

Melkveehouder Geerligs en Rabobank over inventief ondernemerschap

Tjalling de Jong, accountmanager Food & Agri bij de Rabobank, is op bezoek bij melkveehouder Geert Geerligs in het Friese Jutrijp. Aan de keukentafel praten zij samen over inventief ondernemen. Zaken anders en slimmer doen, in plaats van het aangaan van een nieuwe financiering om je doelstellingen te bereiken. Gebruik je gezonde boerenverstand en bereken zelf wat je het meeste rendement oplevert, is het credo.



Rabobank





Geert, in 2008 hebben jullie het melkveebedrijf van je ouders overgenomen. Wat heb je als eerste aangepakt om je eigen draai aan het bedrijf te geven?

“We hebben in 2009 de capaciteit van de stal uitgebreid van 140 naar 230 ligplaatsen. Om het zo goedkoop mogelijk te houden, hebben we gekozen voor verbouw in plaats van complete nieuwbouw. Veel werkzaamheden heb ik zelf gedaan, zonder aannemer. We hadden wat geld gespaard voor de verbouwing en wat voorzieningen opgenomen. De financiering bij de Rabobank bedroeg €250.000 van de in totaal €350.000 die we hebben besteed aan de uitbreiding van de stal.”

Op jullie land staat nog een tweede boerderij, een windmolen en een stal. Hoe is deze uitbreiding van jullie bedrijf tot stand gekomen?

Geert: “In 2011 gaf onze buurman aan dat hij wilde stoppen. Wij hebben toen 20 ha van de in totaal 38 ha van hem gekocht inclusief de stal, de windmolen en een mestsilo. Vooraf heb ik alles financieel op een rijtje gezet. Dit moet lukken, dacht ik. Vervolgens heb ik een adviseur van een boekhoudkantoor mijn plan ook helemaal laten doorrekenen. Dat kostte

behoorlijk wat geld, maar ik wilde wel zeker zijn dat het financieel paste en niet voor verrassingen komen te staan. Je kunt wel bij de bank groen licht krijgen voor een financiering, maar dan denk je misschien achteraf: dit had ik niet moeten doen.”

De financieringsaanvraag van Geert, hoe zag zijn plan eruit?

Tjalling: “Geert kwam in maart 2012 bij mij met een tienjarenplan. Dan sta je wat mij betreft al met 1-0 voor bij een bank. Daarmee zegt iemand: ik wil iets, heb gerekend en het kan volgens mij goed. Je moet toch echt zelf weten waar je voor gaat en weten wat een financiering met je bedrijf doet. Logisch toch eigenlijk? Het bedrag dat Geert vroeg was hoog, maar binnen de normen uit te leggen. Bij het beoordelen van een aanvraag kijken wij met name naar de historie. Hoe heeft een bedrijf in het verleden gepresteerd? Dat blijkt een goede voorspeller in het bankwezen. De invloed van de ondernemer zelf is groot. Geert had zijn cijfers op orde, mede dankzij zijn creatieve en kritische manier van ondernemen.”

Door deze financieringsaanvraag leerden jullie elkaar beter kennen. Wat typeert het ondernemerschap van Geert?

Tjalling: “Hij is een inventieve ondernemer met oog voor dieren en mensen. De voormalig eigenaar van de aangekochte boerderij kan hier bijvoorbeeld blijven wonen. Wat Geert kenmerkt is dat hij goed nadenkt voordat hij een euro uitgeeft en niet gaat voor het meest gelikte resultaat. Hij wacht gerust een aantal jaren met een nieuwe investering, totdat er weer voldoende financiële ruimte is. Hij kan creatieve en rendabele oplossingen

bedenken.” Geert: “Ik ben van de bourgondische werkwijze. Hard werken, maar het moet wel leuk blijven. Het hele land maaien, daar geef ik niets om. De koeien en het jongvee staan bij ons buiten. Als ik de staldeuren openzet, zie ik aan de ontbijttafel het hele spul naar buiten gaan. Dat vind ik mooi.”

Ben je van plan om nog meer koeien te gaan melken en in fosfaat te investeren?

Geert: “Ik heb nog wat ruimte in de stal en wil langzaam groeien in het aantal koeien, maar niet teveel. Het boeren wordt er niet eenvoudiger op. Er komt regel op regel bij en daarmee veel onzekerheid.”

Hoe probeer je zoveel mogelijk rendement uit de windmolen en de zonnepanelen te halen?

Geert: “Ik heb een directe stroomverbinding aangelegd tussen de boerderijen. Daardoor genereren we nu zelf veel meer rendement van de energie die wordt opgewekt door de windmolen en de zonnepanelen. Afhankelijk van de weersomstandigheden kunnen we zo’n 60% tot 99% voor de meter wegpakken voor eigen gebruik. Voorheen hebben we de energie voor een lage prijs moeten verkopen aan de energiemaatschappij. Na een periode van flinke wind, bedroeg onze laatste energierekening maar €5.

Wat doe je voor jullie koeien en de natuur?

Geert: “Onze koeien staan buiten en het antibioticagebruik is heel erg laag; 0,3 dierdagdosering gemiddeld. Dat wil trouwens niet zeggen dat ik nooit problemen heb. Dat heeft iedereen wel. Voor biodiversiteit hebben we kruidenrijk grasland ingezaaid. Ik heb ook nog gras wat nog nooit is geplougd. Dat is bijna ‘antiek’

Melkveehouder Geert Geerligs (l) en
Tjalling de Jong, accountmanager
Food & Agri bij de Rabobank



Maatschap Geerligs

Gezin: Geert (43), Franciska (39),
zoon Thys (9) en dochter Rixt (6).

Taakverdeling:

Geert en Franciska runnen samen
het melkveebedrijf. Franciska
verzorgt de jongste kalveren en
werkt twee dagen per week als
tandartsassistente.

Aantal koeien:

150 en 80 stuks jongvee

Land: 95 hectare grasland

Melkstroom: Albert Heijn

grasland. Grond met rust laten, zorgen
dat organische stof wordt opgebouwd, is
een van meest effectieve acties om CO2-
uitstoot terug te dringen en vast te leggen.”

Wat doet Rabobank om duurzaam ondernemen te stimuleren?

Op de geijkte duurzame toepassingen
zoals zonnepanelen is ‘groenkorting’
mogelijk. In januari is in Drenthe een pilot
gestart om in de toekomst melkveehouders
mogelijk korting op hun financieringslasten
te verstrekken als zij hun koeien weiden,
aan natuurbeheer en biodiversiteit doen.
Wat de uitslag van de pilot ook mag
worden, enige vorm van natuurbeheer en
biodiversiteit is bij iedere melkveebedrijf
inpasbaar denk ik. Het wordt door de
lokale maatschappij enorm gewaardeerd.
De Rabobank heeft 80% marktaandeel in
agri- en foodsector en zowel individueel

als sectorbelang. Dat wij als voorlopers
in pilots als deze investeren vind ik
vanzelfsprekend.”

Hebben jullie nog tips voor de melkveehouders van Royal A-ware?

Geert: “Let op als een medewerker
van een energiemaatschappij aan je
deur komt die met je wil praten over
bijvoorbeeld zonnepanelen. Dat is
vaak niet zomaar. Dan kan dat bedrijf
waarschijnlijk geld aan je verdienen. Ga
vooral zelf rekenen en bekijk hoe het
jezelf ook wat kan opleveren. Je tekent
soms wel een overeenkomst voor wel 20
tot 25 jaar.” Tjalling: “Bekijk inderdaad
zorgvuldig of je de juiste deal maakt en
zorg dat je financierbaar blijft. Dat je nog
ruimte hebt. Wil je bijvoorbeeld een ton
investeren in zonnepanelen, kun je dat bij
een gezonde financiële situatie ook de

bank laten financieren. Hierdoor kun je
dan weer extra rendement genereren. Ik
kom situaties tegen dat melkveehouders
hun prognoses niet halen en daardoor te
zwaar gefinancierd zijn. Dan gaat de bank
geen extra geld verstrekken. Daardoor
word je min of meer gedwongen om met
een aanbod van een bedrijf in zee te gaan
en laat je mogelijk ook rendement voor
de toekomst liggen. Die partij gaat er zo
met de winst vandoor. Denk trouwens
niet dat je stilstaat als je mij twee jaar niet
belt voor een financiering. Dat kan juist
verstandig zijn, afhankelijk van de hoogte
van je financiering en de levensfase van
het bedrijf. Je moet geen pachter van een
bank worden en jezelf niet te afhankelijk
maken. Het doel moet zijn om zelf de
regie te houden en de bank steeds
minder nodig te hebben.”