

Boerderij te koop



Het is van alle tijden dat niet-boeren landbouwgronden kopen als belegging en het is geen nieuws, behalve wanneer het over grote lappen grond van overheden gaat of wanneer de koper andere motieven heeft. In het eerste geval was er recent heisa rond de verkoop van ruim 400 hectare Zeeuws-Vlaamse grond van het Gentse OCMW aan natiebaas-belegger-jager Fernand Huts, waar geen boer tegen op kon. In het tweede geval wil Colruyt naar eigen zeggen de bevoorrading van haar bio-winkels garanderen.

Een fundamenteel verschil in benadering en in het tweede geval is dit in ieder geval een nieuw gegeven, een precedent misschien voor wat nog komen kan. Blijkbaar wordt vanuit de retailwereld met veel belangstelling gekeken naar de – relatief trage- ontwikkeling van de biologische landbouw in Vlaanderen, die vandaag amper 1,2% van het Vlaamse landbouwareaal beslaat. Bij Colruyt vindt men nu dat de tijd rijp is om

één en ander zelf in handen te nemen en leggen ze de hand op een bio-boerderij in de Westhoek. Over de verkoop op zich, daar valt niets op te zeggen. Het verkopende landbouwerskoppel in kwestie heeft geen opvolger die zelf groenten wil kweken, wel verkoopt één van de kinderen sinds enkele jaren een deel van hun groenten op vier markten in de regio. Een oplossing drong zich stilaan op en de deal met Colruyt kwam er relatief snel. Ook omdat de retailer zich reeds jaren als bevoorrechte afnemer van de bio-groenten uit de Westhoek kon waarmaken, 70% van hun productie gaat richting Halle. Zo'n samenwerkingsmodel kent iedereen en daar valt iets voor te zeggen om afzet- en inkomenszekerheid te borgen op een aantal land- en tuinbouwbedrijven.

De nieuwe situatie die nu gecreëerd wordt door Colruyt stemt evenwel tot nadenken. Dat de jaarcijfers bij de oer-Belgische retailer ronduit goed zijn, dat weten we. Dat de retailer daarvoor sinds jaar en dag een "laagste prijzen"-politiek voert ook. De impact daarvan op het Belgische retaillandschap en in de agro-voedingsketen is niet gering. Dat Colruyt reeds jaren diversifieert in de activiteiten weten we ook. Zo zijn ze ook fervent voorstander van en investeerder in groene energie (o.a. off-shore windenergie) en zochten én vonden ze ook varkenshouders, melkveehouders en fruittelers die bijna exclusief voor hen kweken, op de boerderij van de producent weliswaar. Een (bio-)boer die op Colruyt-grond als pseudo-zelfstandige aan de slag moet is nieuw. Het vond niet meteen een plaats in mijn gezond boerenverstand, toen Colruyt me inlichtte over de stap die gezet werd. Mijn gevoel werd nog versterkt wordt door wat vandaag te lezen is in verschillende kranten. Zo wil Colruyt "het ondernemerschap volop laten spelen. Colruyt wil dat de nieuwe bio-boer zo goed als exclusief voor hen werkt. Wij zullen ook bepalen welke gewassen er geteeld worden". (nvdr De Tijd van 22 augustus).

Daar knelt onvermijdelijk het schoentje voor dit "nieuwe verdienmodel", zoals deze evolutie her en der genoemd wordt. Naar mijn bescheiden mening is dit niet het nieuwe verdienmodel waar wij als Vlaamse land- en tuinbouwer op zitten te wachten. Los van de moeilijke toegang tot grond voor eender welke landbouwer, gangbaar of bio, is de koppeling tussen eigenaarschap van de grond en de producent die erop aan de slag moet niet wat een echt zelfstandige land- of tuinbouwer wil.

Die wil zelf beslissen wat hij of zij op zijn boerderij doet, bio telen of niet, dieren houden of niet. Die zelfstandige land- of tuinbouwer kiest soms wel voor afzetzekerheid door her en der contracten af te sluiten, maar die volgt niet slaafs de directieven uit Halse of Brusselse omgeving. Een terugkeer naar de middeleeuwen wil ik het niet noemen, maar een eigenaar die beveelt wat waar en wanneer moet geteeld worden. Neen, bedankt! De tijd van lijfeigenen en vazallen ligt, dacht ik toch, ver achter ons. Straks komt Colruyt nog met tienden op de proppen en kan de bestaande opslagloods als nieuwe tiendenschuur beschouwd worden...

De vraag of dit geen zet is om nog meer marge te creëren op bepaalde eigen groenten komt spontaan op. Marge veilig stellen en jaarresultaten doen verhogen zal onderliggend niet ver weg geweest zijn. Als marketingstrategie zal het "eigen product" ook aanslaan, dat is zeker. Ook daar zal de bedrijfsstrategie "laagste prijzen" een rol blijven spelen.

Verticale integratie kan anders ingevuld worden dan de manier waarop de retailer dat vandaag ziet. Ieder duurzaam verdienmodel verdient een kans, maar vanuit het zelfstandig ondernemerschap is wat nu gebeurt, niet wat bovenaan mijn lijst staat.

"Boerderij te koop" was tot gisteren een aanlokkelijke advertentie voor kapitaalcrachtige stedelingen op zoek naar de rust van het platteland. Vandaag is het een opportuniteit voor een retailer. En morgen?

Hendrik Vandamme

@ voorzitter@absvzw.be | @hendrikABS



Industrieweg 53
8800 Roeselare-Beveren
Tel. (051)26 08 20 | fax (051)24 25 39
www.absvzw.be | info@absvzw.be



Industrieweg 53 | 8800 Roeselare-Beveren
Tel. (051) 26 08 20 | fax (051) 24 25 39
www.absvzw.be | adviesbureau@absvzw.be



Industrieweg 53 | 8800 Roeselare-Beveren
Tel. (051)26 08 29 | fax (051)24 25 39
www.vabsvzw.com | vabs@absvzw.be



Industrieweg 53 | 8800 Roeselare-Beveren
T (051)26 08 30 | fax (051)24 25 39
www.nacvzw.be | info@nacvzw.be

www.absvzw.be



BOERENFRONT
Van Benedenlaan 32 | 2800 MECHELEN
Tel. (015)45 12 28 | Fax (015)45 12 08