

Nieuwsbrief landbouwtransitie



regio Zuid-Holland

Inhoudsopgave

03 Voorwoord

Remon Blok, directeur Food & Agri regio Zuid-Holland

04 'We willen nu onze ambities vorm en inhoud geven, samen met onze klanten en stakeholders'

Alex Datema, directeur Food & Agri

06 Rabobank helpt ondernemers met een Vermogensplan

Klant aan het woord

07 Melkveebedrijf Van Zessen
'Extensiveren laat bedrijfsgroei en stikstofreductie samengaan'

08 Biologisch-dynamische Kwekerij Frank de Koning
'Het systeem werd sterker en stabiel'

09 Dogterom Flowers
'Off-grid worden, als het aan ons ligt'

10 Jungheim Boomkwekerijen
'Geen seconde spijt van de voortzetting'

11 Kalender

Lokale activiteiten

12 Team

Wij zijn er voor u!

Voorwoord Remon Blok

Beste relatie,

Elke tijd en generatie kent kleine en grote uitdagingen. Op zoek naar oplossingen voor moeilijke vraagstukken, slaan mensen regelmatig de handen ineen. Ook deze tijd kent grote vraagstukken en uitdagingen. En ook nu wil Rabobank bijdragen aan het oplossen van deze vraagstukken, zoals dat inmiddels al 125 jaar de missie van Rabobank is. Slimme boeren begonnen er ooit mee: wat ze in hun eentje niet voor elkaar kregen, lukte samen wel. Zo ontstond een coöperatie als bank, die via haar leden inmiddels sterk verankerd is in de samenleving. Die band houden we als Rabobank vast. Want wat we opgebouwd hebben in het verleden, zet de koers voor onze toekomst. Daarbij kijken we terug, naar de keuzes die we gemaakt hebben en zien we vooruit naar hoe huidige keuzes impact hebben op de komende generaties.

Voor onze land- en tuinbouwportefeuille volgen we het principe van oprecht rentmeesterschap. Dat betekent dat we boeren en tuinders willen blijven ondersteunen die goed voedsel maken, mooie bomen, bloemen of planten voortbrengen en dat produceren in balans met de leefomgeving en het milieu. Want zorgen voor vergaande verbetering en verduurzaming doe je niet alleen. Daar heb je elkaar voor nodig, zo leerden we 125 jaar geleden al.

Of u denkt aan innoveren, extensiveren, verplaatsen, omschakelen of stoppen, wij kunnen u daarin ondersteunen. Ook bieden we interessante kennisnetwerken zoals het Top Ondernemerschapsprogramma, speciaal voor ondernemers die een rol van betekenis (willen) spelen binnen het agrarische bedrijf, die zich verder willen ontwikkelen op het gebied van leider- en ondernemerschap en die hun bedrijf toekomstbestendig willen maken.

In deze nieuwsbrief leest u meer over wat Rabobank u biedt. Ik kan me daarnaast goed indenken dat u na het lezen van deze nieuwsbrief vragen heeft, (financiële) opties wilt verkennen of gewoon even wilt sparren. Ons Food & Agri Team staat daarvoor klaar. Aarzel dus vooral niet om contact op te nemen. ●



Remon Blok
directeur Food & Agri
regio Zuid-Holland

'We willen nu onze ambities vorm en inhoud geven, samen met onze klanten en stakeholders'

Interview Alex Datema – directeur Food & Agri



Waarom steunt Rabobank verdere verduurzaming van de landbouwsector?

'Als we naar de toekomst van de landbouw in Nederland kijken, dan zien we diverse uitdagingen. De eerste is er één die er altijd al was, namelijk of ondernemers een goed bestaan kunnen hebben. De tweede uitdaging is hoe we collectief de landbouw in Nederland verduurzamen. Ten derde vraagt de maatschappij ook dat de agrarische sector zich ontwikkelt met meer oog op duurzaamheid. We zien dat de politiek in een vacuüm zit als gevolg van het niet

slagen van het landbouwakkoord en het gevallen kabinet. Wij vinden dat de sector en Rabobank het zich niet kunnen veroorloven om te wachten. Verandering kost tijd. Daarom willen wij nu onze ambities vorm en inhoud geven, samen met onze klanten en samen met alle stakeholders.'

'Zo heeft Rabobank zich gecommitteerd aan het klimaatakkoord van Parijs. Dat betekent dat we onze financiële middelen in overeenstemming brengen met trajecten die de opwarming van de aarde beperken tot 1,5 graden Celsius. Dat levert ook echt iets op. Door verdere opwarming te verminderen, blijven we hier die vruchtbare delta behouden en zorg je voor een belangrijke levensader van de land- en tuinbouw in Nederland.'

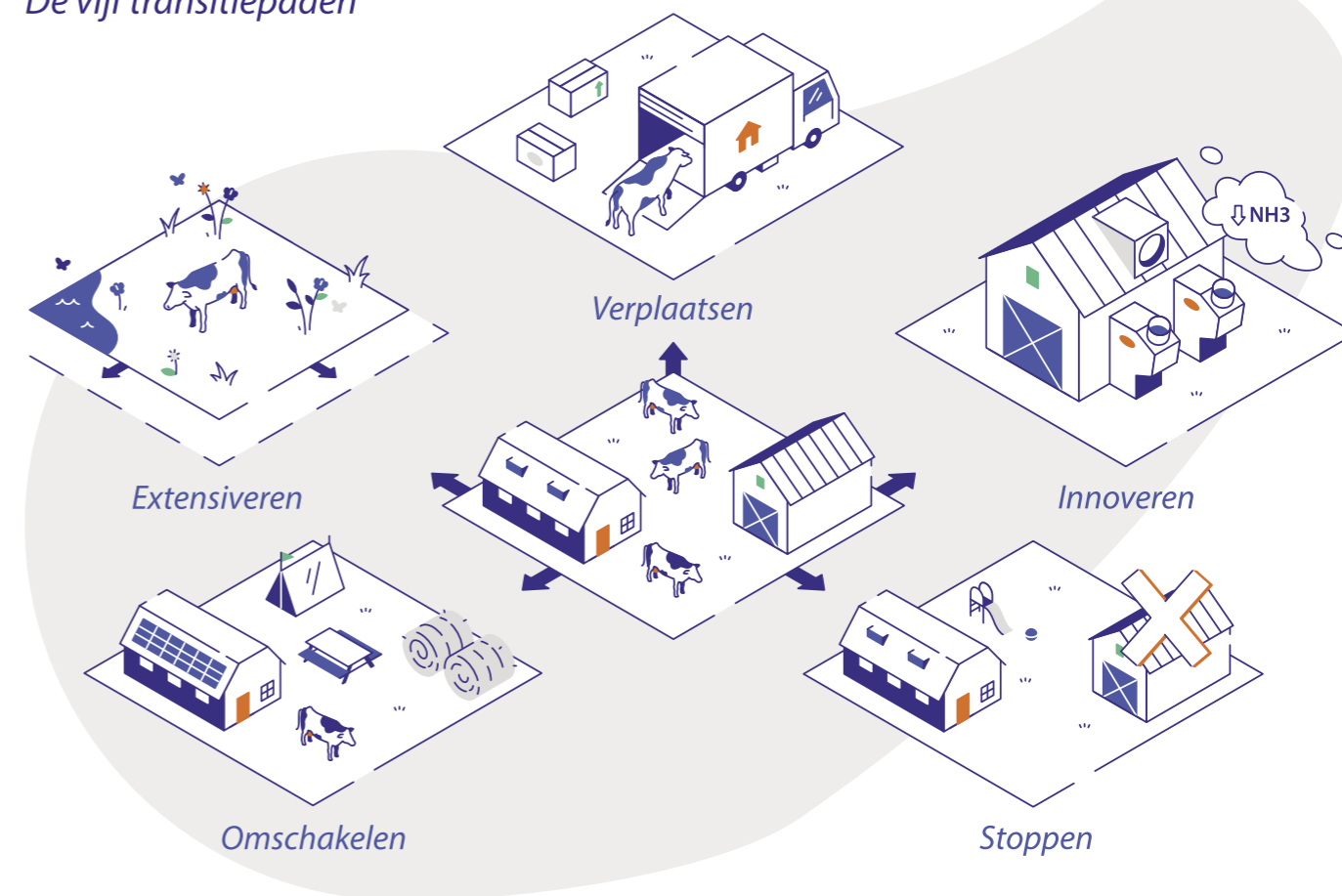
In de media hoor je nu veelvuldig over transitiepaden. Kun je uitleggen wat de transitiepaden inhouden?

'De transitiepaden zijn een mooie terminologie voor de keuzes die ondernemers kunnen maken. We zien vijf transitiepaden: innoveren, extensiveren, omschakelen, verplaatsen of bedrijfsbeëindiging. Afhankelijk van de locatie en de omstandigheden zal de ondernemer een passend pad kiezen. Is het nodig om te extensiveren, of om te schakelen naar bijvoorbeeld ketenproductie, natuurinclusief of biologisch? Of bevindt het bedrijf zich juist op een plek waar een technische oplossing meer past om de problemen op te lossen? Of is er geen ruimte voor de ondernemer? Het pad om te stoppen benoemen we expliciet, omdat dat ook een ondernemersbesluit kan zijn. Een ondernemer kan uiteraard ook voor meerdere paden kiezen, zoals bijvoorbeeld innoveren en extensiveren. Een ander veelbesproken onderwerp is schaalvergroting. Dit is een optie als het samengaat met verduurzaming en past in het gebied.'

Rabobank heeft een bedrag van drie miljard euro ter beschikking voor de verduurzaming van de food en agri portefeuille. Wat houdt dit in?

'Dat klopt, we hebben een fiks bedrag beschikbaar gesteld dat primair bestemd is voor veehouders en akkerbouwers. In deze sectoren is de urgentie voor ontwikkeling nu heel sterk. We vinden het belangrijk dat de sector verder verbetert qua impact op milieu,

De vijf transitiepaden



dierenwelzijn en dat boeren een goede boterham kunnen blijven verdienen. Wij willen onze rol daarin pakken en helpen hiermee agrarische ondernemers die verduurzamingsstappen willen zetten. Dat doen we door drie miljard euro aan extra leningen te verstrekken met bijzondere voorwaarden zoals aflossingsvrije periodes, overbruggingsfinancieringen en rentekortingen. We kijken vanzelfsprekend ook hoe we op de korte termijn andere boeren en tuinders met financiële producten kunnen gaan ondersteunen.'

Waar gaat Rabobank op sturen in haar beleid?

'We gaan in de klantgesprekken vanzelfsprekend in op de financiën. Daarnaast gaan we het hebben over welke duurzaamheidsplannen een ondernemer heeft én welke ontwikkelingen er zijn in de omgeving van de onderneming. Een lokale aanpak is nodig. Het verschilt per plek welke mogelijkheden en uitdagingen bestaan. Het grote thema in alle sectoren is klimaat, maar het kan ook gaan over energievoorziening, elektrificatie, grondgebruik, gewasbescherming en mest. Of denk aan landschapsbeheer, biodiversiteit, waterkwaliteit of droogte. En uiteraard stikstof, dat nog meer plaatsgebonden is dan andere zojuist benoemde thema's. We willen daarnaast onze klanten

helpen met het beantwoorden van de vraag 'hoe presteer ik en hoe ga ik verbeteren?' Met brancheorganisaties werken we aan dataverzameling die inzicht kunnen brengen in de bedrijfsvoering. Momenteel vindt in de meeste sectoren al veel dataverzameling plaats, maar dit wordt niet altijd samengebracht. Dat is voor Rabobank wel belangrijk. We willen laten zien waar we mee bezig zijn. Ook past het bij de doelsturing die we graag zien in de sector, zodat ondernemers weer kunnen ondernemen.

Welke tip wil je delen met de lezers, ook vanuit jouw eigen ervaring als ondernemer?

'Het is heel belangrijk dat je eigen keuzes blijft maken. We leven in een onzekere tijd en dat gaat nog wel even duren. We hebben niet zomaar een nieuw kabinet dat met echt concreet beleid komt. Kijk daarom als ondernemer zelf goed om je heen. Ga met je collega's in gesprek. Participeer in de gebiedsprocessen. Zo weet je al snel welke keuzes voorliggen en kun je plannen maken. Betrek daarin ook gerust onze accountmanagers en adviseurs. Laat je niet in een afwachtende houding duwen. **Door zelf te kiezen, laat je een ander niet voor jou beslissen!** ●

Rabobank helpt ondernemers met een Vermogensplan

Paul van Limpt is vermogensplanner bij Rabobank en heeft al veel agrariërs geholpen met een financieel plan, oftewel een Vermogensplan.

Paul vertelt: 'U als agrarische ondernemer staat de komende tijd voor belangrijke keuzes. Omschakelen naar een meer extensieve bedrijfsvoering, investeren in innovatie of verduurzaming of wellicht overweegt u zelfs om te stoppen met uw bedrijf? Het zijn keuzes, die invloed hebben op uw persoonlijke toekomst. Ik kom ondernemers tegen, trots op hun bedrijf, met meer behoefte aan inzicht in de financiële haalbaarheid van hun wensen en doelen. Denk daarbij aan het kopen van een nieuwe woning, inzicht in bestedingen en welk rendement nodig is.'

Waarom een Vermogensplan helpt bij het maken van keuzes:

1. Een Vermogensplan gaat gek genoeg niet over geld. Het gaat over wat u belangrijk vindt en welke keuzes u nu wilt maken om straks dromen en doelen te realiseren.
2. Een persoonlijk Vermogensplan stelt u in staat keuzes te maken. Het plan zorgt voor overzicht en duidelijkheid.
3. Onze specialisten geven inzicht in belangrijke financiële beslissingen zoals overdracht of beëindigen van uw bedrijf.
4. In het Vermogensplan Bedrijfsoverdracht brengen we in kaart welke verkoopopbrengst u minimaal nodig heeft voor het realiseren van uw persoonlijke financiële doelen.
5. Wanneer u kiest voor het Vermogensplan Bedrijfsbeëindiging laten we onder andere de financiële gevolgen zien van het beëindigen van uw bedrijf en geven we de haalbaarheid van uw doelen weer met het aanwezige vermogen. ●

Wilt u bespreken wat Vermogensplanning voor u kan betekenen? Plan nu een afspraak in via www.rabobank.nl/agrarischvermogensplan

'Extensiveren laat bedrijfsgroei en stikstofreductie samengaan'

Van zeventig koeien en één melkrobot naar negentig koeien en twee robots. De koeien staan er langer door in de wei. Bovendien realiseert Tijmen van Zessen een stikstofreductie van maar liefst 28 procent.

De een gaat voor extensivering, de ander voor innovatie. 'Maar allebei kan ook natuurlijk', stelt Tijmen. Omdat zijn melkveebedrijf net buiten Lexmond aan het Natura 2000-gebied Zouweboezem grenst, was er die extra gedrevenheid om door te pakken. 'Precies op het juiste moment gaf een buurman aan te willen stoppen met melken. Een derde buurman deed mee, met voor ieder de kans een deel van de grond te kopen. Een nu-of-nooit-moment, zag ook mijn accountmanager bij Rabobank. Een tweede melkrobot maakt dat de koeien minder lang hoeven wachten op hun melkbeurt en langer in de wei staan. Het programma Proeftuin Veenweiden gaf aan dat 22 procent ammoniakreductie haalbaar is door onder andere eiwitarmere voeren, meer beweiden en het aanwenden van mest verdund met water. En ja, het werkt. Tel je daar de reductie vanuit de extensivering bij op, dan hebben wij feitelijk ons stikstofdoel al behaald.' Tijmen maakt zich sowieso hard voor duurzaamheid, maar: 'Wanneer zet je een stap? Dat is voortdurend afwegen.'

Optimaal profiteren van de opgewekte energie

Duurzaamheid kan ook geld opleveren, bewijst hij. Op de stallen legde hij 840 zonnepanelen. Omdat hij niet langer overdag de overtollige stroom wilde 'weggooien' en 's nachts dure stroom

inkopen om zijn melkrobots te laten draaien, investeerde hij als eerste Nederlandse melkveehouder in een efficiënt accupakket van 40 kWh. 'Dit levert een besparing op van minimaal 50 procent op de inkoop van stroom 's nachts.'

Transparant zijn en verbinding zoeken

Verbinding zoeken met de burger doen ze graag op boerderij Van Zessen. De verkoop van Zouwe Zuivel is daar het dagelijkse kersverse bewijs van. 'Het is niet goed om met je rug naar de samenleving te staan', is Tijmens leidraad. 'Wees transparant.' ●

Een nu-of-nooit moment

Duurzaam produceren met minder negatieve impact op natuur en milieu, dat kan alleen als er perspectief is. Wat als de uitdagingen die om veranderingen vragen, nieuwe kansen bieden? Als ondernemer bent u vaak al volop bezig de zaken anders aan te pakken, beter te worden en meer te focussen op de lange termijn, mét oog voor de omgeving én op de toekomst. Soms moet u dan opeens snel kunnen schakelen. Ook dan willen we er voor u zijn.



Tijmen van Zessen
eigenaar melkveebedrijf, Lexmond
90 koeien



Frank de Koning
eigenaar biodynamisch
glastuinbouwbedrijf, Voorne-Putten
11,5 hectare

‘Het systeem werd sterker en stabiel’

‘De natuur heeft een groot aanpassend en oplossend vermogen, dat merk je als je aan het telen bent’, zegt Frank de Koning, die er destijds heel bewust voor koos om te schakelen naar biologische teelt. De belangrijkste reden? ‘De niche opzoeken. Ik wilde niet hetzelfde doen wat anderen doen’, lacht hij. We spitsen onze oren, Frank!

Er was een tweede beweegreden voor zijn biologische start: ‘Ik heb graag de teelt-technische uitdaging.’ Afgestudeerd werkte Frank eerst als teeltadviseur kunstmatige substraten. Na een paar jaar kreeg zijn ondernemersbloed de overhand en startte hij met komkommers en tomaten op steenwol. Lang duurde dat niet. ‘Ik wilde me onderscheiden in de markt, voor een betere prijs.’ Alweer 23 jaar teelt Frank in de volle grond, met een toegewijd team, op 11,5 hectare op het eiland Voorne-Putten. ‘Landelijk neemt het aantal biologische glastelers af. Inmiddels loopt Nederland hierin ver achter in Europa. Er liggen genoeg kansen, maar de prijs blijft een heikele kwestie. Zelf koos ik ervoor juist een stap verder te gaan en ben zo’n twaalf jaar geleden doorgeschakeld naar biologisch-dynamisch. Weet je? Je wordt gegrepen door de biologische teeltwijze en de kracht van de natuur.’

Over op aardwarmte

‘Biodiversiteit en de kringloopgedachte vormen de basis. Je creëert vitaliteit. We hebben moeten leren hoe de natuur zich langzaam ontwikkelt, volgens haar eigen wetten. Ik ben analytisch en keek eerst de kat uit de boom, maar zag het hele systeem sterker en stabiel worden.’ Inmiddels is Franks bedrijf Neerlands grootste

Demeter-gecertificeerde kwekerij. En zijn bedrijf wordt nóg groener. ‘Het benutten van aardwarmte was een mooie kans voor verdere verduurzaming. Afgelopen winter zijn we met twee kassen aangesloten op een aardwarmteput. Ik heb er een buffertank van 2000 kuub voor laten plaatsen. De derde kas volgt deze winter. De technieken voor aardwarmte hebben een gunstige ontwikkeling doorgemaakt. Laten we als glastelers dan maar de wegbereiders zijn.’ ●

Uitdagingen aangaan in de transitie

Een duurzame toekomst voor de ondernemer in de food- en agriketen, met oog voor de markt en de samenleving, daar dragen wij graag aan bij. Ziet u als frisse ziener kansen? Dan helpen wij die, waar mogelijk, daadwerkelijk te pakken. Als echte Food & Agri bank willen wij onze kennis en ons netwerk inbrengen, om zo een verbindende kracht in de sector te zijn en te blijven.

‘Off-grid worden, als het aan ons ligt’

De creativiteit van zijn vader werkt aanstekelijk. In het familiebedrijf Dogterom in Oude-Tonge staan alle neuzen richting een CO₂-neutrale toekomst, vertelt Jasper. ‘Er zijn uitdagingen genoeg, maar daar deinzen we niet voor terug.’

Pionieren hoort erbij in onze familie. Zo ontwikkelden wij de bollenteelt op 2,25 meter spoorbreedte, die tot dan op 1,80 lag.’ Een effectieve stap, die navolging kreeg in de sector. ‘Dat is prima, maar in de eerste plaats ontwikkel je zoets voor jezelf’, legt Jasper uit. ‘Waterstof maken én opslaan is ons volgende doel. Wij willen het gebruik van fossiele brandstoffen uitbannen, met waterstofftrekkers en andere waterstof aangedreven machines. Bij waterstof heb je geen accu nodig én je kunt oneindig opslaan. Mijn vader is volop bezig met de ontwikkeling ervan. Om door te kunnen pakken moeten we vergunningen hebben en subsidies krijgen.’

Nu moet het gebeuren

‘We willen maar wat graag op alle fronten verduurzamen, maar uiteindelijk moet het financieel verantwoord zijn. Daarbij, de grote vraag is: wil de consument meer betalen voor duurzame producten?’ De Dogteroms zijn akkerbouwers en tulpentelers op zo’n 300 hectare. Jasper vertelt hoe hij tijdens zijn studie stage liep bij Rabobank. Leuk en leerzaam, maar een blijvende baan was niet voor hem weggelegd. ‘Toen het zomer werd wilde ik zo graag naar buiten! Binnen zitten is niks voor mij’, lacht hij. De familie – twee vaders, twee zonen – investeerde recent in WKO- energie-opslag in de bodem. ‘Het is niet alleen de installatie, er komt van alles bij. Zo bouwen we een nieuwe schuur met klimaatcellen.

We willen niet stilstaan, maar doorgaan. We beginnen ook ons eigen glastuinbouwbedrijf. Zelf tulpen broeien is mijn grote wens en de anderen staan erachter. Die zeiden: Dit is de juiste tijd, nu moet het gebeuren. Gelukkig maar, want ik wil ook van de winter wat te doen hebben.’ ●



Familie Dogterom
eigenaren akkerbouw- en
bloembollenbedrijf, Oude-Tonge
300 hectare

Impact versterkt met rente- en groenkorting

Koploper worden op het gebied van circulair ondernemen, daar moet u wat voor doen, maar ook ruimte voor krijgen. Voor wie als ondernemer economische, ecologische en sociale impact hand in hand laat gaan, om zo een sleutelrol te spelen in de transitie naar een toekomstbestendige economie, bieden we de Rabo Impactlening. Samen met de Rabo Groen Lening een mooie duw in de rug voor duurzame projecten of innovaties.



Jordi de Hoop
eigenaar boomkwekerij, Ottoland
bijna 2 miljoen fruitbomen en
fruitplanten

'Geen seconde spijt van de voortzetting'

De opvolging binnen Jungheim Boomkwekerijen in Ottoland was geen vanzelfsprekende. En met zijn universitaire studie bedrijfseconomie zag neef Jordi de Hoop (27) zichzelf eerder de financiële wereld ingaan. Maar dat pakte anders uit.

'Als ventje liep ik al met de snoeischaar en bezem tussen de aanplant', legt Jordi zijn liefde voor de kwekerij uit. 'Mijn moeder is een Jungheim en doet al jaren de administratie op het bedrijf van eerst mijn opa en later mijn oom. Toen het moment daar was, zag mijn oom voldoende grond om me te vragen, joh, is dit niet iets voor jou? Ik gunde mezelf de tijd alles uit te pluizen, sprak met collegakwekers, klanten en de medewerkers binnen het bedrijf en zei daarna volmondig ja. Het is ook zo'n prachtig en gezond bedrijf!'

Eerst schaalvergroting, mét resultaat

Het is voor een jonge ondernemer niet de makkelijkste manier een bedrijf over te nemen, stelt hij. 'Zo'n kwekerij is kapitaalintensief en vergt veel kennis, tijd en investeringen. In het proces van de overname stonden de Rabo-accountmanagers altijd voor me klaar, 100 procent.' Schaalvergroting was de eerste opdracht die Jordi zich gaf. 'Die resulteerde in meer oppervlakte – met nu ook containervelden – en een grotere kantine, meer parkeerplekken, meer werkruimten, flink wat machines erbij en extra heftrucks. Bijna 2 miljoen fruitbomen en fruitplanten in pot verlaten jaarlijks het erf, richting retail. 'We proberen het zo comfortabel mogelijk te maken voor onze medewerkers. In het voorjaar draaien we de meeste uren.

Een maand of drie, vier geven we flink gas, waarna we doorpakken en de cyclus zich van voor af aan herhaalt. De groene markt groeit en bloeit. Fruit in de tuin is populair. We hebben het tij meegehad met corona, al was er ook een spannende periode dat alles stilviel. Gestegen energieprijzen, Brexit, uitdagingen zijn er genoeg. Dan vragen ze me of ik weleens spijt heb van het voortzetten van het bedrijf. Nou, geen seconde! Het was nodig om de extra capaciteit te pakken, nu moeten we op een gezonde manier de lijn voortzetten.' ●

Neemt u met vertrouwen het bedrijf over?

Bedrijfsovername in de agrarische sector is geen eenvoudig proces. Hoe ontdekt u waar uw kracht als ondernemer ligt? Of u de overname kunt financieren? Welke strategie het beste past? Volg de opleiding 'Rabo Opvolgers Perspectief' en werk doelgericht aan uw toekomst. Begeleid door experts krijgt u inzicht in uw persoonlijke kwaliteiten en valkuilen. U leert van andere ondernemers en u maakt een persoonlijk actieplan, inclusief een financiële scan. Doen!

Lokale activiteiten



**Rabo Minimaster
Toekomstbestendig ondernemen**

16 november 2023

**Rundvee en Mechanisatie
Vakdagen**

28, 29, 30 november 2023

Wilt u info of u aanmelden voor bovenstaande activiteiten, stuur dan een mail naar communicatie.zh@rabobank.nl of bel (088) 722 66 66.

Wij zijn er voor u!

Ons **Food & Agri** team helpt u graag verder. Het team bestaat uit een aantal gedreven specialisten met passie voor hun vak en kennis van de agrarische sector. Sparren over uw bedrijf? Neem contact met ons op. U kunt ons als afdeling bereiken via ons algemene nummer (088) 722 66 66.



Albert Kant
accountmanager Food & Agri



Bartold van der Waal
accountmanager Food & Agri



Coen Struijs
accountmanager Food & Agri



Daphne Rogaar-Wessel
accountmanager Food & Agri



Geerte Hoeke
accountmanager Food & Agri



Ginjow de Jong
accountmanager Food & Agri



Iwan Kleiweg
accountmanager Food & Agri



Jan Vrielink
accountmanager Food & Agri



Joar van der Velde
accountmanager Food & Agri



Korwin van Vliet
accountmanager Food & Agri



Remon Blok
directeur Food & Agri



Scan de QR-code voor
meer informatie over
agrarisch ondernemerschap