

Boerderij te koop

Het is van alle tijden dat niet-boeren landbouwgronden kopen als belegging en het is geen nieuws meer in onze kringen dat je als pachter-gebruiker plots moet plaats ruimen voor een nieuwe eigenaar, steeds vaker een kapitaalkrachtiger industrieel die zich settelt als “landbouwer”. Anders is het wanneer het over heel grote lappen grond van overheden gaat of wanneer de koper andere motieven heeft, dan heeft iedereen er een mening over.

In ieder geval was er een paar jaar geleden heisa rond de verkoop van ruim 400 hectare Zeeuws-Vlaamse grond van het Gentse OCMW, in één lot, aan natiebaas/belegger/jager Fernand Huts, waar geen boer tegen op kon. Nu wil Colruyt naar eigen zeggen op termijn de bevoorrading van haar winkels garanderen. Colruyt is daarmee niet aan haar proefstuk. Reeds in 2018 kocht de familie Colruyt een bio-boerderij in Alveringem, daarbij de indruk wekkend dat de opbrengst van de 25 hectare van de bio-boerderij uit de Westhoek de Bio-planets van deze wereld in zijn eentje kan voorzien van groenten.

Het feit dat een retailer als Colruyt eerder de hand legde op een boerderij en nu blijkbaar steeds meer landbouwgrond wil verwerven via de aparte vennootschap Agripartners is in ieder geval een nieuw gegeven. Twee jaar geleden stelde ik me publiekelijk de retorische vraag of de verwerving van de bio-boerderij in de Westhoek een precedent was voor wat nog komen zou. De bevestiging daarvan volgt nu. De naam van de vennootschap is veelzeggend voor de strategie. Ik had een vlieg willen zijn op de vergadering waar groen licht gegeven werd voor de nieuwe stap én naam. De visie is duidelijk: “we kopen grond aan, laten de boer het werk dat wij willen zien gebeuren uitvoeren en verkopen ons verhaal naar de buitenwereld toe als zouden we fijne partners zijn voor de landbouwsector”.

Bij Colruyt vindt men dat de tijd rijp is om één en ander nog meer zelf in handen te nemen. Tegen de aankoop van de gronden op zich, daar kan vandaag weinig tegen ingebracht worden, voor zover de gebruiker verder in alle vrijheid zijn velden kan bewerken. Wanneer, net zoals op de Colruyt bio-boerderij in de Westhoek gebeurt, landbouwers enkel zullen mogen telen op commando uit Halle, hoeveel decennia worden we dan niet terug in de tijd gekatapulteerd? Boeren worden daar teruggezet naar de tijden waarin de kleine pachter ten koste van eigenwaarde en zelfbeeld verplicht werd om te luisteren, te beven en te knikken voor de grondeigenaar.

Er zijn andere wijzen om een duurzame relatie met producenten op te bouwen dan Colruyt nu meent te moeten doen. De voorbeelden zijn legio van contractuele overeenkomsten tussen producenten en afnemers, in alle sectoren. Zo'n preferentieel samenwerkingsmodel kent bijval in de landbouwsector en er valt iets voor te zeggen om op deze wijze 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 profiteert van de sinds jaar en dag gevoerde “laagste prijzen”-politiek ook. Zelfs al beweert Colruyt stevast alleen volger te zijn van de concullega's op het vlak van prijsvorming, de impact van hun laagsteprijzen-strategie op het Belgische retaillandschap en in de agro-voedingsketen is niet gering.



Zij en andere retailers zochten én vonden de voorbije jaren ook varkenshouders, melkveehouders en fruittelers die niet-exclusief voor hen kweken. Dat gebeurt ook steeds op de boerderij van de producent, niet op gronden in eigendom van de retailer en met werkmiddelen van de boer. Alles bij elkaar gaat dat over een beperkt aantal land- en tuinbouwers die als bevoorrechte partner naar voor geschoven worden en waar maar al te graag mee uitgepakt wordt als gezicht van een promocampagne.

Een Agripartner-boer die op Colruyt-grond als pseudo-zelfstandige aan de slag moet, dat is nieuw en neigt naar een gepimpte versie van wat ooit een kasteelheer- (feodale) grondgebruiker relatie was. Alleen ligt de kasteelhoeve in de verre Westhoek of ergens in de buurt van Brussel en zit de eigenaar met zijn rentmeester in Halle. Ik kan het nog steeds niet vatten, ik met mijn boerenverstand. Mijn wrang gevoel werd nog versterkt wordt door wat twee jaar geleden en ook nu naar buiten gebracht werd. Colruyt formuleerde haar visie twee jaar geleden reeds duidelijk: *“Colruyt wil dat de nieuwe bio-boer zo goed als exclusief voor hen werkt. Wij zullen ook bepalen welke gewassen er geteeld worden”*. (De Tijd van 22 augustus 2018). Daar knelt onvermijdelijk het schoentje voor dit *“nieuwe verdienmodel”* of het *“samenwerkingsmodel van de toekomst”*, zoals deze evolutie genoemd werd.

Naar mijn bescheiden mening is dit niet het nieuwe verdienmodel waar wij als Vlaamse land- en tuinbouwer zitten op te wachten. De tegenpartij daarentegen zal er ongetwijfeld de broek niet aan scheuren.

Los van de moeilijke toegang tot grond voor eender welke landbouwer, gangbaar of bio, is een dergelijke koppeling tussen eigenaar van de grond en de producent die erop aan de slag moet, niet wenselijk, niet wat een zelfstandige land- of tuinbouwer wil. Die laatste moet zelf kunnen beslissen wat hij of zij op de boerderij doet, bio telen of niet, dieren houden of niet. Die zelfstandige land- of tuinbouwer kiest soms wel voor afzet zekerheid door her en der contracten af te sluiten, maar die volgt niet slaafs de directieven uit het Halse establishment. Een terugkeer naar de middeleeuwen wil ik het niet noemen, maar een eigenaar die beveelt wat waar, wanneer en hoe moet geteeld worden, dat is meer dan een stap terug in de tijd. De bedenking dat dit een nieuwe 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 bij de besluitvorming om over te gaan tot de aankoop van boerderijen. Als marketingstrategie zal het “eigen” product ook aanslaan, zoveel is zeker.

Verticale integratie kan anders ingevuld worden dan de manier waarop deze 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 kapitaal-krachtige stedelingen op zoek naar de rust van het platteland. Vandaag blijkt het een opportuniteit voor een retailer. En morgen?

Hendrik Vandamme

Landbouwer en voorzitter van het Algemeen Boerensyndicaat (ABS)

Voor meer informatie, contacteer :

Hendrik Vandamme, voorzitter, op 0476 41 51 58