

No

VERBINDING

4

december 2023

**HET VERSCHIL
TUSSEN
VERDIENMODEL EN
VERDIENVERMOGEN**

**DE MARKT HOEFT
NIET HET LAATSTE
WOORD TE HEBBEN**

OP DE KOFFIE BIJ
Ton en Pornphan
Vonk Noordegraaf

BOERENBOOM stelt
de locatie van het
bedrijf centraal



cgmv vakorganisatie

Colofon

VERBINDING, JAARGANG 8, NUMMER 4, DECEMBER 2023

Verbinding is het informatiemagazine van Christen Contact Agrarisch (CCA) en CGMV agrariërs. CCA is een christelijke vereniging van leden die zich met de agrarische sector verbonden voelen. CCA ondersteunt bij het maken van rechtvaardige keuzes, thuis, op het werk en in het bedrijf. CGMV is een vakorganisatie voor christenen waarbinnen agrariërs verenigd zijn. Verbinding verschijnt vier keer per jaar.

REDACTIE
Wiggele Oosterhoff (CCA)

SECRETARIAAT CCA
Graaf van Lyndenlaan 25
3771 JB Barneveld
T: 0342 – 42 41 13
E: info@cca-nederland.nl
W: www.cca-nederland.nl

KLANKBORDGROEP REDACTIE
Jan Overeem (CCA)

EINDREDACTIE
Ineke Evink

SECRETARIAAT CGMV
Hanzelaan 342
8017 JL Zwolle
T: 038 – 42 54 379
E: info@cgm.nl
W: www.cgm.nl/agrariërs

DRUKWERK EN DISTRIBUTIE:
Drukkerij Van Dijk, Meppel

REDACTIEADRES CGMV
CGMV agrariërs
E: redactie@cgm.nl

ADVERTENTIES
Eddy Morren
T: 0318 – 25 30 20 of 0623056672
E: info@morrenmedia.nl

REDACTIEADRES CCA
Wiggele Oosterhoff
E: wiggele@oosterhoff-consult.nl

VERANTWOORDELIJKHEID

Aan artikelen en rubrieken wordt de grootst mogelijke zorg besteed, maar de ervaring leert dat fouten nooit helemaal zijn te voorkomen. Daarom kan geen verantwoordelijkheid worden aanvaard voor eventueel onvoorziene gevolgen, veroorzaakt door fouten in gegevens die door derden zijn aangeleverd. Standpunten, verwoord in artikelen en interviews door derden, hoeven niet overeen te komen met de standpunten van CCA en CGMV. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen, of enige andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

ABONNEMENTEN

U kunt een abonnement op het blad nemen door lid te worden van CCA of CGMV agrariërs (of beide). Op de websites (www.cgm.nl en www.cca.nl) staat hoe u zich kunt aanmelden als nieuw lid. Het lidmaatschap van het CCA kost € 80,- per jaar (€ 75,- bij automatische incasso); bij CGMV agrariërs hangt de contributie af van het inkomen. Ook kunt u een los abonnement nemen voor € 25,- per jaar.



Overdenking



BOUWEN

Als de HEER het huis niet bouwt, vergeefs zwoegen de bouwers; als de HEER de stad niet bewaakt, vergeefs doet de wachter zijn ronde.

Deze tekst uit de pelgrimspsalmen 127 van Salomo werd oorspronkelijk gezongen door mensen die op bedevaart waren naar de Joodse tempel in Jeruzalem. Een tekst die beter lijkt te passen bij toen, dan bij nu. In de tijd van nu gaat het om onszelf. Hard werken omlijsten we met tal van activiteiten die ondersteund worden met een ruis aan digitale berichten. We bouwen met alle macht aan het huis van ons leven of trachten het te stutten in wankele situaties.

Salomo was de bouwer van een schitterend huis. Van de tempel. Hij laat door zichzelf opschrijven dat het daar echter niet om draait. Hoe mooi ook: als de Heer er niet zelf in woont, dan is het niet meer dan een lege ruimte. Zoals Paulus in 1 Korintiërs 13 alles zinloos noemt als het zonder liefde gebeurt.

Juist bezig zijn voor God – vergaderen, bezoeken, kerkdiensten, eigen gebed en gezang – kan ervoor zorgen dat je je er in vastbijt. Omdat het moet. Dat zorgt voor frustratie als het niet lukt. En voor hoogmoed als het misschien wel lukt. Zonder dat je merkt dat de Schepper uiteindelijk degene is die het moet doen.

Want dat ademt deze Psalm: een unieke samenwerking van de mensen en de levende God. Zoals Salomo de tempel bouwde volgens het plan van God. Tijd voor een winterwandeling met Psalm 127 in gedachten. Of tijd nemen om meer te slapen, getuige het laatste gedeelte van vers 2: *....hij geeft het zijn lieveling in de slaap.*

Pieter Cossen

Agenda

Naast regionale bijeenkomsten hoopt CCA D.V. in 2024 ook weer een aantal landelijke bijeenkomsten te organiseren. Zet de volgende data vast in uw agenda. Nadere informatie volgt.

- 11 april 2024, **VOORJAARSLEDENVERGADERING**
- 2 oktober 2024, **REGIOAVOND** (regionale werkgroep en landelijk bestuur)
- 15 november 2024, **LANDELIJKE LEDENDAG**

Kijk ook op:

CCA: www.cca-nederland.nl

CGMV: www.cgm.nl/agenda

Inhoud

4 ER MOET VAN ALLES, MAAR WAT IS HET VERDIENMODEL?

8 EEN BIJBELS PERSPECTIEF OP DE ECONOMIE

10 OP DE KOFFIE IN STOLWIJK

14 LAAT JE MEERWAARDE ZIEN!

18 TERUGBLIK OP DE LANDELIJKE LEDENDAG VAN CCA



Redactioneel



Er ligt een extra dik nummer van Verbinding voor u, de laatste editie van het jaar. Het thema is dit keer verdienmodellen. Hoe blijven agrariërs staande in een veranderende wereld die steeds weer nieuwe wensen en eisen heeft? Boeren doe je immers niet in een vacuüm maar middenin de samenleving. Dat vraagt om gezamenlijke verantwoordelijkheid van alle belanghebbenden. Ook de overheid speelt daar met wet- en regelgeving een grote rol in.

Het Betoog van Ron Methorst maakt dat concreter met het model BoerenBoom. Dat model houdt er rekening mee dat een boerderij niet zomaar wat voortbrengt, maar dat de locatie bepalend is, in meerdere opzichten. Daar heeft niet alleen de boer zelf wat aan, ook de omgeving wordt zo op het spoor gezet van de mogelijkheden en onmogelijkheden van een specifiek boerenbedrijf.

Op dit moment lijkt vooral de economie te bepalen wat er wordt geproduceerd en hoe dat gebeurt. De Bijbel en Landbouwbijeenkomst van afgelopen september had hoogleraar aan de WUR Roel Jongeneel te gast. Hij betoogde dat het marktdenken gecorrigeerd moet worden door een aantal Bijbelse noties als rust, die vooral tot uitdrukking komt in de sabbat. De economie van het oude testament brengt daarmee het economische leven in kaders.

Marie Verheij bij Ton en Pornphan Vonk Noordeggraaf in Stolwijk. 'Vreede is rijkdom' heet zijn boerderij, en dat heeft meerdere redenen.

Kortom, er staat weer meer dan genoeg lezenswaardigs in dit decembernummer. We wensen u een mooi Kerstfeest en een gezegend nieuwjaar!

Ineke Evink, eindredacteur



Er moet wel een verdienmodel zijn

De samenleving en de politiek vragen van boeren en tuinders om duurzaam te produceren: schoon water, meer biodiversiteit, een mooi landschap en een gezonde bodem. Ook klimaatverandering vraagt om ingrijpende maatregelen. Boerenorganisatie reageren met: ‘Ja, maar er moet wel een verdienmodel voor ons zijn!’ In dit hoofdartikel zoomen we in op het begrip verdienmodel en zoomen we uit naar brede welvaart.

Tekst: Wiggele Oosterhoff Beeld: Unsplash

VERDIENMODEL OF VERDIENVERMOGEN

In veel discussies over de toekomst van de land- en tuinbouw kom je het begrip ‘verdienmodel’ tegen. Het wordt te pas en ook te onpas gebruikt. Het risico daarvan is dat het woord ‘verdienmodel’ snel een containerbegrip wordt. Daarom is het goed om eerst twee begrippen te definiëren, namelijk: ‘verdienmodel’ en ‘verdienvermogen’.

Verdienmodel

Het verdienmodel van een boer of tuinder gaat over de wijze waarop hij geld kan verdienen. Bijvoorbeeld door aardappelen, suikerbieten en granen te telen en die te verkopen aan enkele afnemers. Of door melkkoeien te houden en de melk aan de fabriek te leveren. Een boer kan zijn verdienmodel aanpassen door bijvoorbeeld zijn producten aan huis te verkopen of aan natuurbeheer te gaan doen. Betaald worden voor meer biodiversiteit of groenblauwe diensten kunnen leiden tot een ander verdienmodel.

Verdienvermogen

Verdienvermogen is wat anders. Het verdienvermogen van een boer of tuinder gaat over het geld dat hij kan verdienen. Het verdienvermogen is sterk afhankelijk van de grondsoort waarop wordt geboerd, de verhouding tussen eigen en vreemd vermogen in het bedrijf, de kennis en kunde van de ondernemer, de staat van de gebouwen waarin wordt gewoond en gewerkt, enzovoort. Elke boer en tuinder heeft daarom een ander verdienvermogen.

Verdienmodel en verdienvermogen zijn dus twee verschillende dingen. Verdienmodel gaat over strategische keuzes die een ondernemer maakt: waarmee wil ik mijn geld verdienen? Verdienvermogen gaat over de context van het bedrijf: waarmee kan ik mijn

geld verdienen? Beide begrippen en vragen zijn relevant, maar laten we ze niet met elkaar verwarren of door elkaar gebruiken.

“Verdienmodel en verdienvermogen zijn twee verschillende dingen, verwar ze niet met elkaar!”

RISICO'S

Boeren en tuinders weten als geen ander dat je bij agrarisch ondernemen te maken hebt met risico's. Risico's zijn er in soorten en maten. Als je werkt met grote machines of gevaarlijke stoffen heb je te maken met veiligheidsrisico's. Zorgvuldig handelen verkleint het risico op ongelukken. Als je werkt in en met de natuur heb je te maken met de invloed van het weer. Enorme regenbuien, grote hagelstenen of vorst kunnen het gewas beschadigen en zelfs een hele oogst vernietigen. Soms kunnen de financiële risico's hiervan worden afgedekt door een verzekering.

Boeren en tuinders zijn onderdeel van een keten en functioneren midden in een samenleving. Die markt en maatschappij brengen ook eigen risico's met zich mee. Door geopolitieke ontwikkelingen kunnen bepaalde afzetmarkten ineens verdwijnen. We hebben dat gezien na de ramp met de MH-17. Boeren en bedrijven konden hun producten niet meer exporteren naar Rusland.

Overtuigingen en meningen van mensen veranderen ook. De manier waarop we nu bijvoorbeeld naar dieren kijken, is anders dan vroeger. Die verandering van overtuigingen en waarden in de samenleving wordt door de politiek

vertaald naar wet- en regelgeving. De effecten daarvan brengen risico's met zich mee. Wanneer bepaalde gewasbeschermingsmiddelen niet meer worden toegelaten, worden risico's op ziekten en plagen groter. Een goed voorbeeld is de appelbloesemkever, die afgelopen voorjaar de appelbloesem opvrat. Gevolg was een veel kleinere oogst en grote schade voor fruittelers.

“Risico's zijn er in vele soorten en maten, wie draagt ze?”

Risico's zijn er dus in vele soorten en maten. De vraag is alleen: wie draagt ze? Bij sommige risico's lijken we het snel eens; dat is ondernemersrisico. Denk bijvoorbeeld aan het uitproberen van een nieuw gewas of ras. Maar bij andere risico's kun je de vraag stellen: hoe rechtvaardig is het dat boeren en tuinders deze risico's (alleen) moeten dragen? Hebben ketenpartijen, of hebben wij als samenleving niet een gezamenlijke verantwoordelijkheid?

RECHT EN ONRECHT

In de discussie over nieuwe verdienmodellen spelen gevoelens van recht en onrecht een grote rol. Aan vele keukentafels en in vele vergaderzalen worden vergelijkingen gemaakt tussen wat boeren moeten en wat grote bedrijven mogen. De gevoelens van recht en onrecht zitten diep en de gesprekken daarover zijn vaak emotioneel. Het is heel belangrijk om daar oor, oog en empathie voor te hebben. Ze bepalen namelijk de mentale ruimte van mensen – boeren én burgers! – om zich aan te passen en te veranderen.



www.boontechniek.com

GEZOCHT: Bedrijfsleider melkveebedrijf

Peeters Melkvee melkt in Dorst (NB) ca. 475 melkkoeien met 7 melkrobots.

Wij zijn op zoek naar enthousiast personeel om ons team te versterken.

Altijd al de uitdaging gehad om zelfstandig een melkveebedrijf te runnen, reageer dan via mail, Pascal@peetersadvies.com of telefonisch 06-22963042.

Werkuren en verloning in overleg; woonruimte bij het bedrijf aanwezig.



De financieel adviseur voor agrarische ondernemers

Het Anker' bv
kuikenbroederij en pluimveebedrijf

Het adres voor duurzame en biologische jonge hennen



BOVANS BROWN

veel courante eieren
uitstekend nestgedrag
donkere schaalkleur
goede leefbaarheid
ook geschikt voor vrije uitloop

ISABROWN

hoge kilogramproductie p.o.h.
prettig gedrag in volière
goede leefbaarheid
robust



robust
goede leefbaarheid
veel courante eieren
uitstekend nestgedrag
ook geschikt voor vrije uitloop

DEKALB WHITE

Ochten
Telefoon: 0344-641349
Website: www.hetankerbv.nl
E-mail: administratie@hetankerbv.nl

ABZDiervoeding
DE SAMENWERKING



Scherp geprijsde (maatwerk) voeders

Co-boeren met kennis en expertise

Hoger rendement per dier

ABZ Diervoeding en De Samenwerking bundelen hun krachten om voor u het meest geschikte voer en advies op maat te leveren. Gezonde dieren en een gegarandeerde voederwaarde. Samen met u willen wij werken aan optimale prestaties in uw stal en een beter rendement op uw bedrijf. Dat is waar wij voor staan. **Het beste dichtbij.**

Kijk op:
www.abzdiervoeding.nl/abz-diervoeding-dat-loont/

Wanneer je boos omdat je vindt dat je onrechtvaardig wordt behandeld, heb je als het ware geen energie om te veranderen. Datzelfde geldt voor vertrouwen. Als je een ander niet (meer) vertrouwt, ga je geen risico's nemen. Hier ligt een belangrijke taak voor overheden, zowel internationaal, nationaal als regionaal. Wees rechtvaardig en betrouwbaar, dan zijn boeren én burgers bereid om te veranderen en risico's te nemen.

“Overheden wees rechtvaardig en betrouwbaar, dan zijn boeren én burgers bereid om te veranderen”

VIJF VRAGEN

Op een recente bijeenkomst van Bijbel en Landbouw hield landbouweconoom Roel Jongeneel een inleiding over verdienmodellen. Elders in dit nummer kunt u een verslag van deze bijeenkomst lezen. Roel Jongeneel behandelde in zijn lezing vijf vragen die helpen bij het nadenken over verdienmodellen. Per vraag worden enkele actoren benoemd en opmerkingen gemaakt.

1. Wie betaalt er?

Dat kunnen consumenten, ketenpartijen, overheden en wellicht nog anderen zijn. Bedenk dat degene die betaalt niet altijd 'je klant' hoeft te zijn.

2. Wat wordt er betaald?

Dat kan de prijs (geld) van het product, via overdracht, in kind (dus niet cash) of via participatie zijn. Vraag je af of betaling altijd in geld (euro's of dollars) moet gebeuren.

3. Waarvoor wordt betaald?

Dat kan het product of de dienst zijn, een bepaalde activiteit, productiewijze of prestatie. Bedenk dat niet alleen producten moeten worden betaald.

4. Op welke wijze wordt betaald?

Dat kan contant (of via de bankrekening), via samenwerkingspartners, of door middel van een abonnementsysteem. Bedenk dat er niet altijd direct en met geld wordt betaald.

5. Hoeveel wordt er betaald?

Dat kan per volume (kilogrammen of tonnen), per hectare, via een contract of via de veiling. Vraag je af hoeveel waarde je hecht aan vaste betalingen en bedragen.

In de landbouwpraktijk zie je veel lineair denken en werken. Een beetje versimpeld voorgesteld. Een akkerbouwer koopt meststoffen, zaaizaad en pootgoed in. Hij verbouwt en oogst zijn gewassen en verkoopt zijn product aan de volgende schakel in de keten. Datzelfde geldt voor melkveehouders. Ze oogsten gras en maïs van het land of kopen voer van de voerleverancier. Ze voeren en melken hun koeien en leveren de melk aan de fabriek.

De vijf vragen uit de presentatie van Roel Jongeneel helpen boeren en tuinders om anders naar hun bedrijf en omgeving te kijken. En om na te denken over hun verdienmodel en hun verdienvermogen.

BREDE WELVAART

Sinds een aantal jaren kennen we in Nederland het begrip 'brede welvaart'. Het is door de Sociaal Economische Raad (SER) ontwikkeld om breder over welvaart te kunnen nadenken. Welvaart is een economisch begrip. Het gaat over hoeveel mensen verdienen, bijvoorbeeld in een bepaald land of regio. Brede welvaart gaat over alles wat mensen van

waarde vinden. Brede welvaart gaat ook over gezondheid van mensen en dieren, over de leefomgeving, over je veilig voelen of niet. Het gaat zelfs over geluk.

“Alsof geld gelukkig maakt”

Ik begon dit artikel met de veel gehoorde kreet: 'Ja, maar er moet wel een verdienmodel aan zitten!' Dat boeren en tuinders dat zeggen, snap ik heel goed. Ik vind het (ook) onrechtvaardig om de grote opgaven van deze tijd, zoals klimaat, waterkwaliteit, biodiversiteit en gezondheid – om er maar een paar te noemen – én de risico's die ze met zich mee brengen 'zomaar' op het bordje van boeren en tuinders te leggen. Terecht dat boeren en tuinders dan protesteren!

En tegelijkertijd hoop en bid ik dat het gesprek over verdienmodellen breder en dieper gaat dan alleen maar over geld. Dat het ook gaat over drijfveren van mensen, boeren én burgers. Over de vraag hoe je van betekenis wilt zijn, voor God, voor je naaste dichtbij of verder weg, en ook voor jezelf. Over hoe we samen leven en samen werken, en over de balans van geven en ontvangen. Over erkenning en waardering en over zorgen voor de ander. Over LIEFDE Omdat ik als christen geleerd heb en geloof dat LIEFDE het allerbelangrijkste is. Liefde van en voor God – onze Schepper. Liefde voor zijn schepping waar wij wonen. Liefde voor de mensen, zoals jij en ik!

Bronnen

- Hoogendijk, André. *Verdienmodel of verdienvermogen?* Column in *Akkerwijzer*, 31 januari 2021.
- Roel Jongeneel. *Verdienmodellen: actualiteit, theorie, praktijken en beleid.* Wageningen, Economic Research. <https://edepot.wur.nl/530231>

REPORTAGE

NAAR EEN RECHTVAARDIGE ECONOMIE

Roel Jongeneel sprak vanuit Bijbels perspectief over economie en verdienmodellen. De markt hoeft niet het laatste woord te hebben.

Tekst: Judith Westerink

De Bijbel en Landbouwbijeenkomst van 16 september stond in het teken van verdienmodellen. We waren te gast op de biologische geitenhouderij De Bonte Weide van Mart-Jan en Willy de Jong in Stolwijk. Op het bedrijf van de ouders van Mart-Jan waren zij begonnen met een biologische schapenmelkerij. Voor de schapen kozen ze uit liefde, voor biologisch boeren in eerste instantie uit

economische motieven. Maar inmiddels wil Mart-Jan niet meer anders. Na een uitbraak van Q-koorts konden ze niet verder met schapen, en kozen ze ervoor geiten te gaan houden. Mart-Jan is altijd bezig met het verkennen van nieuwe mogelijkheden. Na een cursus 'Korte ketens' en een goede tip, begon hij met het maken van rauwmelkse geitenkefir. Dat wordt nu goed verkocht

via een biologische groothandel. Op het erf hebben ze een klein winkeltje. Inmiddels hebben Mart-Jan en Willy het aantal geiten teruggebracht. Zo kunnen de geiten hun hoorns houden en kan op arbeid worden bespaard. Ook zijn ze bezig met het infokken van bonte geiten. Het bedrijf heeft 20 hectare extensief grasland met agrarisch natuurbeheer, en de mest wordt verkocht aan een

akkerbouwer. Mart-Jan experimenteert met het maken van de bodemverbeteraar bokashi. Het verdienmodel van het bedrijf staat onder druk doordat de bank de rente fors heeft verhoogd.

VERDIENMODELLEN

Roel Jongeneel van Wageningen Economic Research ging in op verdienmodellen vanuit een Bijbels en economisch perspectief. Hij noemde de sabbatsrust als een door God gegeven beperking, als bescherming voor mens en dier. We hebben dus de opdracht tot werken en tot rusten. De sabbat is een teken van onze afhankelijkheid van God. Bij gehoorzaamheid beloofde God zijn zegen. Ook een belangrijke Bijbelse notie is dat de arbeider zijn loon waard is. De sabbat, het sabbats- en jubeljaar waren kaders voor economische activiteit, die het opjagen van mens en dier en te grote verschillen tussen rijk en arm voorkwamen. Schulden waren nooit voor eeuwig en ze werden niet overgedragen aan volgende generaties. De zegen die God beloofde in het Beloofde Land gingen om een goed leven. In de Bijbelse context leefden families op en van het land, het was een agrarische samenleving.

ETHIEK

Filosofie spreekt vaak vanuit de ethiek over economie. De economische wetenschap ging juist te weinig over die ethische kanten. De moderne economie gaat uit van marktwerking. Maar het neoliberale tijdperk, met marktwerking als uitgangspunt, heeft tot grote problemen geleid voor mens en milieu. Alleen dat wat geld oplevert, telt mee. Daar lijdt ook de landbouw onder. Agrarisch natuurbeheer bijvoorbeeld wordt dan gezien als iets dat subsidie moet krijgen, in plaats van dat er gewoon voor wordt betaald. Geloof en vertrouwen leidt tot een

andere, meer rechtvaardige economie. Paus Leo XIII zei in zijn beroemd geworden encycliek *Rerum novarum* (uit 1891) over de economie: een mens moet kunnen rondkomen van zijn of haar inkomen. Die gedachte is dus niet nieuw, maar wel lange tijd ondergesneeuwd.

EXTENSIVERING

Het verdienmodel van een bedrijf bestaat uit de combinatie van kosten, inkomsten en de ontwikkelingsmogelijkheden voor het bedrijf. In het verleden bestonden die vooral uit intensivering, schaalvergroting en een beetje verbreding. Intensivering kan niet meer. Extensivering gaat daarom waarschijnlijk leiden tot schaalvergroting, tenzij verbreding van het bedrijf aantrekkelijker wordt gemaakt. In de ontwikkeling van de melkveehouderij zie je over de jaren heen dat bedrijven groter zijn geworden, maar dat het inkomen gelijk is gebleven. Het inkomen van biologische melkveehouders is gemiddeld hetzelfde als van gangbare, maar zij zijn minder hard gegroeid.

AFHANKELIJKHEID

Jongeneel meent dat het politieke beleid te weinig oog heeft voor de ontwikkelingsmogelijkheden van agrarische bedrijven. Ook zouden de banken hun verantwoordelijkheid moeten nemen en helpen om de transitie te financieren. Dan ontstaat er ontstaat een gesprek over de afhankelijkheid van de bank in plaats van God. Over hoe diep en hoe langjarig je je als boer in de schulden moet steken, en de gevolgen daarvan voor de volgende generatie. Dat brengt ons toch weer een beetje terug bij het Jubeljaar.

AFRIKA

Willem Klaassen van Tear Fund brengt een heel ander perspectief van kleinschalige landbouw in Afrika. Hij

werkt in onder andere Oeganda samen met lokale kerken aan verbetering van de landbouw en het inkomen van boerenfamilies. Zo promoten ze *conservation agriculture* door het bedekt houden van de bodem, natuurlijke plaagbestrijding en het maken van bokashi. Ook helpen ze de opslagplaatsen te verbeteren zodat er minder van de oogst verloren gaat. Door klimaatverandering wordt irrigatie steeds meer een noodzaak, maar een irrigatiesysteem vraagt om investeringen. Via de kerken worden spaargroepen gevormd waarin mensen leren sparen, investeren en binnen een of twee seizoenen weer terugbetalen. De rente is een stuk lager dan bij de commerciële banken (15 in plaats van 30 procent), en gaat weer terug in de spaarpot. De deelnemers worden rolmodellen in hun gemeenschap. Dit geeft hen zelfvertrouwen.

COÖPERATIEVE BANKEN

Dit model doet denken aan het begin van de coöperatieve banken, die door hun kleinschaligheid veel meer het belang van de boer dienden. We komen weer terug bij de rol van de banken in het ondersteunen van duurzame landbouw, maar ook van de keten. Waarom gaat bijvoorbeeld dezelfde percentuele marge bovenop de inkoop prijs van biologische producten? Daardoor wordt biologisch minder aantrekkelijk voor de consument, terwijl de tussenhandel en de retailer er niet meer werk aan hebben. Tijdens de rondleiding komt uiteraard het verhaal van Jacob ter sprake die bonte geiten fokte met geschilde takken in het drinkwater. Zouden die takken echt effect hebben gehad, of was het vooral de zegen van God waardoor Jacobs kudde groeide? Hoe dan ook, God wil dat we zelf aan het werk gaan.



- Wie?** Ton Vonk Noordegraaf (1951), is getrouwd met Pornphan (1969), samen hebben ze een dochter, Emmely (2008)
- Waar?** Beijerscheweg 11, Stolwijk, met ruim 22 hectare agrarisch, 8 hectare particulier natuurbeheer en bijna 90 hectare gepacht natuurland
- Wat?** Veehouder in vof, campinghouder, voorzitter CCA-kring Gouda

Op de bonnefooi met boeren begonnen tussen de flats in Rotterdam

Boeren in een grote stad? Ja, dat kon in 1979 nog. Ton Vonk Noordegraaf begon in dat jaar in Rotterdam op de bonnefooi te boeren tussen de flats, op strookjes en bermen grond, met een paar koeien, een ouwe trekker en een caravan waar hij in woonde. In 1986 vestigde hij zich definitief met zijn veestapel in een boerderij aan de Beijerscheweg in Stolwijk. Tekst en beeld: Marie Verheij



Ton Vonk Noordegraaf staat aan de wieg van CCA-kring Gouda

Ton Vonk Noordegraaf zwerft ergens op zijn bedrijf rond voordat hij aan tafel schuift in de comfortabele schuurwoning naast het stoere boerenhuis dat de naam "Vreede is Rijckdom" draagt. Zijn vrouw Pornphan serveert koffie met een stroopwafel en bonbon. Boven de secretaire hangt een ingelijst portret van een schattig meisje, Emmely. 'Van oorsprong kom ik uit Rotterdam uit een gezin van vijf', steekt hij van wal. 'Mijn ouders wilden liever niet dat ik boer werd. Dat was toch alleen maar armoe, werken en nooit klaar. Ook mocht ik niet naar een agrarische school. Uiteindelijk zijn er drie van de vijf kinderen boer geworden.' Dus leerde hij voor automonteur en studeerde hij in 1976 af op een bewegingsmechanisme voor basculebruggen. Bij zijn scriptie schreef hij een uitdagende bijlage over windenergie, een van de onderwerpen die hem nooit zouden loslaten. 'In die tijd werd windenergie afgedaan als een geitenwollensokkenverhaal.'

TUSSEN DE FLATS

Ton Vonk Noordegraaf ging aan de slag bij Lely op de ontwikkelingsafdeling, waar hij het matig naar zijn zin had. 'Elk uur dat ik boer kan zijn, is meegenomen', dacht ik. 'Zo ben ik in 1979 op de bonnefooi met boeren begonnen, in Rotterdam, met een paar koeien en een ouwe trekker. Ik heb jaren in een caravan gewoond en langzaam een boerenbedrijf op mogen bouwen.' Hij zat met zijn koeien tussen de flats. De meeste boeren en tuinders daar waren onteigend en hij huurde een stalletje op jaarbasis. Het waren 'gouden tijden'. 'In 1979 was werkelijk alles mogelijk. Zo was er nog geen melkquotering, waar ik dankbaar gebruik van heb kunnen maken. Ik had slechts vijf hectare land voor m'n inmiddels vijftig koeien. Elke gulden die ik met werk buiten de deur verdiende, ging op in de boerderij. Uiteindelijk heb



ik in Rotterdam een prachtige financiële periode mogen hebben. Ik verkocht de melk particulier, die bracht het dubbele op van de fabrieksmarkt.' Later kon hij aantonen dat hij een consumentenquotum had om elders te starten. Hij bouwde eigenhandig een in Drenthe tweedehands gekochte ligboxenstal op en zijn bedrijf groeide langzaam van 50 naar 80 koeien, op ruim 30 hectare, hier in Stolwijk, aan de Beijerscheweg. Een landelijk gebied, met veel vaarten en vlieten, een heuse ophaalbrug uit 1888, die toegang geeft tot een lange deels doodlopende weg waaraan "Vreede is Rijckdom" is gelegen.

VAN CBTB NAAR CCA

Eenmaal gesetteld in de Krimpenerwaard voelde hij zich geroepen voor het bestuurlijke werk. In 1990 werd hij voorzitter van de CBTB, van de kring Gouda, waar behalve Gouda ook Berkenwoude, Bergambacht, Stolwijk, Haastrecht, Vlist, Waarder, Driebruggen, Ouderkerk aan den IJssel en Gouderak onder vielen. 'Er zaten wel zes afdelingen in deze kring en ik werd van de ene op de andere dag gevraagd kringvoorzitter te worden. Ik was nog maar een broekie. Automatisch werd ik daardoor ook voorzitter van de christelijke lagere land- en tuinbouwschool in Gouda. Die viel toen nog onder het ministerie van Landbouw.

Dat betekende dat ik ook verantwoordelijk was voor het docententeam, de directeur en een vijftal woningen. Maar samen met een betrokken bestuur was het fijn om dit te doen.'

Nadat de CBTB in 1995 opging in LTO Nederland, sloegen verschillende CBTB-afdelingen in het land de handen ineen en vormden ze het CCA (Christen Contact Agrarisch), om met elkaar identiteitsgebonden agrarische zaken te behartigen. 'Zo werd ik voorzitter van de CCA-kring Gouda.' Vanuit het CBTB-verleden beschikt de CCA-kring Gouda over ruime financiële middelen. 'Van meet af aan konden we het landelijke CCA met allerlei activiteiten ondersteunen. Een van onze bijzondere acties was om tijdens de MKZ-crisis als CCA-kring Gouda bij gedupeerde boeren een fokwaardig kalf af te leveren', blikt hij terug.

Al langer dan 25 jaar spant de CCA-kring Gouda zich in om zich goed op de kaart zetten. 'Vier tot vijf keer per jaar organiseren we avonden voor jonge boeren, nog ondernemende boeren en een ontmoetingsavond voor alle leeftijden. Het gaat er dan om onze leden toe te rusten op het vlak van

"Als christenagrariër mag je te allen tijde vertrouwen in de toekomst hebben"

hedendaagse problematiek, zoals dit jaar bijvoorbeeld omgang met je vee vanuit Bijbels perspectief, de praktijk en de overheidsbemoedeningen hierin. Zulke avonden worden door wel zestig tot zeventig mensen bezocht.' Ook buiten de regio zet de Goudse CCA-kring zich in

door het landelijke CCA te ondersteunen en incidenteel stichtingen, vaak gelieerd aan de land- en tuinbouw, van goede doelen te helpen. 'Het is een levendige CCA-regio, met een goede vicevoorzitter en jonge bestuurders.' Indachtig het Spreuken-adagium dat voor alles een tijd is, ook van afscheid nemen, probeert hij gezien zijn leeftijd het voorzitterschap geleidelijk uit handen te geven, glimlacht Ton Vonk Noordegraaf.

LIEFDE

Lang bleef Ton Vonk Noordegraaf vrijgezel en werkte hij in zijn eentje voor zijn boerenbestaan. Eens per jaar brak hij er een maand tussenuit en reisde hij de wereld over. Toen hij eens met vrienden Thais ging eten in Rotterdam, wilde hij de kok bedanken voor het verrukkelijke diner. Op dat moment keek hij voor het eerst in de ogen van Pornphan. Ze kwam een keer op bezoek naar de boerderij in Stolwijk, en nog een keer, en ze werden een stel. Op zijn 58e trouwde hij met Pornphan en samen kregen ze een dochter, Emmely. 'Nu gaan we elk jaar een maand naar het dorp van Pornphan, in het uiterste noordoosten van Thailand, grenzend aan Laos. Het wordt straks voor mij de 25e keer. Ze verhuurt daar een paar rijstvelden, heeft er een huisje en een auto, dus daar wonen we dan even. Heerlijk. Ook daar is het voor mij als boer thuishkomen.'

Eenmaal een boer, altijd een boer? Als het aan Ton Vonk Noordegraaf ligt wel. Ondanks zijn leeftijd blijft hij onverminderd betrokken bij het bedrijf. Ze wonen voorlopig nog wel even in de woning naast het grote huis, dat wordt gerenoveerd. Hij wijst op de boerencamping van 25 plaatsen op het erf, waar ook maar al te vaak gasten komen die het niet breed hebben. Op zijn 65e stapte hij met zijn koeien in een vennootschap onder firma (vof)

met een veel grotere melkveehouderij: 700-800 koeien, waar alle melk binnen het bedrijf tot kaas wordt verwerkt. 'Het bedrijf is explosief gegroeid. Als medefirmant ben ik voor een groot deel verantwoordelijk voor de opfok van het jongvee tot ongeveer een maand vóór het voor de eerste keer afkalven. Binnen de vof vervul ik dus voornamelijk praktische zaken, maar notarieel zijn vele zaken goed geregeld en dat geeft rust en veel voldoening in het werk.'

Vanaf 2008 lag er al een claim op ongeveer 30 procent van de huiskavel om een deel te vormen van de EHS (Ecologische Hoofdstructuur) in Nederland, legt hij uit. 'Na vele jaren van overleg met de overheid, met tussentijds ook nog een stop in het beleid (tijdens de economische crisis), werd een dreigende onteigening afgewend door een schikking met de overheid. We kozen voor particulier natuurbeheer op de geclaimde percelen, met ook nog als compensatie een grote oppervlakte natuurgrond (bijna 90 ha) voornamelijk als doelstelling kruidenrijk grasland en weidevogelbeheer.' Het bedrijf onder zijn beheer beslaat thans dus bijna 90 hectare gepacht natuurland, 8 hectare particulier natuurbeheer en 22 hectare volwaardig agrarische grond. De afspraak met de overheid is dat bepaalde grond op een beperkte manier bemest mag worden, wat is vastgelegd in een beheerovereenkomst. 'Natuur met agrarisch medegebruik' heet dat.

VREDE

Ton Vonk Noordegraaf benadrukt dat hij 44 jaar met heel veel genoeg veehouder mag zijn. Hij voelt zich een dankbaar en gezegend mens. 'Het geluk van een arbeidzaam leven en bovenal mijn geloof is daarin de rode draad, waarin er mij veel gegeven is in alles, van een normaal verstand, een gezond lichaam, lieve zorgzame ouders,

voorspoed en als kroon op mijn werk ook nog een fijn gezin.' Hij wordt emotioneel als hij vertelt hoe hij van vrijzinnig opgegroeide jongen navolger van Jezus werd en hoe de boeddhistische Pornphan belijdenis van het geloof aflegde en gedoopt werd in de hervormde kerk van Stolwijk. Twee jaar geleden werd Pornphan zo ernstig ziek dat voor haar leven werd gevreesd. Ze bleek te lijden aan een hardnekkige bacterie in een van haar longen, maar knapte na de behandeling in het Leidse UMC wonderlijk goed weer op.

Met de naam "Vrede is Rijkdom" geeft Ton Vonk Noordegraaf uiting aan verleden, heden en toekomst. 'Ik heb van mijn ouders veel over Tweede Wereldoorlog gehoord, over de hongerwinter van 1944. Na de oorlog heeft vrede ons land heel veel welvaart gebracht. Ik probeer dat uit te dragen in mijn bedrijf. Als je vrede hebt met je Schepper, ben je pas echt rijk!' In je boerenbestaan komt er (mede door overheid) om de vier, vijf jaar wel verandering die niet positief te duiden is, besluit hij. 'Telkens word je als het ware bij de lurven gegrepen. Je hebt te maken met de gebrokenheid van de schepping en je moet om zien te gaan met een overheidsbeleid dat soms ver van het agrarisch denken afstaat. Des te belangrijker is het dat we onze stem laten blijven horen, ook vanuit het perspectief dat je christen bent. Als christenagrariër mag je te allen tijde vertrouwen in de toekomst hebben, met en zonder hoofdletter.'

COLUMN



Verdiend of gekregen?

Verdienmodellen zijn er in allerlei soorten en maten. Simpel gezegd is een verdienmodel: wat moet ik doen om de gewenste uitkomst te verdienen? Die uitkomst kan geld zijn, maar ook een immaterieel doel zoals voldoening of geluk.

Het probleem van een verdienmodel vind ik vaak dat het gaat om 'meer' of 'groter'. Maar is dat het doel van ons leven en onze bedrijven? Naar mijn idee moet het bij het opstellen van een verdienmodel vaker gaan om wat je hebt gekregen in plaats van wat je gaat verdienen. Wat hebben wij van God gekregen en wat doen we daarmee? Meer hoeft het eigenlijk niet te zijn.

De kunst is denk ik te achterhalen wat God ons als opdracht heeft gegeven en dat 'simpelweg' uit te voeren. Johannes de Doper wist bijvoorbeeld heel goed wat God hem had opgedragen. In Johannes 3 verzen 25-30 vertelt hij zijn leerlingen dat hij steeds kleiner moet worden en Jezus steeds groter. Johannes wist wat zijn taak was, niet meer en niet minder. Johannes had ook kunnen denken: 'Jezus moet wel groter worden, maar ik wil op z'n minst ook zo groot blijven'. Maar nee, Johannes wist zelfs dat zijn taak minder groot moest worden.

Als ik naar mijn eigen leven kijk heb ik best vaak tegen mezelf gezegd: 'Heer, U heeft dit verlangen in mij gelegd dus ga ik daarvoor'. Het verlangen was dan niet verkeerd, maar vaak dacht ik dan te groot. Een verlangen kan ook werkelijkheid worden in kleinere dingen dan je verwacht. Begrijp me niet verkeerd, God kan ook juist veel grotere dingen geven, maar kleiner dus ook. Het is de kunst te achterhalen welk pad God met ons wil bewandelen, niet meer en niet minder.

Jochem

Jochem Noordermeer (1997) is zoon van een biologische akkerbouwer in Middenmeer. Hij studeerde tuin- en akkerbouw en werkt samen met zijn vader in een maatschap.

BETOOG

SOCIALE EN ECOLOGISCHE
WAARDE VAN HET BOERENBEDRIJF

DE BOERENBOOM © MAAKT MEERWAARDE COMMUNICEERBAAR

Het boerenbedrijf maakt producten die voor het grootste deel via de handel en de voedselverwerkende bedrijven in de schappen van supermarkten belanden. Het boerenbedrijf is daarin een anonieme leverancier. Er is groeiende belangstelling voor een directe verbinding met het boerenbedrijf en de producten die daar gemaakt worden. Om de meerwaarde van het boerenbedrijf voor de sociale en ecologische omgeving in beeld te brengen ontwikkelt Aeres Hogeschool Dronten de 'BoerenBoom'.

Tekst Ron Methorst, Aeres Hogeschool Dronten

INSPIRATIE

In 2017 kwam het boek *Doughnut Economics* van Kate Raworth uit. Zij zocht een nieuw economisch model waarin sociale en ecologische grenzen een herkenbare plek krijgen. Dit model is bedoeld als alternatief voor de grafiek van het Bruto Binnenlands Product, dat een altijd stijgende lijn moet laten zien. Het model van *Doughnut Economics* maakt duidelijk of de economische activiteit wel of niet in de 'eerlijke en rechtvaardige' ruimte zit. Die ruimte wordt begrensd door de sociale vloer en het ecologisch plafond. Deze manier van denken inspireerde tot het maken van de BoerenBoom, met zes sociale en tien ecologische thema's die samen het hele boerenbedrijf omvatten.

LOCATIE

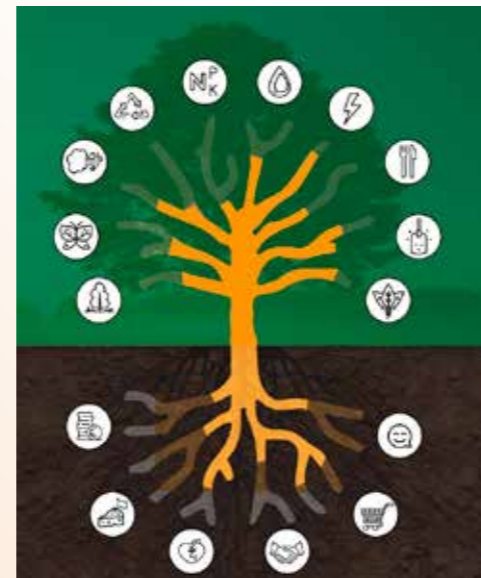
Maar is dit allemaal nodig, kun je je afvragen. Er zijn immers al zoveel keurmerken. Dat is een logische vraag

met een helder antwoord: bij keurmerken gaat het om het product en hoe dat geproduceerd is. Dat is belangrijk voor consumenten. Tegelijk is de boerderij waar het geproduceerd wordt voor keurmerken niet relevant. Dat kan elk bedrijf zijn dat aan dat keurmerk voldoet.

Bij de BoerenBoom is juist de locatie van het boerenbedrijf het uitgangspunt. Net als een boom heeft een boerenbedrijf een locatie, op die locatie ben je sociaal geworteld en heb je ecologische effecten. Op die locatie zijn de effecten van de bedrijfsvoering direct zichtbaar. De BoerenBoom biedt een concreet en onafhankelijk instrument om alle sociale en ecologische aspecten van het boerenbedrijf in beeld te brengen. Dat gebeurt aan de hand van thema's (zie afbeelding).

SOCIALE EN ECOLOGISCHE THEMA'S

Bij de sociale thema's gaat het ook om



de positie van de boer zelf, met behulp van de thema's Boereninkomen en Arbeidsvreugde. Belangrijk is hier ook de mate waarin het voedsel dat op de boerderij gemaakt wordt onderscheidend is. Bij de ecologische thema's is behalve Energie en Biodiversiteit bijvoorbeeld het thema Streekeigen landschap belangrijk. Evenals het thema Voedselproductie: de bijdrage aan de voedselzekerheid door effectief te produceren.



1. Bodem Een vruchtbare bodem met een gezond bodemleven



2. Gewasgezondheid Het gewas is en blijft gezond door passende maatregelen



3. Voedselproductie Bijdrage aan voedselzekerheid



4. Energie Beperken energieverbruik, herkomst uit hernieuwbare bronnen



5. Water Beheer waterverbruik en geen vervuiling van water



6. Nutriëntenkringloop Behoud voor kringloop, minimale externe input



7. Materiaalkringloop Herbruikbare materialen voor erf, gebouwen en machines



8. Luchtkwaliteit Geen schadelijke emissies in gebouwen of buitenlucht



9. Biodiversiteit Bevorderen biodiversiteit in bodem, lucht en water



10. Streekeigen landschap Bijdragen aan cultuurhistorische identiteit van de streek

Financieel veerkrachtig (gezins)bedrijf **Boereninkomen 11.**



Onderscheidend in smaak, herkomst of eigenschappen **Voedsel met identiteit 12.**



Dierwaardige veehouderij om dierenwelzijn te borgen **Dierenwelzijn 13.**



Boerenbedrijf waar burger zich welkom en betrokken voelt **Boer-Burger 14.**



Boer heeft regie over eigen markt en prijs **Boer-Waardeketen 15.**



Arbeidsplezier voor alle actief betrokkenen **Arbeidsvreugd 16.**



De BoerenBoom © is een praktische toepassing van het Donutmodel van Kate Raworth. Ontwikkeld door Lectoraat Omgevingsinclusief Ondernemen, Aeres Hogeschool Dronten Ron Methorst – Dirk de Groot – Bianca Koorn (r.methorst@aeres.nl)

Het bepalen van de thema's en het opstellen van de meetlatten was uitdagend. Op het boerenbedrijf raken veel thema's aan elkaar en voor elk thema was een eigen, herkenbare meetlat nodig. Per meetlat worden de activiteiten en acties die de boer doet voor dat specifieke thema centraal gezet. Deze koppeling maakt dat de score van het bedrijf ook zichtbaar is op het bedrijf en daarmee

goed uit te leggen. De BoerenBoom zet de boer aan het stuur om doelen te bereiken en daarover te communiceren, deze opzet maakt de BoerenBoom ook regio- en sector-onafhankelijk.

GEEN BUSJES MET CONTROLEURS

De BoerenBoom komt beschikbaar voor alle bedrijven die dit instrument kunnen gebruiken. Hoe dit praktisch

georganiseerd gaat worden, is nog in ontwikkeling. Eén ding is wel duidelijk: er komen geen busjes met controleurs om je bedrijf te controleren. De ondernemer kan voor alle relevante meetlatten zelf de score bepalen aan de hand van de keuzes en werkwijzen op het bedrijf. Door de koppeling aan wat het bedrijf doet is de score van het bedrijf ook 'controleerbaar' voor anderen. De

E.J. BOS
DIERVOEDING



Met zorg voor diervoer

Ribesstraat 5
Ederveen

T 0318-571155

E orders@ejbos.nl

www.ejbos.nl



Notariskantoor Beens is een allround notariskantoor in Kampen. Je kunt bij ons terecht voor uiteenlopende notariële diensten. Of het nu gaat om het opstellen van een akte van eigendomsoverdracht, een testament, het doen van een schenking of het oprichten van een stichting. Ons team staat voor jou klaar. Zowel particulieren als bedrijven en organisaties. Wij nemen voor je de tijd en leggen alles uit in heldere taal.

Meeuwenweg 17
8261 VZ Kampen
Tel. (038) 333 70 51
E-mail: info@notariskantoorbeens.nl
www.notariskantoorbeens.nl

BoerenBoom biedt een overzicht van het bedrijf op basis van de sociale en ecologische thema's. De eenduidige opzet van de meetlatten zorgt voor een goed uitlegbaar totaalbeeld.

Bij directe contacten met klanten in lokale afzetkanalen is de vertrouwensrelatie de basis. De klant en de boer kennen elkaar en er is een gunfactor. Het goed onderhouden van dat vertrouwen is belangrijk, het verhaal van het hele bedrijf speelt daarbij een grote rol. Het gaat bij BoerenBoom niet om een keurmerk voor een onderdeel, maar om onderbouwing en versterking van het vertrouwen. De BoerenBoom biedt een overzicht van het bedrijf op basis van de sociale en ecologische thema's. De eenduidige opzet van de meetlatten zorgt voor een goed uitlegbaar totaalbeeld.

GELIJKWAARDIG GESPREK

Naast klanten zijn er ook andere organisaties die 'iets willen' van het boerenbedrijf: de lokale overheden, een waterschap of een rentmeester. De manier waarop het boerenbedrijf werkt, heeft namelijk effect op de omgeving van het bedrijf. Met de BoerenBoom kan de boer op een onafhankelijke manier inzichtelijk maken hoe zijn bedrijf in zijn totaliteit werkt, en ook waarom sommige doelen wel of niet binnen bereik liggen. Belangrijk is dat met de meetlatten Boereninkomen en Arbeidsvreugde ook

de boer (en -familie) en medewerkers een zichtbare plek hebben.

Een interessant aspect van de BD landbouw is de 'collegiale toetsing'. Die wordt gedaan door een groep boeren die onderling de ontwikkeling van het bedrijf doornemen. Dat is een krachtig manier om onderling feedback te geven en te ontvangen. Bij BD is er een sterke overeenkomst tussen de bedrijven, dat maakt het gesprek mogelijk, je spreekt elkaars taal. Met de BoerenBoom is er ook een instrument om als boeren op een onafhankelijke manier over elkaars bedrijven te spreken. De meetlatten maken een vergelijking van de bedrijven goed mogelijk.

ERVARING UIT DE PRAKTIJK

Voor Burgerboerderij De Patrijs bood de BoerenBoom een concrete handreiking om aan alle betrokken partijen heel begrijpelijk uit te leggen waar het bedrijf nu staat en waar het naartoe wil. De 16 thema's omvatten immers het hele bedrijf en de omschrijving per thema maakt het heel concreet. Bovendien komt zo het hele bedrijf in beeld, met alle sociale en ecologische aspecten. Nadat een boer uit de IJsselvallei BoerenBoom had getest, bleef hij het gebruiken in de contacten met overheden. 'Ik kan zo direct duidelijk maken hoe complex het boerenbedrijf is, en waarop we allemaal effect hebben als boerenbedrijf. Dat helpt enorm in het

gesprek omdat veel mensen waarmee je spreekt dat niet vanzelf begrijpen'.

VERDERE ONTWIKKELING

Op dit moment doorloopt BoerenBoom de laatste testronde in de Achterhoek en in de Eemvallei. Groepen boeren willen daar de verbinding met de regio versterken. Dit brengt de vraag dichtbij hoe de BoerenBoom voor toepassing in de praktijk beschikbaar komt. Belangrijk is dat het instrument zijn waarde behoudt, daarom zal het gebruik tot op zekere hoogte gecontroleerd moeten worden. Tegelijk is ook hier het werken vanuit vertrouwen het uitgangspunt. Een goede balans vinden in het beheer van de BoerenBoom is belangrijk voor een succesvolle toepassing.

De basis is in ieder geval gelegd: 16 sociale en ecologische thema's met ieder een eigen meetlat die samen het gehele boerenbedrijf omvatten.



Ron Methorst, lector omgevingsinclusief ondernemen, Aeres Hogeschool Dronen

17

KORT BERICHT

Agrarisch Vrouwen Symposium

Op **dinsdag 6 februari 2024** houdt de christelijk-maatschappelijke vrouwenbeweging Passage weer haar jaarlijkse Agrarische Vrouwen Symposium. Dit symposium wordt gehouden in zalencentrum De Til in Giessenburg. De ontvangst is vanaf 9.30 uur. Tijdens het ochtendprogramma is er een lezing over fraude. 's Middags verzorgt Irene van de Aart een cabaretoorstelling.

De kosten zijn € 25,-, inclusief maaltijd en consumpties. Aanmelden kan tot en met dinsdag 30 januari 2024 bij mevrouw L. Bassa,

M: 06-45173404 of E: mjsnoek@filternet.nl.

VERSLAG CCA DAG

EXCURSIES, EEN WORKSHOP WILGENTENEN EN EEN LEZING OVER BOER EN BANK

Twee excursies, een workshop kransen maken van wilgentenen, een gezamenlijke maaltijd en een actuele lezing plus nazit vulden de landelijke ledendag van Christen Contact Agrarisch in Bergambacht, vrijdag 17 november jongstleden. Een terugblik.

Tekst: Marie Verheij Beeld: Jan Overeem

In zijn opening gaat Jan Overeem, voorzitter van Christen Contact Agrarisch, in op de eerste vijf verzen van Psalm 127. In deze Psalm lezen we dat we onze ogen op God moeten richten om Hem wijsheid te vragen en zegen over al het werk dat we doen. Zonder Hem zwoegen we tevergeefs. Daarna waaieren de ruim honderd aanwezigen die naar Bergambacht zijn gekomen, uiteen in drie groepen, waarvoor ze zich hebben opgegeven.

EXCURSIES EN WORKSHOP

Een groep van zo'n dertig mensen maakt een uitstapje naar het Abraham Kroes-gemaal in Moordrecht. Nergens anders in Nederland staat een gemaal dat in één gebouw zowel het water vanuit de polder als de rivier pompt. En het verschil tussen het waterpeil in de polder en de rivier is nergens in Nederland zo groot als hier: tussen de 6,5 tot ruim 9 meter, afhankelijk van wind en het getij in de Hollandsche IJssel. Overeem: 'Indrukwekkend om te zien hoe dit gemaal samen met acht gemalen in de Krimpenerwaard zorgdraagt voor het waterbeheer in de regio. Via 300 peilplekken wordt alles digitaal gemonitord.'

Voor de trip naar de melkveehouderij

en kaasmakerij van de familie Kool in Stolwijk schreven vijftig mensen zich in. De focus ligt op de nieuwe stal van 270 koeien die met vier robots worden gemolken. Alle melk van het bedrijf wordt verkaasd. Intussen is er in De Schakel in Bergambacht een wilgenworkshop waar pakweg twintig deelnemers met het oog op de Kerst prachtige kransen maken.

KLANT VAN RABO

Nadat de leden weer in De Schakel arriveren voor een drankje en aansluitend samen de maaltijd gebruiken, volgt een presentatie van Alex Datema, sinds mei dit jaar directeur Food & Agri van Rabobank Nederland. 'Het bereik van de Rabobank is groot', horen we van Datema. Tachtig procent van de boeren is klant bij de Rabobank, een coöperatie met in totaal 2 miljoen leden. Het is voor boeren moeilijk om te investeren omdat er nog zoveel onduidelijk heerst rond de toekomst van de agrarische sector. Nederland is klein en dichtbevolkt, een land met veel vee en dat vraagt een nieuwe aanpak, ook van zijn bank. Het grote nadeel is dat 'de politiek' niet het voortouw neemt; beslissingen over de toekomst van agrarisch Nederland worden in Den

Haag niet genomen. Heel lastig, aldus Datema, maar de bank moet wel door. Die moet klaarstaan om te financieren, zij het op een andere manier dan de afgelopen dertig jaar is gebeurd, geeft hij toe. Daarbij kijkt de bank veel meer dan voorheen goed naar de plek waar je met je bedrijf zit. Ook wil de bank gesprekspartner zijn, iets wat de afgelopen paar jaar vaak is misgegaan, maar nu danig is veranderd. Met andere woorden: bank en boer werken nu meer dan voorheen samen.

VIJF TRANSITIEPADEN

Agrarische ondernemers zullen een strategische keuze moeten maken, aldus Datema. Hij schetst vijf 'transitiepaden':

- Het verplaatsen van de onderneming naar een andere plek om het bedrijf te continueren en te ontwikkelen.
- Het extensiveren van het bedrijf, wat mogelijk is door het verlagen van de veebezetting per hectare, onder andere door aankoop grond of reductie van de veestapel. Of verruiming van het bouwplan.
- Omschakelen naar bijvoorbeeld biologisch ondernemen of naar multifunctionele landbouw, denk aan recreatie, huisvesting, zorg, horeca, energieopwekking en dergelijke.
- Innoveren: met behulp van technologie de emissies verlagen en/of met behulp van een verbeterd farmmanagement emissies te verlagen, onder andere doorontwikkeling diervoeders.
- Stoppen/staken, wat op twee manieren kan: bedrijfsbeëindiging of eventueel voortzetten van het bedrijf in het buitenland (van stoppen naar verplaatsen).

CONTOUREN

Datema ziet in 2040 de contouren van drie dominante bedrijfstypen verschijnen:

- Een hoogproductief, hightech bedrijf, dat milieu- en klimaatdoelen haalt door innovatie, een hoge productie realiseert door veredeling, fokkerij en management. Investeringsrendabel door schaalvergroting.
- Natuurinclusief, natuur- en klimaatdoelen halen door extensivering; eco-systeemdiensten zijn structureel onderdeel van bedrijfsvoering; minder noodzaak tot schaalvergroting, maar vindt wel plaats.
- Multifunctionele landbouw: kan in combinatie met natuurinclusief en hoogproductief/hightech; multifunctioneel kan zijn van korte ketens tot en met zorg landbouw.

ONZEKERHEID

Bij de Rabobank houdt men er rekening mee dat klanten niet in één stap naar de situatie van 2040 kunnen maken, benadrukt Datema. Als een boerenbedrijf bijvoorbeeld wil omschakelen naar meer natuurinclusief, dan kan er de eerste jaren sprake zijn van een inkomensdip. Dan kun je als bank producten aanbieden om die periode te overbruggen.

Na de lezing klinken kritisch-opbouwende vragen op uit de zaal. Kijk, wat doe je als jonge agrariër in de Gelderse Vallei? Stoppen of doorgaan? Best moeilijk, erkent Datema. Hij verwacht dat er in de Gelderse Vallei altijd boeren zullen blijven bestaan, zij het minder dan voorheen. Boeren in de Gelderse Vallei zullen op een nieuwe, andere en toekomstbestendige manier hun bedrijf moeten vormgeven. Kortom, onzekerheid overheerst nog altijd, de overheid neemt jammer genoeg niet de regie, terwijl zowel bank als boer toch samen verder moeten op de ingeslagen paden.



In het gemaal, Gouderak



Rondleiding en toelichting bij het Abraham Kroes-gemaal over waterbeheer



Tekst en uitleg in het gemaal



Aan de slag met wilgentenen



Op het bedrijf van de familie Kool worden in een nieuwe stal 270 koeien met vier robots gemolken



Op het melkveebedrijf van de familie Kool wordt alle melk verwerkt tot kaas



Reisverslag Ethiopië reis van activiteiten Double Harvest

Zie bijsluiter

**Gert van Putten ging met vrienden
kennis brengen op agrarisch gebied
en kerken.**

*Dit is de laatste reis geweest van
Gert van Putten (in totaal is hij 153 keer
in Ethiopië geweest).*

Gezegende Kerstdagen voor iedereen
en een voorspoedig 2024.

Namens Gert en Rie

WILT U ADVERTEREN? BEL EDDY MORREN!

TEL 0318-253020 / 06-23056672
E-MAIL: INFO@MORRENMEDIA.NL

WWW.MORRENMEDIA.NL



Bedrijfseconomisch & Bancair advies

Verzorgen van boekhoudingen en
fiscale aangiften

www.peetersadvies.com
info@peetersadvies.com
T: 0161 41 67 70

Licht in de duisternis

Het waren donkere tijden,
als in een nacht, toen
plotseling er een licht scheen,
gezien door vreemde wijze mannen.

Het waren onzekere tijden,
als in oorlog en bezetting, toen
de Romeinen de baas waren
en een hele bevolking werd geteld.

Het waren koude tijden,
als in de nacht, toen
plotseling Gods heerlijkheid verscheen
aan herders in het veld.

Het waren bijzondere tijden,
licht dat de duisternis verjaagde,
gezien door mensen die werd gegeven
te zien wat anderen niet zagen.

Een kindje, klein en teer,
liggend in een voerbak van vee,
lam en leeuw tegelijk,
het klein begin van een grote beweging.

Het was een bijzonder moment,
keerpunt in de wereldgeschiedenis,
het begin van herstel, door verzoening,
voor wie geloofd.

En nu?

Voor sommige mensen zijn het donkere tijden,
als in een nacht
worstelen ze met verdriet, pijn of ziekte.

Voor sommige mensen zijn het onzekere tijden,
als in niemandsland
leven ze met onzekerheid over de toekomst van het bedrijf.

Voor sommige mensen zijn het oorlogstijden,
in Israël en de Palestijnse gebieden,
in Oekraïne en elders op de wereld.

Voor sommige mensen zijn het koude tijden,
door systemen en regels veroordeeld,
door mensen en overheden niet gezien.
Voor andere mensen zijn het bijzondere tijden,
zij zien nieuw leven,
in het gezin, in de stal of op het land.

En jij?

Voor wie gelooft mogen het hoopvolle tijden zijn,
het licht schijnt in de duisternis
en de duisternis heeft het niet gegrepen,
het waarachtige licht,
dat in de wereld komt en ieder mens verlicht.

Zie het licht in deze wereld,
vol van genade en waarheid,
bewaars het in je hart,
straal het uit naar mensen om je heen.

Ik wens u een licht en liefdevol Kerstfeest toe.

Wiggele Oosterhoff

Naar aanleiding van Johannes 1: 1-18

ervaren specialisten | sterke vastgoedportefeuille | persoonlijke aanpak

Actierente 5%!

Ons al ruim 25 jaar in vermogensbeheer gespecialiseerd bedrijf biedt zijn klanten normaliter 3,5% rente. Als we door omstandigheden meer geld nodig hebben dan er regulier aan nieuw toevertrouwd vermogen binnenkomt, bieden we onze (aanstaande) klanten tijdelijk een hoger rentepercentage: 5%. Na afloop van de drie maanden actierente krijgen deelnemers de keuze om het geld terug te laten storten, of de samenwerking te bestendigen waarbij er keuze is tussen verschillende opzegtermijnen en de daarbij behorende rentepercentages. Voor nieuwe klanten een ideale manier om kennis te maken met ons mooie product: veilige, flexibele, goed renderende en crisisbestendige investeringsmogelijkheden.

Voor meer informatie over de actierente neem contact met ons op!



Van Dam, Van Dam & Verkade
INVESTEREN IN ONROERENDE ZAKEN



Herengracht 74, 1015 BR Amsterdam | T +31 (0)20 - 4896500
info@vandamvandamverkade.com | www.vandamvandamverkade.com



KORTE BERICHTEN

cgmv vakorganisatie

Boerderij in België te koop

Van één van onze CCA-leden uit België kregen we het volgende bericht:

Vanwege mijn leeftijd en om gezondheidsredenen ga ik onze boerderij verkopen. Misschien is er onder de CCA-leden iemand die op zoek is naar een bedrijf in België of iemand weet die een bedrijf in België wil overnemen. Neem dan alstublieft contact met mij op.

Het is een melkvee- en varkensbedrijf met twee woningen en een vergunning voor 1720 varkens, 81 melkkoeien en 89 stuks jongvee. Deze vergunning is geldig tot 2030 en kan worden omgevormd naar andere dieren. Ook is er 25 hectare land in één huisblok achter het bedrijf gelegen. Hiervan ligt 11 hectare in het natuurgebied.

Bij interesse kan men contact opnemen:

Email: theo.leurs@hotmail.com,

GSM-nr: +32495990907

Met vriendelijke groeten, Theo Leurs

Nieuw boek van Jan den Boer

Jan den Boer is oud-melkveehouder en pastoraal agrarisch coach bij CCA. Hij schreef 'De Oversteek'. Jan doorbreekt het stilzwijgen rond het boerenleven, met een moedig verhaal dat de diepste emoties en uitdagingen belicht. Verdeeld in drie delen, neemt hij je mee op zijn reis als boer, als agrarisch coach en reflecteert hij op maatschappelijke veranderingen en het belang van menselijke connectie.



Het boek is te bestellen via zijn persoonlijke website: www.jandenboer.com en kost € 20,- (exclusief verzendkosten)

23

HOE JE VAN MELK LEKKERE KAAS KUNT MAKEN

Dinsdag 10 oktober bracht een groep leden van CGMV senioren een bezoek aan kaasboerderij Heileuver.

Op een zonnige dinsdagmiddag worden we in het mooie Salland vriendelijk ontvangen met een kopje koffie. Voordat we aan de rondleiding beginnen, vertelt Marinus Post meer over zijn bedrijf.

KOEIEN

Marinus houdt 65 melkkoeien. De melk die deze koeien produceren wordt grotendeels op de boerderij zelf verwerkt. Met de eigen melk maken ze bij Heileuver diverse soorten kaas. Deze kaas verkopen ze in hun eigen boerderijwinkel, maar ook bij andere kaaswinkels. Na deze informatie kunnen we onze vragen stellen en daarna begint Marinus met de rondleiding.

KAAS

De rondleiding start in de kaasmakerij. Hier legt Marinus uit hoe van melk kaas wordt gemaakt. Als de kazen klaar zijn, rijpen ze verder in het kaaspakhuis. En dat is onze volgende stop in de rondleiding. In dit kaaspakhuis krijgen we uitleg over hoe de smaak van de mooie kazen van Heileuver tot stand komt.

PROEVERIJ

We sluiten de rondleiding af met een kaasproeverij. Er zijn verschillende soorten kaas die we mogen proeven. Dat laten we ons natuurlijk goed smaken!

En van zo'n proeverij krijg je trek. Daarom gaan we tot slot nog naar de boerderijwinkel om een lekker aandenken voor huis mee te nemen. Omdat het een mooie warme oktoberdag is, blijven we

buiten in de zon nog even gezellig met elkaar kletsen. Een activiteit van CGMV senioren is natuurlijk niet alleen bedoeld om iets te zien of te beleven, maar vooral ook om elkaar te ontmoeten. Het was dan ook goed om elkaar op deze manier tegen te komen. Kon je er zelf niet bij zijn? Dan hopen we je binnenkort bij één van onze andere activiteiten te ontmoeten.

Hartelijke groet namens de werkgroep CGMV senioren, Jan Buitenhuis



Aan wie geef jij deze Kerst het **evangelie cadeau?**

Met Kerst genieten we van gezelligheid, lekker eten en cadeaus. Het is fijn om extra tijd en aandacht voor elkaar te hebben. Maar Kerst is meer. Kerst is een cadeau van God. Hij gaf Zijn Zoon voor jou, voor mij en voor anderen, dichtbij en ver weg. Wat een wonder, wat een liefde!

Wij willen het evangelie tot in de verste uithoeken van de aarde laten klinken. Met ruim 800 vrijwilligers in meer dan 30 talen werken wij aan deze missie. Onze taalteams bereiken mensen die nog nooit van Jezus hebben gehoord, ook op plekken waar evangelisten niet kunnen komen.

Ons verlangen is dat talloze mensen Jezus komend jaar zullen ontmoeten en Kerst voortaan zullen vieren met Zijn licht in hun hart. Jezus is *'het waarachtige licht, dat in de wereld komt en ieder mens verlicht'* (Joh.1:9).

Help je mee de onbereikten te bereiken?

Wij wensen je gezegende kerstdagen!



Frans de Lange,
Operationeel directeur

Marten Visser,
Missionair directeur



Help
en
doneer

Jouw gift heeft impact!

- * Miljoenen mensen zijn nog onbereikt
- * Wij brengen online het evangelie
- * Ruim 800 vrijwilligers zetten zich in
- * We zijn actief in meer dan 30 talen
- * Het evangelie klinkt ook in gesloten landen

www.globalrize.nl/kerstcadeau