

An aerial photograph of a large agricultural field with rows of young green plants. A white quadcopter drone is flying in the center of the field. The field is divided into sections by dirt paths and furrows.

Slim en duurzaam ondernemen in land- & tuinbouw

De rol van de makelaar/taxateur



NVM

Agrarisch
& Landelijk

Inhoud

4

Twee agro-foodbedrijven delen zonnepark, waterbuffer en restwarmte

"We gaan voor volledig lokale, duurzame energie"



8

Lokale, agrarische gebiedsontwikkeling in de Beemster

"Groei drie agrarische bedrijven door uitdagende onderhandelingen"



12

Kapitaalintensieve orchideeënteeelt vraagt om passende locaties

"Inmiddels hebben we 27 verschillende orchideeënconcepten"



16

Teler investeert in personeel en innovatie

"De plannenmakerij gaat keihard door"



20

NVM Agrarisch & Landelijk

Duurzaam en innovatief




22

De NVM Agrarisch & Landelijk -makelaar

Advies op maat



Gebruikte iconen bij de cases

-  Aardwarmte
-  Besparing CO₂
-  Isolatie met dubbelglas
-  Besparing gasenergie
-  Groei
-  Toekomstbestendig
-  Recycling
-  Vastgoedadvies
-  Warmteterugwinning
-  Waterbesparing
-  Werkgelegenheid
-  Windenergie
-  Zonne-energie

Innovatie zit in het dna van de land- en tuinbouw

U hoeft de krant maar open te slaan en u leest over CO₂-uitstoot, fosfaat, stikstof of droogte. De oplossing voor deze uitdagingen wordt gezocht in duurzame ontwikkelingen en innovatiekracht: efficiënt omgaan met zoet water, de energietransitie naar hernieuwbare bronnen, slimmer omgaan met grondstoffen.

Het is een megatrend waar alle burgers en ondernemers mee te maken krijgen. De land- en tuinbouw draagt op dit vlak belangrijke oplossingen aan. Het probleemoplossende vermogen zit in het dna van deze sector; innovatie hoort er voor veel ondernemers altijd al bij.

In dit magazine leest u een aantal voorbeelden van ondernemers die interessante stappen hebben gezet op het gebied van duurzaamheid of innovatie. Onze leden van NVM Agrarisch & Landelijk spelen een belangrijke rol bij de advisering. Ze zijn bijvoorbeeld op de hoogte van de laatste stand van zaken rondom regelgeving en kunnen adviseren op het gebied van productierechten en vergunningen. Behalve dat ze de regels kennen, kunnen ze ook de vertaalslag toepassen naar de agrarische praktijk. En precies daar zit hun meerwaarde.

Ik hoop dat de verhalen in dit magazine u inspireren en aan het denken zetten over een toekomstbestendig bedrijf.



Ard Klijsen
Agrarisch makelaar/taxateur
Voorzitter NVM Agrarisch & Landelijk



Twee agro-foodbedrijven delen zonnepark, waterbuffer en restwarmte

"We gaan voor volledig lokale, duurzame energie"

In het Zeeuwse Kruintingen trekken uienverwerker Wiskerke Onions en aardappelverwerker Lamb Weston/Meijer samen op in de verduurzaming van hun bedrijven. Zo worden bij Wiskerke de uien gedroogd met restwarmte van buurbedrijf Lamb Weston/Meijer. Momenteel werken ze aan een nog ambitieuzer plan: een zonnepark dat beide bedrijven van lokaal opgewekte groene stroom voorziet en een waterbuffergebied dat gezuiverd proceswater transporteert naar boeren in de omgeving.



Kruiningen, Zeeland

Twee agro-foodbedrijven delen zonnepark, waterbuffer en restwarmte



"We gaan volledig gebruik maken van lokale, duurzame energie."

2

Wiskerke Onions is met jaarlijks 185 miljoen kilo uien de grootste verpakker en exporteur van consumptie-uien in Nederland. Het familiebedrijf is in 1933 opgericht naast aardappelverwerker Meijer, die sinds 1994 een joint venture vormt met het Amerikaanse Lamb Weston. Lamb Weston/Meijer exporteert frites en andere aardappelproducten wereldwijd.

"Al een eeuw werken we naast elkaar, maar we hebben nooit eerder aan energie-uitwisseling gedaan", zegt Chayenne Wiskerke, vierde generatie aan het roer van het bedrijf.

"Daar kwam verandering in toen we zochten naar alternatieve energiebronnen en bij de provincie Zeeland een subsidie vrijkwam van anderhalf miljoen euro."

Restwarmte

Met Adriaan Rijk, vastgoedadviseur en NVM Agrarisch & Landelijk-taxateur van Rijk Taxateurs | Adviseurs | Rentmeesters onderzochten ze de mogelijkheden om voor die subsidie in aanmerking te komen. "De warmte van de bakovens van Lamb Weston/Meijer was zichtbaar voor ons", zegt Wiskerke. "Dus dat leek een logische warmtebron om te onderzoeken." Rijk bemiddelde tussen beide bedrijven en assisteerde bij de nodige vergunningen en procedures.

Sinds 2017 gebruikt Wiskerke de restwarmte om de uien mee te drogen en de kantoren mee te verwarmen. Dat levert een besparing op van 500.000 m³ aardgas en het vermindert de uitstoot van CO₂ met 875 ton.

Het succes van deze samenwerking smaakte naar meer. "We moeten innoveren om voorop te blijven lopen in de agri- en foodbusiness. Afnemers en andere stakeholders vragen heel duidelijk om een duurzame bedrijfsvoering", legt Wiskerke uit. Deze keer kwam Rijk – die als vaste adviseur op het gebied van onroerend goed op de hoogte was van de visie en ambitie van beide bedrijven – met het idee voor een zonnepark. Hij legt uit: "Familie Wiskerke heeft tegen het bedrijfsterrein aan een poldertje van 25 hectare; hiervan is 10 hectare ingericht als landgoed. Het poldertje heeft lastige hoeken en ligt klem tussen verschillende vormen van infrastructuur. Deze locatie past in het beleid van de Provincie Zeeland, waarbij er ruimte wordt geboden aan zonneprojecten, maar zuinig gebruik van ruimte voorop staat."

Grond verbeteren

Het wordt niet zomaar een zonnepark. Beide bedrijven willen dat hun samenwerkingspartners – de telers – zich ook kunnen vinden in het plan. Daarom is er met een landschapsarchitect een verantwoorde combinatie bedacht van natuur, zonnepark en waterbuffers. Het perceel van het zonnepark kan na vijftien tot twintig jaar weer landbouwgrond worden. “Om de kwaliteit van de grond te verbeteren, plaatsen we de panelen in een zuid-opstelling, onderzoeken we hoe meer licht de grond bereikt en gaan we opzoek naar bodem verbeterende oplossingen”, legt Rijk uit.



3

Waterbuffer

Rondom het zonnepark krijgt natuur en water de ruimte. In het park vangen waterbuffers een deel van het gezuiverde proceswater van Lamb Weston/Meijer op. “Jaarlijks lozen wij op deze locatie ongeveer twee miljoen kubieke water, dat via de Westerschelde in zee uitkomt en dus zout water wordt. Dat is een gemiste kans, want in de landbouw kampt men juist steeds vaker met ernstige droogte, zoals ook dit jaar in Zeeland, waar de verzilting steeds verder oprukt”, zegt Jolanda Soons-Dings, Sustainability Program Manager bij Lamb Weston/Meijer. “Daarom zijn we aangesloten bij het Fresh4Seas project, onderdeel is van het ‘Interreg 2 zeeën’-programma. Via buizen en sloten aan de rand van het perceel gaan we het water in onder- en bovengrondse waterbuffers opslaan. Boeren in de buurt putten daar hun water uit voor irrigatie van hun gewassen.”



4



5

Subsidie binnen

Het voorbereidende traject duurde zo'n twee jaar. Vijf hectare van de polder was eigendom van derden, hiermee moesten afspraken worden gemaakt. Informatieavonden voor de lokale politiek en belanghebbenden en het nodige uitzoek- en papierwerk volgde. “Bestemmingsplan wijzigen, bodemonderzoek, archeologisch en ecologisch onderzoek, bouwvergunningen, bezwaren en subsidieaanvragen”, somt Rijk op. “We hebben de SDE+-subsidie nu ontvangen en kunnen de laatste details van het plan uitwerken. Het zonnepark moet straks zestien megawattpiek opleveren.” Wiskerke vult aan: “Dat betekent dat we volledig gebruik gaan maken van lokale duurzame energie. Dat is uniek voor een bedrijf in de agri en food business.”



6

Wie
Wiskerke Onions en
Lamb Weston/Meijer

Waar
Kruiningen, Zeeland
Regelingen
Green Deal/Prov. Zeeland (restwarmte)
SDE-subsidie (zonnepark)

Resultaten
Restwarmte: besparing 500.000 m³
aardgas/jaar; 875 ton CO₂ minder
uitstoot/jaar = jaarverbruik 300 huishoudens.
Zonnepark: besparing = jaarverbruik
6.000 huishoudens.
Water: zoet irrigatiewater voor
boeren in de omgeving.

Makelaar
Rijk Taxateurs | Adviseurs |
Rentmeesters
Diensten
Initiëren zonnepark, ruimtelijke-
juridische- en vergunningsprocedures,
bemiddeling.

- 1 (p4-5)
(p2-3): Via buizen stroomt de restwarmte van Lamb Weston/Meijer naar Wiskerke Onions.
- 2
De twee bedrijven trekken samen op in verduurzaming.
- 3
Chayenne Wiskerke, Jolanda Soons-Dings en Andriaan Rijk werken al jaren samen.
- 4
Restwarmte van Lamb Weston/Meijer droogt de uien van Wiskerke Onions.
- 5
Gezuiverd proceswater voor gewasirrigatie door boeren in de buurt.
- 6
Artist impression van het zonnepark.

Lokale agrarische gebiedsontwikkeling in de Beemster

Groei voor
drie agrarische
bedrijven





Precies honderd jaar boerde de familie Zijp aan de Nekkerweg 22 in Middenbeemster. De wens om uit te breiden en een nieuwe loopstal te bouwen bleek niet zo eenvoudig te realiseren. De grond was verdeeld over zeven locaties en het bedrijf was ingesloten door een provinciale weg en twee andere melkveebedrijven. Toen er een paar kilometer verderop een boerderij met negentig hectare grond te koop kwam, sloeg Zijp de handen ineen met de buurbedrijven. “Als je altijd maar blijft zitten waar je zit, kom je nooit aan een ideale verkaveling.”



Midden-Beemster, Noord-Holland

Lokale agrarische gebiedsontwikkeling in de Beemster



Familie Zijp heeft koeien en schapen en levert melk aan onder meer Beemsterkaas. De veehouderij is momenteel in handen van broers Henk en Ton en bedrijfsopvolger Rick Zijp, de zoon van Ton. "We willen dat Rick ook voor de lange termijn een toekomst heeft in het bedrijf, maar een nieuwe stal hier was een hele investering op een niet-ideale plek", zegt Ton Zijp.

Dichtbij de Nekkerweg 22 kon de familie niet aan extra grond komen. Aan de ene kant werden ze begrensd door de N244, aan de andere kant door twee grote melkveebedrijven die ook eerder naar uitbreiding keken dan dat ze grond zouden willen afstaan.

"Gelijktijdig met de overweging om een nieuwe ligboxstal te bouwen, kwam een mooi melkveebedrijf aan de Jisperweg 130 in Westbeemster te koop", zegt NVM Agrarisch & Landelijk-makelaar Nico Hoedjes van H3 Landelijk Vastgoed. Struikelblok was echter de prijs. Aanvankelijk leek het een veel te grote stap om dit bedrijf te kopen. Maar Hoedjes en Zijp verzonnen een plan.

"We hebben met zijn drieën volledig open kaart gespeeld. Als je allemaal wilt, dan kan er opeens heel veel. Maar het was ook spannend."



2

3

4

Open kaart

Ze overlegden met beide buurbedrijven die bereid waren om vijftig hectare grond rondom de Nekkerweg 22 te kopen. “Daarvoor hebben we met zijn drieën volledig open kaart gespeeld”, zegt Zijp. “Als je allemaal wilt, dan kan er opeens heel veel. Maar het was ook spannend. Alle partijen moesten het met de families bespreken, maar tegelijk moest alles geheim blijven. Als iemand zijn mond voorbij zou praten, waren er vast genoeg andere kapers op de kust.” Eenvoudig was dit proces natuurlijk niet. Hoedjes: “Het was een uitdaging om alle partijen dezelfde kant op te laten denken en ook het enthousiasme bij iedere sprong vooruit te behouden. Dit is gerealiseerd in een tijd waarin fosfaatrechten behoorlijk in waarde fluctueerden. We hebben de transactie in een kavelruil laten opnemen, waarin totaal zo’n 147 hectare is betrokken geraakt.”



5



6

1 (p6-7)

De toekomstbestendige locatie van Melkveehouderij Zijp aan de Jisperweg.

2

Makelaar Nico Hoedjes met Henk Zijp, Ton Zijp en bedrijfsopvolger Rick Zijp.

3

Zijp levert ook melk aan Beemsterkaas.

4, 5, 6

Al 54 jaar melkkoeien op deze locaties.

7

De situaties voor en na de kavelruil.

Emotionele band

Met het bedrag waarvoor de burens de grond kochten, plus de bespaarde investering op de oude locatie, kon de familie Zijp het bedrijf op Jisperweg 130 in juni 2018 kopen. Broers Henk en Ton wonen nog aan de Nekkerweg en delen een erf met vier hectare grond. “We wonen hier al 54 jaar, dan heb je toch een emotionele band met deze plek. Daarom is de verhuizing van dit bedrijf ook zo bijzonder. De meeste boeren blijven zitten op de plek waar ze geboren zijn, maar dan kom je niet gauw aan een ideale verkaveling. In ons geval hadden we wellicht een nieuwe stal kunnen bouwen, maar de verspreiding van onze grond en de provinciale weg zouden over tien jaar nog hetzelfde zijn.”

Met de aankoop van de nieuwe boerderij is dat probleem verleden tijd. Bedrijfsopvolger Rick is naar het nieuwe adres verhuisd. De moderne stal die erbij hoort, is slechts tien jaar oud. “En het mooiste: al het land ligt nu aaneengesloten rondom het bedrijf. Door extra fosfaatrechten te kopen konden we bovendien uitbreiden van 130 naar 185 koeien”, zegt Zijp. Agrarisch makelaar Hoedjes vult aan: “Zijp heeft nu een toekomstbestendige locatie met moderne huisvesting én een veel groter huiskavel. Ook de andere twee bedrijven kunnen nu verder in hun ontwikkeling en er zijn bovendien minder verkeersbewegingen door het gebied.”



Wie

Familie Zijp

Waar

Midden-Beemster, Noord-Holland

Regeling

Kavelruil

Resultaten

Efficiënter gebruik 147 hectare grond door kavelruil.

Van zeven verspreide percelen naar 90 hectare aaneengesloten.

Minder verkeersbewegingen.

Uitbreiding bedrijf van 130 naar 185 koeien.



Makelaar

H3 Landelijk Vastgoed

Diensten

Advies, taxatie, aan- en verkoop, bedrijfsontwikkeling en -verplaatsing

Kapitaalintensieve orchideeënteelt
vraagt om passende locaties

**“Inmiddels hebben we
27 verschillende
orchideeënenconcepten”**



De orchideeën van Opti-flor vind je terug in chique hotellobby's en etalages van luxe bloemisten. Ze worden geteeld in het Westlandse Monster, waar de afdeling Research & Development het kloppend hart van het bedrijf vormt. In deze kraamkamer testen ze jaarlijks honderden nieuwe soorten op onder meer bloeiduur, kleuren en houdbaarheid. Innovatie komt ook terug in de zeven moderne locaties die deels verwarmd worden door aardwarmte.



Monster, Zuid-Holland

Kapitaalintensieve orchideeënteelt
vraagt om passende locaties



2

Zoals zo veel ondernemingen in het Westland is Opti-flor een echt familiebedrijf. Ruim 92 jaar geleden begon de opa van de neven Marco en René Hendriks met de teelt van allerlei soorten groenten. Later, met hun beider vaders aan het roer, kwam de focus op tomaten te liggen. "Het zit in onze genen om extra mooie producten te maken", zegt Marco Hendriks. "Toen René en ik het bedrijf in 1996 overnamen zijn we op zoek gegaan naar een product waarbij die hoge kwaliteit gewaardeerd wordt en financieel terugkomt." Het werden phalaenopsis orchideeën. De neven namen NVM Agrarisch & Landelijk-makelaar Peter van der Knaap van WLTM in de arm om grond aan te kopen voor een nieuwe kas.

We schrijven de jaren negentig. De orchideeënteelt stond nog in de kinderschoenen, maar had alles in zich om volwassen te worden. "Inmiddels is het een succesverhaal te noemen", vindt Hendriks. "Toen wij begonnen werden er 10 miljoen planten per jaar verkocht in Nederland, nu zijn dat er 140 miljoen per jaar. We begonnen met twaalfduizend meter en achtduizend planten per week en inmiddels is dat 170 duizend meter en 140 duizend planten per week."

Huismakelaar

Die groei ging door de jaren heen gepaard met verschillende uitbreidingen en bedrijfs-overnames, altijd begeleid door 'huismakelaar' Peter van der Knaap. "Bij alles wat maar enigszins met makelen te maken heeft, word ik betrokken", zegt hij. "Bijvoorbeeld voor de verhuur van ongebruikte panden aan arbeidsmigranten, de tijdelijke verpachting van een leegstaande kas of die keer dat een oude tomatenkas plaats moest maken voor woningbouw. Ook controleer ik ieder jaar of de woz-gegevens van de gemeente kloppen. Maar meestal gaat het om het aankopen van grond en bestaande bedrijven die daarna geschikt gemaakt worden voor orchideeënteelt."



3

In totaal begeleidde Van der Knaap op veertien locaties transacties van Opti-flor. Allemaal zo dicht mogelijk bij elkaar in Monster, of in ieder geval in gemeente Westland, want daar zit de veiling en een groot deel van de afzetmarkt. Hendriks: “Bij ieder hoekje grond dat we gekocht en verkocht hebben, speelde Peter een rol. Hij weet wat wij kunnen en willen en pakt zaken proactief op. Op het gebied van vastgoed is hij onze vaste sparringpartner.”



4

Die jarenlange samenwerking komt van pas. Van der Knaap begrijpt dat de kassen voor orchideeënteelt duur zijn, omdat ze kapitaalintensief zijn ingericht. Alles is volledig geautomatiseerd. Je hebt een koelafdeling en de planten op rolcontainers worden door robots verplaatst. “Voor mijn klant Opti-flor is het van belang dat nieuwe locaties geschikt zijn of passend te maken zijn voor hun installaties”, legt Van der Knaap uit. Daarnaast wordt de helft van de warmtebehoefte van alle locaties van Opti-flor sinds drie jaar ingevuld door aardwarmte. Toekomstige locaties moeten ook op die warmtebron aangesloten kunnen. “We houden duurzame technische ontwikkelingen in de markt goed in gaten. Zo hebben we ook dubbel glas in de kassen en gebruiken we buitenluchtaanzuiging in bepaalde afdelingen”, aldus Hendriks.



5

Singolo

Maar de grootste innovatiekracht van Opti-flor zit toch echt in de productontwikkeling van die mooie orchideeën. Uitgangsmateriaal zoeken ze over de hele wereld. Inmiddels resulteerde dat in 27 verschillende concepten. Zoals de Singolo, de eerste éénbloemige Phalaenopsis ter wereld. Hendriks: “We hebben een aantal jaren een goede markt gekend, nu is er meer concurrentie en staat bovendien de afzetmarkt onder druk. Sommige bedrijven vallen af. Je moet blijven innoveren om je hoofd boven water te houden.”



6

Wie
Opti-Flor
 Waar
Monster, Zuid-Holland
 Regeling
**SDE-subsidie provincie Zuid-Holland.
 (Aardwarmte Vogelaer)**
 Resultaten
**Van 12 duizend naar 170 duizend meter
 Van 10 miljoen naar 140 miljoen planten
 per jaar.**
**Werkgelegenheid 200 vaste en
 100 tijdelijke arbeidskrachten.
 (Re)integratie arbeidsmarkt
 ism REAKT en Haegheflor.**

Makelaar
WLTM
 Diensten
**Advies, bemiddeling aankoop,
 verkoop, verhuur**

1 (p12-13)

In de kassen van Opti-flor worden duizenden phalaenopsis orchideeën geteeld.

2

Makelaar Peter van der Knaap (links) adviseert Marco Hendriks al jaren.

3

De orchideeën van Opti-flor gaan de hele wereld over.

4

De helft van de warmtebehoefte van Opti-flor komt van aardwarmte.

5

Opti-flor verkoopt 27 verschillende orchideeënconcepten.

6

Alle kassen zijn voorzien van dubbelglas.

Asperge- en boomteler investeert in personeel en innovatie

“De plannenmakerij gaat keihard door”



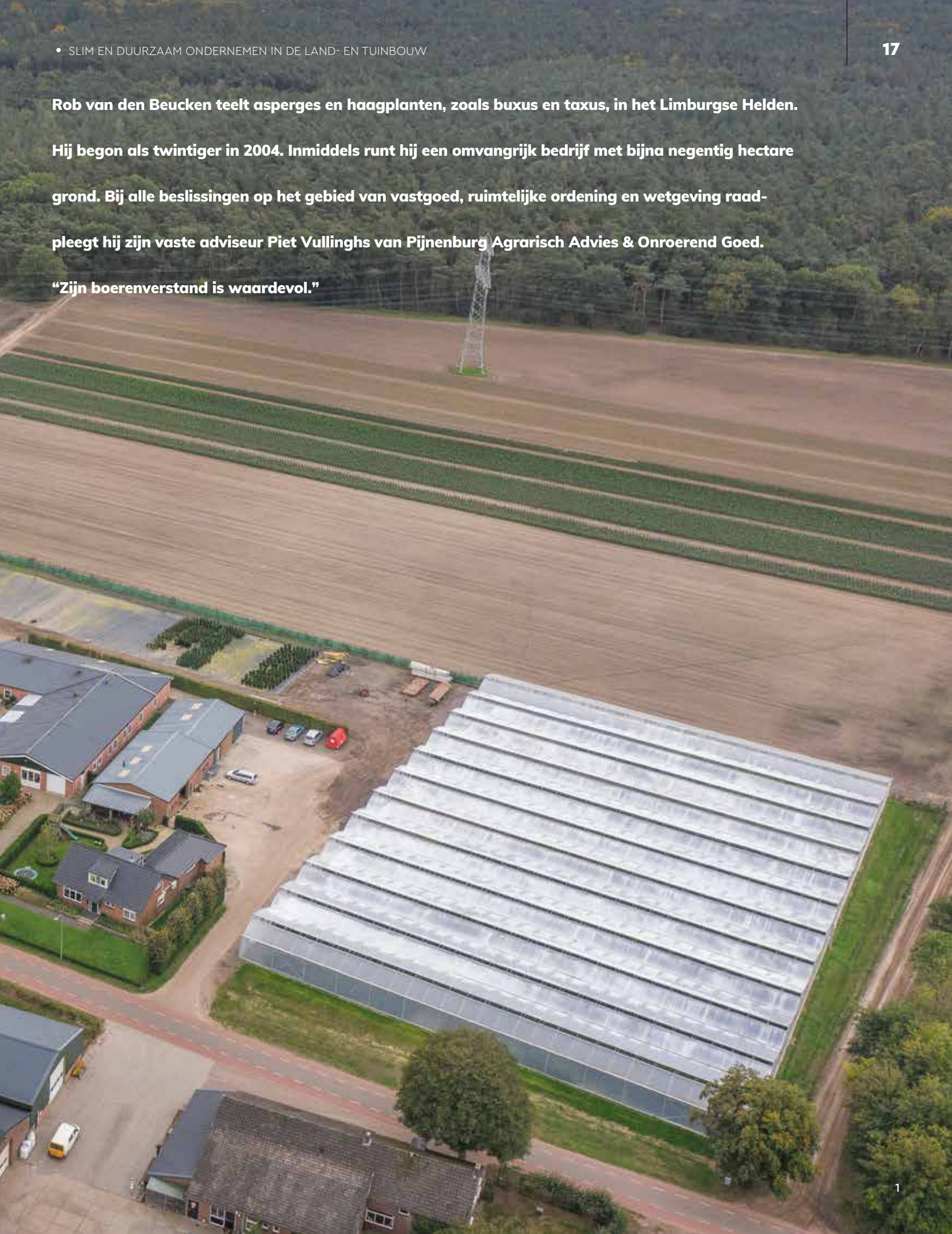
Rob van den Beucken teelt asperges en haagplanten, zoals buxus en taxus, in het Limburgse Helden.

Hij begon als twintiger in 2004. Inmiddels runt hij een omvangrijk bedrijf met bijna negentig hectare

grond. Bij alle beslissingen op het gebied van vastgoed, ruimtelijke ordening en wetgeving raad-

pleegt hij zijn vaste adviseur Piet Vullings van Pijnenburg Agrarisch Advies & Onroerend Goed.

“Zijn boerenverstand is waardevol.”





Helden, Limburg

Asperge- en boomteler investeert in personeel en innovatie



2

De ouders van Rob van den Beucken teelden al asperges, naast het bouwbedrijf dat ze runden. Zelf had hij niks met de bouw en hij volgde op het mbo de opleiding Boomteelt. "In 2004 ben ik voor mezelf begonnen met twee hectare asperges en twee hectare bomen in de volle grond." Hij nam in 2010 de woning en loodsen van zijn ouders over, bouwde gedurende de jaren steeds meer bij en liet zijn bedrijf groeien. Inmiddels heeft hij vijftig hectare boomteelt en 35 hectare asperges, een combinatie die maar weinig voorkomt.

Groener

Van den Beucken boomteelt werkt volgend jaar alleen nog met recyclebare grijze potten in plaats van zwarte. "De milieustraat kan grijze potten beter uit restafval filteren." Duurzaamheid is iets vanzelfsprekends voor eigenaar Rob van den Beucken. "Eigenlijk zijn we constant bezig om processen

groener te maken, minder afval te produceren en zo weinig mogelijk gewasbescherming te gebruiken." Zo rijdt er een machine die vijf keer zo weinig middel verbruikt en zorgt dat er nul procent van de gewasbescherming verwaait. Warmtecollectoren en een warmtepomp verwarmen de bedrijfsgebouwen en Van den Beucken laat regelmatig bodemscans uitvoeren, om zo weinig en toch zo effectief mogelijk te bemesten.



3

Papierhandel

Agrarisch adviseur en makelaar Piet Vullingsh van Pijenburg Agrarisch Advies & Onroerend Goed uit Horst adviseert Van den Beucken sinds 2005. "Rob is meer van de praktische kant dan van de papierhandel. Hij besteedde de mestboekhouding het eerst aan ons uit. Op dat moment best bijzonder voor zo'n jonge ondernemer", vindt Vullingsh. Sindsdien heeft de boomteler gebruik gemaakt van alle disciplines die het kantoor van Pijenburg Advies aanbiedt: advies, ruimtelijke ordening en makelaardij. "Als je in vijftien jaar tijd van nul naar bijna negentig hectare gaat, is er voor een makelaar/adviseur altijd wat te doen", lacht Vullingsh. "In het aankopen van grond en gebouwen komt er veel samen van wat ik als adviseur in de regio heb opgebouwd. Vaak weet ik als één van de eersten waar grond verkocht en/of gekocht kan worden, waardoor contacten snel gelegd zijn."

Asperges en bomen

Een paar jaar geleden besloot Van den Beucken om het areaal asperges niet uit te breiden, maar wel om meer bomen te gaan telen. Niet alleen in de volle grond, maar met name ook containerteelt. Met begeleiding van NVM Agrarisch & landelijk-makelaar Piet Vullingsh werd land van de burens aangekocht en werden de benodigde vergunningen geregeld om de kas en containervelden te kunnen bouwen. "Toen het naastgelegen champignonbedrijf te koop kwam te staan, adviseerde hij om ook de bijbehorende bedrijfswoning, die dichtbij de loods lag, te kopen, zodat je nooit problemen krijgt met toekomstige burens. Goed boerenverstand!" aldus Van den Beucken.



4

Personeel

Het jaar 2018 was een rampjaar voor de aspergeteelt in heel Europa. Gelukkig werd door het exploiteren van meerdere takken het risico voor Van den Beucken zoveel mogelijk gespreid. Samen met een andere kweker brengt hij ook nog miniatuurkerstbomen op de markt. "Op één been kun je niet staan. Mede daardoor hebben we 2018 gelukkig overleefd", zegt hij. Daarnaast werkt de teler innovatief op het gebied van personeelswerving. "In de aspergeteelt moet je altijd actief mensen zoeken. Wij besteden dat niet uit aan een uitzendbureau, maar doen dit zelf. Ieder jaar komen er zo'n vijftig seizoenskrachten uit Polen en Roemenië. We bieden al vijftien jaar huisvesting aan op het eigen terrein. Daardoor willen de gemotiveerde medewerkers weer terugkomen." Pijenburg zorgde dat alle papieren in orde kwamen, toen er vier nieuwe appartementen werden gebouwd op het terrein.

Booming

Van den Beucken verkoopt zijn haagplanten aan tuincentra, hoveniersbedrijven en webshops door heel Europa. Omzet: bijna 2 miljoen euro per jaar. Van den Beucken: "Vooral de internethandel is dit jaar, door corona, booming. Daarnaast blijven mensen altijd wel asperges eten en er komen steeds minder telers. De asperges houd ik er dus bij." Onlangs is er subsidie toegekend voor een aspergerobot die automatisch asperges kan oogsten. Ook bij die investering in mechanisatie was Pijenburg Advies betrokken. Ondertussen zitten Van den Beucken en Vullingsh alweer om de keukentafel. Loodsen uitbreiden, docks bijbouwen, woning verplaatsen. Vullingsh: "De plannenmakerij gaat keihard door."



5

Wie
Van den Beucken
Asperges en Boomteelt
 Waar
Helden, Limburg
 Subsidierегeling
POP3 Subsidie provincie Limburg.
Fysieke investeringen voor innovatie en modernisering van agrarische ondernemingen (voor oogstrobot asperges).
 Resultaten
Van 0 naar 90 hectare, omzet 2 miljoen euro, werkgelegenheid 50 seizoenskrachten.



Makelaar
Pijenburg Agrarisch Advies & Onroerend Goed
 Diensten
Advies, bemiddeling, aankoop, vergunningen, mestboekhouding

1 (p16-17)

De gebouwen boven de weg horen bij het bedrijf van Van den Beucken.

2

Rob van den Beucken (links) laat zich adviseren door makelaar Piet Vullingsh.

3

De combinatie asperge- en boomteelt is zeldzaam.

4

De bedrijfsgebouwen worden verwarmd door warmtecollectoren en een warmtepomp.

5

Van den Beucken is gespecialiseerd in haagplanten.

6

Verblijf buitenlandse seizoenskrachten op het terrein.



6

Duurzaamheid en innovatie **binnen NVM**

De Nederlandse Coöperatieve Vereniging van Makelaars en Taxateurs in onroerende goederen NVM U.A. is met ruim 4.500 aangesloten leden de grootste organisatie voor makelaars en taxateurs.

Binnen de NVM bestaat ook de vakgroep Agrarisch & Landelijk. In deze specialistengroep werken bijna 150 NVM Agrarisch & Landelijk-makelaars en taxateurs samen op het gebied van agrarisch en landelijk vastgoed. Ze bieden diensten aan als aan- en verkoopbemiddeling, pacht, taxatie, onteigening en herbestemming in het buitengebied. Hier lees je wat de NVM zelf doet op het gebied van innovatie en duurzaamheid.

Innovatie

Taxatieplatform

In augustus 2020 lanceerde NVM een nieuw, innovatief digitaal platform voor de taxatie van agrarisch en landelijk vastgoed. Met het platform kunnen taxateurs van agrarisch en landelijk vastgoed gemakkelijk taxatierapporten opstellen in een digitale omgeving, en gestandaardiseerde taxaties aanleveren bij banken en andere stakeholders. De markt voor agrarische en landelijk vastgoed is divers en dat maakte het taxatieproces tot voorkort moeilijk te standaardiseren. Het platform houdt daarbij rekening met de complexe standaardinformatie die van toepassing is op de verschillende subsectoren in het agrarisch en landelijk vastgoed: van akkerbouwbedrijf, melkveehouderij en varkenshouderij tot woningen met een agrarische bestemming.

Innovatie

Online bieden

Binnenkort je woonboerderij, bedrijf of agrarische perceel verkopen? Bij gewilde objecten gaat dat vaak via verkoop bij inschrijving en is het maar afwachten hoe de rest van de biedingen uitvalt: veel hoger of juist veel lager. NVM ontwikkelde in mei 2020 een alternatief op die bekende gesloten envelop: Online Bieden. Kopers krijgen de gelegenheid in een online omgeving de verkoopprijs tot stand te laten komen. Het biedproces is transparant: iedereen kan het bieden volgen en snel en eenvoudig meebieden via internet. Online Bieden speelt in op de trend om zaken snel en eenvoudig te regelen via het internet.



Duurzaamheid

Herbestemmen

Als een agrarisch bedrijf geen perspectief meer heeft, kun je door herbestemming de grond en het vastgoed een nieuwe invulling geven. Een toekomstbestendige en daarmee dus duurzame invulling. De NVM Agrarisch & Landelijk-makelaar is specialist op het gebied van herbestemmingsprocedures. Voor een herbestemmingsprocedures geldt: hoe ingrijpender de verandering, des te ingewikkelder de procedure. Juist dan is het fijn te kunnen vertrouwen op een deskundige die je begeleidt en adviseert, de procedures kent en je belangen behartigt. De makelaar kent de wet- en regelgeving, is op de hoogte van de laatste ontwikkelingen in de regio en heeft veel ervaring met het wijzigen van bestemmingsplannen. Een NVM Agrarisch & Landelijk-makelaar helpt bij het indienen van een principeverzoek bij de gemeente, het wijzigen van het bestemmingsplan en bij het aanvragen van omgevingsvergunningen.

Duurzaamheid

Maatwerkadvies

Bij agrarisch en landelijk vastgoed heb je te maken met veel wet- en regelgeving op het gebied van milieu, natuur en dierenwelzijn. Er zijn tal van productierechten (zoals fosfaat-rechten), betalingsrechten en vergunningen. Deze regels spelen een rol bij vastgoedvraagstukken en de verdere verduurzamingsopgave. NVM houdt haar leden daarom op de hoogte van deze wet- en regelgeving en voor specifieke vragen staat een helpdesk voor onze NVM Agrarisch & Landelijk-makelaars en taxateurs klaar. Zo kunnen ze hun relaties maatwerk leveren bij iedere specifieke situatie.



De NVM Agrarisch & Landelijk-makelaar

Advies op maat

Ondernemers in de land- en tuinbouwsector maken het verschil op het gebied van duurzaamheid en innovatie. Zij zijn een belangrijke schakel.

NVM Agrarisch & Landelijk -makelaars kunnen hen ondersteunen bij nieuwe ontwikkelingen. Denk bijvoorbeeld aan aankoop- en verkoopbemiddeling, pacht, taxatie, onteigening en herbestemming. Maar nog vaker – zoals u in dit magazine hebt kunnen lezen – gaat het om advies op maat. Dit maatwerk vormt een belangrijk onderdeel van het werk van de makelaar. Vooruitdenken, oplossen, de visie van de ondernemer begrijpen en daarop inspelen.

Dat valt niet te standaardiseren. NVM Agrarisch & Landelijk-makelaars zijn goed op de hoogte van regelgeving en mogelijkheden op het gebied van ruimtelijke ordening en vastgoed. Ze kunnen van dienst zijn bij complexe vraagstukken en bemiddelen tussen verschillende partijen. Ze begrijpen de subsidie-aanvragen en weten alles van pachtvergoedingen en grondwaardering. Betrouwbare hulp bij vastgoedvraagstukken is welkom voor ondernemers in land- en tuinbouw. De Agrarisch & Landelijk-makelaars van de NVM zijn in heel Nederland actief. Er is altijd een specialist in uw buurt. Zie nvm.nl/agrarisch.

Colofon

Slim en duurzaam ondernemen

in de land- en tuinbouw

December 2020



Nederlandse Coöperatieve Vereniging
van Makelaars en Taxateurs in
onroerende goederen NVM U.A.
Postbus 2222
3430 DC Nieuwegein
030 - 6085185
nvm.nl

Redactie

Paul Braks | NVM

Aan dit magazine werkten mee:

Rob van den Beucken, Van den Beucken Boomteelt |
Marco Hendriks, Opti-flor | Nico Hoedjes, h3 | Peter van der
Knaap, WLTM | Adriaan Rijk, Rijk taxateurs, adviseurs, rentmees-
ters | Jolanda Soons-Dings, Lamb Weston / Meijer | Piet Vullingsh,
Pijnenburg Advies | Chayenne Wiskerke, Wiskerke Onions |
Ton Zijp, Melkveebedrijf Zijp

Vragen over de publicatie

Paul Braks
p.braks@nvm.nl
030 - 6085291

Niets uit het rapport mag worden overgenomen
zonder schriftelijke toestemming van NVM.

Tekst

Marije Rispens | Havana Orange

Foto's

René van den Burg

Vormgeving en opmaak

René Hofman | Havana Orange

Drukwerk

MediaCenter | Rotterdam

Oplage

2.000 exemplaren

Bestelinformatie

Extra exemplaren kunt u opvragen door een
e-mail te sturen naar: info@nvm.nl

Boer ook goed met je vastgoed!



Wilt u ook goed boeren met uw agrarisch en landelijk vastgoed? Kies dan voor een NVM Agrarisch en Landelijk makelaar. Want een NVM-makelaar heeft meer kennis van de markt, een groot netwerk in het buitengebied en is dé specialist bij: aan- en verkoop, grond- en pachtzaken, taxatie, onteigening en herbestemming van agrarisch en landelijk vastgoed. Vandaar de nu al gevleugelde uitspraak:

Je krijgt méér voor elkaar met een NVM-makelaar!

nvm.nl/agrarisch