder andere in de aankoop van hun pachtgrond. Kostprijs verlagen, hard en lang werken en nadenken over oplossingen om uit de spiraal te komen van te lage prijzen werd het devies. De strategie werd groeien. Toen de buurman stopte, huurden ze zijn tien hectare appels erbij. Het pakte verkeerd uit. Toen Ruthger Steenbeek terug kwam van vakantie in 1998 bleek dat het weer had toegeslagen. De tien hectare appels die hij van de buurman had gehuurd, bleken helemaal verhageld. Weer dik verlies. Er knakte iets. Oplossingen kwamen ter sprake. Overstappen op peren, emigreren? Het werd na vele slapeloze nachten definitief stoppen. Op eigen initiatief. ‘In een sector die niet loopt, kun je niet verder. Ik ga niet wachten tot de bank zegt dat ik ermee moet ophouden. Ik wil zelf het besluit nemen. Je moet altijd zorgen dat je nog een keuze hebt.’

Zijn vader had het er vreselijk moeilijk mee toen de rooimachines kwamen. Datgene dat de familie had opgebouwd werd weggevaagd. Even kijken en toen rechtsomkeerd. Ruthger Steenbeek verwerkte het op zijn eigen manier. Nadat de machines weg waren, reed hij een halve dag verwaasd rond op zijn trekker op het lege land. Een zwarte dag. Stoppen is in zijn ogen te vergelijken met een rouwproces. ‘Dat is moeilijk uit te leggen, maar het is iets van een levensvervulling die je los moet laten. Al ervaart iedereen het anders. Sommigen zijn er direct klaar mee. Ik heb er twee jaar over gedaan voordat ik weer met plezier kon terug denken aan de mooie dingen die ik in de fruitteelt heb meegemaakt’. En meteen er achteraan: ‘We moeten het ook niet over-dramatiseren. Achteraf was stoppen de verstandigste keuze. Zeker financieel, maar ook voor je gezin. Als ik nu nog teler was, was ik niet gelukkig. Het is goed dat stoppen nu geen taboe meer is. Beëindigen was de opmaat voor een nieuwe baan. Hij werd gevraagd of hij met zijn ervaring bij de landbouworganisatie andere stoppers wilde begeleiden. Het antwoord werd ja. Het was wennen. ‘In een keer een baas boven je en alles staat van tevoren vast. Als ondernemer had je toch meer vrijheid’.

6. Wytze de Vries

Profiel

Wytze de Vries (1961) uit Kortwoude op de grens van Friesland en Groningen heeft samen met zijn vrouw een maatschap met melkvee, vleeskuikens en natuur. De veestapel bestaat uit 30.000 vleeskuikens, 80 melkkoeien en 50 stuks jongvee. Het melkquotum is 600.000 kg. Er is 62 hectare landbouwgrond in gebruik, waarvan acht hectare als maïsland en de rest als grasland. Eén parttime medewerker helpt mee. Het bedrijf beheert verder twaalf kilometer elzensingel, doet aan akkerrandenbeheer, het plaatsen van rasters en weidebeheer. De boeren in het gebied hebben zich verenigd in de Vereniging voor Agrarisch Natuur- en Landschapsbeheer in Achtkarspelen (Vanla).

Keuze: veehouderij met natuur- en landschapsbeheer

‘Het onderhoud van het landschap is een product net als melk of graan. Ik ben ervan overtuigd dat er een geldstroom naar de landbouw blijft gaan, puur om dat landschap te onderhouden. Daar krijgt de maatschappij iets voor terug, waarvan de burger kan genieten’. Wytze de Vries ziet de elzensingels en boomrijen (diekswallen) in de Friese Wouden als een gegeven. Ze verfraaien het landschap en zijn niet meer weg te denken. ‘Als boeren met het onderhoud stoppen, verpaupert en verwildert het gebied. Dat besef is er gelukkig in toenemende mate in de samenleving’.

Voor boeren is het volgens hem een uitdaging om er iets van te maken. Dat gebeurt op basis van een beheersvergoeding, een tegenprestatie voor het werk en de kosten. ‘Je kunt niet zeggen dat het inkomen is, je maakt kosten en uren’. De vergoedingen vindt hij te laag. ‘Ze zouden zo hoog moeten zijn dat je het werk zou kunnen uitbesteden, bijvoorbeeld aan een loonwerker. Dat kan niet van de huidige vergoedingen. En wat kost het als het Fryske Gea de singels en wallen zou moeten beheren? Als je het zo benadert, krijg je een eerlijke discussie’.

In het verleden ontvingen boeren in het gebied niets, alleen een verbod om de singels te kappen en te rooien. Geleidelijk zag hij een omslag naar de honorering van het onderhoud. ‘Dat de maatschappij kan genieten van het mooie landschap, komt doordat boeren het landschap hebben gemaakt en nu onderhouden. Als je wilt genieten, moet je er ook voor betalen,’ oordeelt hij. En het werkt. ‘Als ik nu door het gebied rij, zie je dat het mooier is geworden. Boeren hebben het aardig opgeknapt’. In zijn visie zou er voor elk landschap - ook een akkerbouwgebied - een vergoeding moeten zijn, ‘want ook dat is landschap’.

Samen met de boeren in de Noordelijke Friese Wouden hebben gemeenten en provincie een gebiedsplan opgesteld. Tot ieders voordeel. Boeren krijgen de ruimte om hun bedrijf te laten groeien, zodat ze de weg van schaalvergroting kunnen inslaan. Als tegenprestatie zorgen de boeren ervoor dat ze het landschap in het gebied met zijn fraaie singels en houtwallen in stand houden. ‘Het is een misvatting dat wij in dit Nationaal Landschap niet zouden kunnen meedoen aan schaalvergroting, omdat we percelen hebben omringd door bomen en singels. Als je grotere percelen wilt, zet je toch een paar hekken open of desnoods verplaats je een singel. Zig-zag noemen we dat. Dan kun je ook in dit kleinschalige gebied bedrijven hebben die 200 of 300 koeien hebben. Waarom niet? Het is in ieders belang - gemeente, landschap, ondernemers en burgers - dat we hier actieve boeren houden’.

7. Jan en Marianne Moonen

Profiel

Jan en Marianne Moonen emigreerden tien jaar geleden van Brabant naar Frankrijk. Samen met hun vier kinderen bewonen zij een akkerbouwbedrijf in het landelijke dorpje Heberville in Normandië. Ze bewerken 300 hectare. Hiervan is 120 hectare bestemd voor poot aardappelen. Marianne en Jan hebben hiermee het grootste poot aardappelbedrijf van Frankrijk. Daarnaast verbouwen zij onder meer vlas, bieten, droge erwten en tarwe. Op het bedrijf werken zeven medewerkers.

Visie: emigreren

De keuze voor Frankrijk was min of meer toevallig. Jan Moonen, zelf opgegroeid op een loonbedrijf en Marianne, afkomstig van een gemengd varkens- en akkerbouwbedrijf, zagen weinig perspectief in opvolging van hun familiebedrijven in Brabant. Zij besloten daarom hun vleugels elders uit te slaan. Na wat rondkijken in Zeeland en Oost-Duitsland viel hun oog op een akkerbouwbedrijf in Normandië. De aankoop van het bedrijf ging zonder veel aarzelingen. Marianne: 'Het was liefde op het eerste gezicht. We waren niet vaak in Frankrijk geweest, spraken alleen een beetje basis-Frans maar toen we deze locatie hier aantroffen wisten we direct dat dit het moest zijn'. Jan vertelt dat ze bij nader inzien wel wat geluk hebben gehad. De bestaande Franse wetgeving inzake 'de vervreemding van landbouwgronden' maakt het niet altijd gemakkelijk om een bedrijf te kopen of te vergroten. Bedrijven die te koop staan, worden eerst, al dan niet via de grondbank, aan collega's in de directe omgeving aangeboden. Toen ze het bedrijf eenmaal hadden gekocht, maakte de wetgeving ook verdere schaalvergroting lastig. Het bijkopen van land in de buurt was voor hen de oplossing om het areaal toch nog te kunnen uitbreiden.

Een goede integratie is volgens Jan en Marianne cruciaal om in het buitenland te overleven. Marianne: 'We maken helemaal onderdeel uit van de Franse samenleving. We hebben de relaties met andere Nederlandse collega's in Frankrijk altijd zoveel mogelijk beperkt en juist die met Fransen opgezocht. Het contact met de dorpsgenoten gaat vrij gemakkelijk. Ik ben lid van de feestcommissie in het dorp en sinds enkele jaren gekozen als Gemeenteraadslid. Dit is voor mij het bewijs dat we goed zijn ingeburgerd. Belangrijk is ook de taal. We kijken alleen Franse televisie en lezen Franse kranten en vakbladen. Natuurlijk wordt er thuis ook Nederlands gesproken. De kinderen proberen we zoveel mogelijk tweetalig op te voeden'.

Frankrijk heeft zowel voor- als nadelen. De voordelen domineren. Jan: 'Wat we hier hebben bereikt, was in Nederland nooit gelukt. Een bedrijf van deze omvang is in Nederland moeilijk te realiseren. Daarvoor ontbreekt gewoon de ruimte. De grond en het klimaat zijn hier uitstekend. In deze regio groeit alles'. De afzet is verzekerd. De oogst gaat vooral naar de Franse markt. Het vlas, bestemd voor de kledingindustrie, gaat per schip naar China. De moeilijkheden, voor zover ze die op hun pad tegen kwamen, hingen vooral samen met de vaak ondoorgroondelijke Franse wet- en regelgeving. Jan: 'De wirwar aan regels maakt het zoeken naar inventieve oplossingen soms noodzakelijk. Maar creativiteit hoort bij goed ondernemerschap'. Wat daar nog meer bij hoort is volgens hem lef. 'Vanaf het begin hebben we ons nooit zo druk gemaakt over alles wat mis zou kunnen gaan. Een beetje onbevanging en durf heb je denk ik wel nodig als je zo'n stap zet. Bovendien, je moet succes de kans geven'. Blijft er voor de toekomst nog wat te wensen over? Jan: 'We zullen ons vooral richten op verdere groei en verbetering van de kwaliteit van onze producten. Maar met de manier waarop het nu gaat zijn we al heel tevreden'.

8. Zuurbier & Co

Profiel

Zuurbier & Co is een rozenkwekerij die zich al meer dan 35 jaar richt op het produceren van snijrozen. Eigenaren van het bedrijf zijn Cor Zuurbier en Kees Oudhuis en inmiddels is daar de tweede generatie aan toegevoegd: dochters Judith en Rosaline Zuurbier en zoon Wim Oudhuis. Het bedrijf is gevestigd in het Westfrieze Heerhugowaard. Jaarlijks produceert het bedrijf zestig miljoen bloemen. Daarmee behoort het bedrijf tot de grootste rozenproducenten in Nederland. Na verdere uitbreiding van de bestaande kwekerijen in Nederland is het bedrijf in 2001 een kwekerij in Kenia gestart waar naast rozen ook zomerbloemen worden geteeld. Nog dit jaar wordt een zomerbloemenkwekerij geopend in Ethiopië.

Visie: internationalisering

Internationalisering is ook van invloed op de sierteeltsector. Om in te spelen op die trend ging Zuurbier enkele jaren geleden op zoek naar een geschikte plek in de wereld waar goede rozen geteeld konden worden. Hun oog viel op Oost-Afrika. Rosaline Zuurbier: 'Je koopt een ticket en neemt een grondboor mee in de koffer en zo begint het avontuur. Voor de groei van ons bedrijf was de vestiging in Kenia een prima keuze. Het klimaat in Afrika biedt de mogelijkheid om heel andere soorten rozen te kweken dan hier in Nederland. Je kunt je zo op een ander marktsegment richten. Met de teelt van rozen en zomerbloemen in zowel Nederland als Oost-Afrika vergroot je je productenpakket en zo blijf je een interessante partner voor je afnemers op de Europese markt. Dit geeft een stevige basis voor de toekomst'. 'Afrika heeft voordelen', vertelt Rosaline Zuurbier. 'Het continent ligt relatief dichtbij Europa. Het tijdsverschil is minimaal. Vooral Kenia beschikt over een goede infrastructuur met veel toeleverende bedrijven. De wetgeving wijkt niet veel af van de Nederlandse en dit voorkwam voor ons grote opstartproblemen. Het grootste nadeel is eigenlijk de hoge kosten van het bloementransport. Ongeveer de helft van de prijs'. De afgelopen jaren heeft het bedrijf in Kenia een groei laten zien. De succesformule is volgens Zuurbier toe te schrijven aan hun ruime ervaring op het gebied van veredelen en selecteren en hun technische kennis van de rozenteelt.

Naast internationalisering is innovatie een kernwoord in hun bedrijfsfilosofie. Cor Zuurbier: 'Wij waren zo ongeveer de eersten met computergestuurde klimaatbeheersing en later volgden tal van energiebesparende maatregelen. Dit waren grote investeringen die leidden tot een hogere productie en betere kwaliteit van het product. Ons streven is onze vooraanstaande positie in de Nederlandse en Oost-Afrikaanse rozensector te behouden door steeds technologische vernieuwingen toe te passen. Momenteel werkt het bedrijf aan het robotiseren van het snijden van rozen. Dit zou een aantal jaren geleden nog volstrekt ondenkbaar zijn geweest'. Ook in Afrika wordt hightech geteeld. De bloemen worden geproduceerd volgens de Europese milieunormen waarbij ingespeeld wordt op de wensen van de consument. Sommige initiatieven zijn financieel ondersteund door het ministerie voor Ontwikkelingssamenwerking.

De Nederlandse vestiging zal voorlopig de basis blijven van het bedrijf. Rosaline Zuurbier: 'Internationalisering heeft de toekomst en de groei van ons bedrijf zal vooral in Afrika plaatsvinden. Toch zullen we in Nederland blijven investeren om zo onze vooraanstaande positie te behouden. We zitten hier dichtbij de markt en hebben goed zicht op de nieuwste ontwikkelingen. Dit geeft ons een voorsprong die we kunnen benutten in het buitenland'.

9. Brord Sloot

Profiel

Brord Sloot (1966) heeft een melkveebedrijf in het Gelderse Herwen, tegen de Duitse grens aan. Het bedrijf - De Vinkenhorst - beschikt over 40 hectare grasland, 10 hectare snijmaïs en 2,5 hectare luzerne. Met 70 melkkoeien melkt hij zijn quotum van 571.000 kilogram vol. Behalve het melkvee zijn er nog 70 stuks jongvee. Brord Sloot heeft een vaste medewerkster voor drie dagen in de week. Hij is betrokken bij het project Smile, Zuivel met Zorg, waaraan 11 melkveehouders meedoen. Zij gaan straks de melk leveren voor het beroemde Ben & Jerry-ijs.

Visie: samenwerking en duurzaam

'We streven beiden naar een duurzaam bedrijf met oog voor natuur en landschap. Iedereen wil dat, maar duurzaam moet ook gepaard gaan met economie. Zo zitten we er in'. Melkveehouder Brord Sloot is samen met zijn buurman druk bezig met het vormen van een gezamenlijk melkveebedrijf dat in april 2006 van start gaat. Het wordt een bedrijf dat op duurzame wijze melk gaat produceren. Het samengaan in een Vennootschap Onder Firma krijgt gestalte in de gezamenlijke bouw van een ligboxenstal met melkrobot. De nieuwbouw komt bij de buurman te staan. Brord Sloot krijgt het jongvee op stal. Begonnen wordt met één robot, maar de VOF wil groeien naar twee robots, goed voor 130 tot 140 melkkoeien. Samenwerken werkt, mits het klikt tussen beide partners. De twee hebben heel veel doorgesproken en doorgerekend. De rekensommen wijzen voordeel uit.

Behalve financieel is samenwerken ook arbeidstechnisch en in sociaal opzicht aantrekkelijk. Brord Sloot kan zo beter zijn werk als veehouder combineren met andere activiteiten als het bestuurslidmaatschap van de bank, vrijwilligerswerk voor het Filmhuis en meedoen aan een duurzaamheidsproject voor Ben & Jerry-ijs. Zuivel met Zorg staat er met grote letters op een demonstratiebord van het ijs. Dat ijs wordt straks geproduceerd van melk waaraan duurzaamheid ten grondslag ligt. Daarvoor zetten de leveranciers een verbeterplan op van elf punten, van bodemvruchtbaarheid tot dierenwelzijn. Brord Sloot neemt deel aan het project dat vanuit de boeren zelf is opgezet. Het past bij zijn filosofie. 'Net als bij biologisch werk je ook hier in een keten, waarin partijen een langdurige relatie met elkaar aangaan. Daar geloof ik in'.

Het duurzaam melk produceren spreekt hem aan. Daarvoor zette Brord Sloot aanvankelijk in op biologische melkveehouderij, maar door tegenslag loopt die weg vast. Het kaasbedrijf in Brabant waaraan hij leverde, ging in 2002 failliet. Bij een andere afnemer kwam hij niet aan bod, simpelweg omdat er teveel biologische melkveehouders zijn. Hij zet zijn melk nu af via het 'gewone' circuit bij Royal Friesland. Daardoor loopt hij de vijf cent extra per kg melk mis voor biologische melk. Dat extra geld is nodig om de hogere onkosten en de lagere melkopbrengst te vergoeden. Brord Sloot schakelt nu samen met zijn buurman over op duurzaam. 'Ik geloof in de filosofie van een duurzame melkveehouderij, die gebaseerd is op een mooie mix van people, planet en profit. Biologisch is duurzaam voor de samenleving en goed voor het milieu, maar bij mij viel de profit, de economische duurzaamheid weg, omdat ik geen afzet kon vinden. Dan houdt het op. In de nieuwe aanpak heb ik alle vertrouwen'.

10. Dyanne Schrauwen

Profiel

Dyanne Schrauwen (1968) is firmant in een biologisch akkerbouw- en volle grondsgroente bedrijf in Langeweg (West Brabant). Drie akkerbouwers hebben deze Vennootschap Onder Firma opgericht onder de naam Biotrio De Nieuwe Weg. De V.O.F. beschikt over 240 hectare grond. Spinazie, winterpeen, bonen, aardappelen en plantuien zijn de voornaamste teelten met elk 30 tot 40 hectare.

Visie: Biologisch met nieuwe technologie

'Biologisch is innovatief. Ondernemers zijn gericht op het zoeken naar vernieuwende technieken en nieuwe mogelijkheden. Het mooie is dat op termijn de gangbare landbouw die ontwikkelingen overneemt.' Dyanne Schrauwen is enthousiast over een innovatief rijpadensysteem, dat prima past bij de biologische teelt. In die teelt is een gezonde bodem de basis van het bedrijf, legt ze uit. 'In de bedrijfsvoering probeer je daar zoveel mogelijk naar toe te werken, bijvoorbeeld door de keuze van gewassen en groenbemesters. Het behoud van een goede bodemstructuur is een prioriteit binnen ons bedrijf. In het voorjaar bewerken we voor het zaaien de grond een paar keer om een vals zaaibed te leggen om zoveel mogelijk onkruid te laten kiemen. Daardoor doe je schade aan de structuur, zeker vroeg in het voorjaar.' Om dat te voorkomen ontwikkelden medefirmanten Jaap Korteweg en Kees van Beek een teeltmethode met vaste rijsporen, die elk jaar op dezelfde plaats liggen. Tussen de paden blijft de grond onbereiden. De trekkers staan op een spoorbreedte van 3,15 meter. Satellietignalen via GPS sturen de trekker op rupsbanden heel nauwkeurig over een vast rijpad. Geen afwijking naar links of rechts. Waar andere machines een halve tot een hele meter uit het spoor raken, rijdt deze trekker kaarsrecht over de sporen. Zaaibedbereiding, zaaien, onkruid wieden, geen enkele keer rijdt een machine door het bed. 'De voordelen van het systeem zijn onmiskenbaar,' somt Dyanne Schrauwen op: 'een veel betere benutting van meststoffen, een betere bodem doorlatendheid, betere vochtvoorziening, betere resultaten met onkruidbestrijding en meer werkbare dagen. Door al deze factoren samen zien we de opbrengsten toenemen, vooral in structuurgevoelige gewassen.

Het rijpadensysteem is een van de motieven, waarom Dyanne Schrauwen samen met Jaap Korteweg en Kees en Hanny van Beek op 1 januari 2005 in een samenwerkingsverband is gestapt. Zij wilde het systeem graag op haar akkerbouwbedrijf toepassen, alleen de investering is voor een eenling buitengewoon hoog. Samenwerken ligt dan voor de hand. De akkerbouwers gingen nog een stap verder door de bedrijven samen te voegen, iets wat in de akkerbouw nog zelden gebeurt. De drijfveer om dat te doen is nuchter rekenwerk. De betere rentabiliteit vloeit voort uit besparingen op personeel, besparing op machines, een betere werkverdeling en specialisatie. Ieder van de drie legt zich toe op een onderdeel van het bedrijf. Dyanne doet de administratie en de organisatie van het seizoenpersoneel. Jaap neemt de commerciële zaken voor zijn rekening. Kees legt zich toe op de teelt. Door de aandacht die ieder aan zijn specialisme besteedt kun je betere resultaten behalen'.

Minpunt is het verlies van zelfstandigheid. Dyanne erkent dat, maar vraagt zich tegelijkertijd af hoe belangrijk dat eigenlijk is. 'Gevoelsmatig doe je met samenwerking een stap terug. Je voelt je zelfstandig ondernemer. Je hebt je eigen bedrijf. Mijn eerste reactie was dan ook terughoudend. Zelfstandigheid staat erg hoog aangeschreven vanwege de vrijheid, maar je krijgt op een andere manier vrijheid terug in tijd. Doordat je elkaar kunt aflossen en verantwoordelijkheden kunt delen'.