



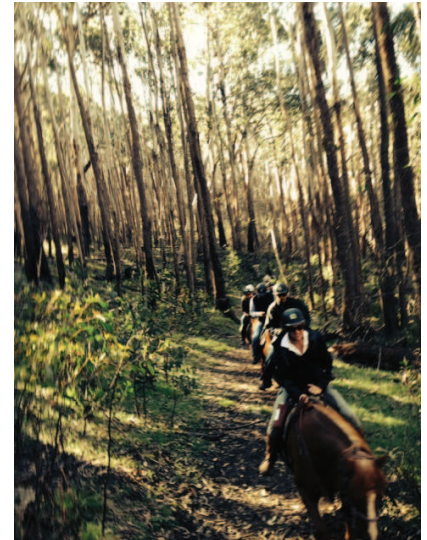
## Global Farmers Master Class 2014

Update - GFMC deelnemers ontmoeten elkaar in Melbourne

Gisteren is de GFMC gestart met een dag informele kennismaking. Uiteraard spreek je nog niet iedereen de eerste dag maar vanaf het eerste uur was er opvallend veel lawaai in de bus gedurende onze rit naar de eerste bestemming. Van alle werelddelen en uit veel sectoren is een grote verscheidenheid aan persoonlijkheden bijeen. Allen met een duidelijke overeenkomst: zelfstartende mensen die gelijk het gesprek aan gaan met elkaar en kansen zien.

We zijn gestart bij een schapenbedrijf met daarnaast een winery. Tijdens ons bezoek werden schapen geschoren. Op deze locatie hadden we onze eerste lunch. Later in de middag is het landschap verkend. Deze guided tour kon lopend, in een jeep of te paard worden afgelegd door ruig bebost gebergte waarin 3.500 zoogkoeien en hun kalveren gedurende de zomerperiode worden geweid.

Tijdens deze rit kennis gemaakt met meerdere ondernemers. Het is onvoorstelbaar wat de omvang is van de bedrijven van de deelnemers aan deze GFMC. Rabobank is in staat om de absolute top van de sector wereldwijd te boeien en te binden, zowel financieel als vanuit een deskundig klankbord op strategisch vlak. Ik sprak met een melkveehouder met 20.000 melkkoeien in Nieuw Zeeland, 29.000 in Chili en 7.000 melkkoeien in de VS over de rol van de bank in zijn business. "Rabobank is the most hard bank to get money from, others are a lot easier but when Rabo is involved you feel comfortable in your strategy". Een mooi compliment van dit type ondernemers die niet aarzelen hun mening te ventileren.



Opvallend is de aanwezigheid van een aantal ondernemers die uit andere sectoren overgestapt zijn naar de agribusiness. Een deelnemer verkocht zijn aandelen in een farmaceutisch bedrijf en startte een vleeskoeienbedrijf waarbij zelfs voor dit doel embryotransplantatie en -splitsing wordt toegepast om het beoogde fokdoel te bereiken. Een andere deelnemer werkte voorheen bij Cargill en kocht met een investeerder een 8.000 hectare metende beeffarm in Brazilië om daar sojabonen en mais als tweede gewas (vanwege klimaat zijn 2 teelten per jaar mogelijk) te gaan verbouwen. De grond is allemaal geploegd, bekalkt en ingezaaid. De grond is zeer



vruchtbaar en er valt 2.500 mm regen per jaar, ideale teeltomstandigheden. Na oogst moet er 1.700 km worden gereden om de sojabonen af te leveren. De infrastructuur is dramatisch, de rit -enkele reis- duurt soms meer dan een week om de eindbestemming te bereiken. Hoe succesvol zou een gemiddelde Braziliaanse boer zijn om zijn oogst op de plaats van bestemming en betaald te krijgen? Een andere ondernemer heeft in de omgeving van Sao Paulo een bedrijf van 550 hectare citrusfruit en andere hoogwaardige teelten. Ook hier infrastructuur dramatisch, de watervoorziening van de stad is een structureel probleem en zodoende komt het voor dat regio's om beurten plotseling worden afgesloten van water!

Een voormalige bankier heeft een concept bedacht waarin aandeelhouders en medewerkers op verschillende wijze kunnen participeren. Het concept is in ruim 10 jaar uitgebouwd tot een imperium waarbinnen op 7 locaties in totaal 60.000 koeien worden gemolken. Elke locatie is voorzien van een 72-stands carrouselmelkstal waarin in 2 shifts van 11 uur de koeien worden gemolken. Per etmaal wordt 2 keer een uur gereinigd.

Terug kijkend op deze eerste dag nadere kennismaking is het toch van ongekende klasse dat ondernemers in Nederland in staat zijn om op zeer dure grond en zeer strenge regelgeving met circa 100 melkkoeien een gezinsinkomen kunnen verdienen.....!

Groet,  
Jeroen.

