

‘Alleen ik heb toegang tot de voerrecepturen’

Een Pools gehucht herbergt een groot modern pluimveebedrijf. René Verstappen is een van de twee Nederlandse eigenaren. De eerste jaren waren moeilijk. „Ik heb toen tegen Wiel van Gemert gezegd: ‘Als we dit overleven, dan overleven we alles’. Dat is dus uiteindelijk ook gebeurd.” - door Jeroen Kuiper

Een autosloperij, een wegrestaurant, een paar huizen. Meer stelt Fletnowo, ruim 100 km ten zuiden van Gdansk, niet voor. Het is daarom verrassend dat bij dit gehucht uit het niets een modern bedrijf met honderdduizenden kippen en een eigen voerfabriek opduikt. Sinds begin jaren negentig runnen twee Nederlanders, René Verstappen (45) en Wiel van Gemert, dit bedrijf LIM-POL. Terwijl Verstappen permanent in Polen woont, komt Van Gemert een keer of drie per jaar naar Polen. Met een goedkope vliegverbinding tussen Eindhoven en Gdansk is dat tegenwoordig goed te doen.

Het buitenlandse avontuur begon bij Van Gemert, vertelt René. „Van Gemert begon al begin jaren negentig met eierexport naar Polen. Toen was de verwachting dat Polen snel EU-lid zou worden. Maar het lidmaatschap kwam pas in 2004 en de Poolse regering voerde importheffingen op eieren in. Het liep dus minder goed dan gedacht.”

René was destijds met heel andere dingen bezig. De twee mannen kenden elkaar nog niet eens. René was aan de HAS afgestudeerd. „Ik wilde als kind al op een boerderij

werken, het liefst een eigen bedrijf hebben, maar het werd me steeds duidelijker dat het heel moeilijk is om een plek als bedrijfsleider in Nederland te vinden. En om voor jezelf te beginnen moet je een enorme bak geld meebrengen en die had ik niet. Daarom ben ik begin jaren negentig bij de mestcoöperaties in Limburg en Brabant gaan werken. Daarna heb ik een jaar bij Boerenbond Deurne gewerkt. Op een bepaald moment vertelde iemand me over Wiel van Gemert, die een bedrijf in Polen had. Ik trok de stoute schoenen aan en ging op bezoek. Ik wilde weten of hij mij als bedrijfsleider in Polen kon gebruiken. ‘Kom maar een keer mee naar Polen’, zei hij. Na mijn eerste bezoek krabbelde ik eerst terug. In die tijd ging het economisch erg slecht met Polen. In Fletnowo was bijna niets te krijgen, een zakje pinda's gold als luxe”, herinnert René zich.

Knelpunten: personeel en voer

„Mijn vader heeft me uiteindelijk in mijn keuze voor Polen gestimuleerd”, vertelt René. „‘Dit is wat je je hele leven al wilde’, zei hij. ‘Als je deze kans niet pakt, zul je er later altijd spijt van hebben’. Dus ging ik. In het begin had ik vooral de opdracht uit te zoeken waarom het bedrijf financieel niet zo draaide als gewent. Ik liep hier vooral te pionieren en te observeren. Het was me al snel duidelijk dat we meer moesten investeren.” De twee grote knelpunten waren personeel en voer.

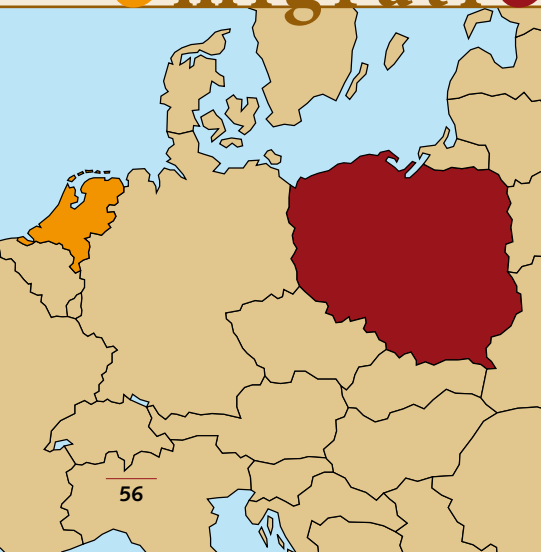
„Ik heb zo'n dertig mensen in dienst, dus ik ben afhankelijk van de mensen met wie ik werk. Dit is weliswaar een gebied met veel werkloosheid, maar dat maakt het nog niet makkelijk goed personeel te vinden. Vooral bij de wat hogere posities is het moeilijk. Ze willen allemaal een naambordje met een mooie titel, maar voor de bijbehorende verantwoordelijkheid schrikken de Polen



vaak terug. Ik heb mijn medewerkers al meermaals verteld dat ik niemand de laan uitstuur vanwege een fout. Maar wat ik niet accepteer, is dat mensen fouten maken en die vervolgens verzwijgen. Het is moeilijk om de mensen dat bij te brengen. Je moet je medewerkers in ieder geval motiveren. Ik had bijvoorbeeld het probleem dat er op onverklaarbare wijze regelmatig grondstoffen weg waren. Ik heb daarom een systeem ingevoerd waarbij mijn werknemers bonussen krijgen als er geen grondstoffen meer verdwijnen. Sindsdien verdwijnt er veel minder.”

Ook worstelde LIM-POL met het kippenvoer. René: „We waren te afhankelijk van een Poolse leverancier hier zo'n 40 km verderop. De kwaliteit van het voer wisselde sterk en de prijzen ook.” Het voerprobleem hebben Verstappen en Van Gemert na lang wikken en wegen opgelost door een eigen voerfabriek te bouwen. „Dat was een grote investering, maar we hebben er geen spijt van. Ik beslis nu zelf over de samenstelling van het voer. We hebben 250 hectare land, waar we

emigratie





Van boven op de silo's heeft René Verstappen goed zicht op zijn leghennenbedrijf

RENÉ VERSTAPPEN: „Bestaat er zoiets als een ideale grootte voor ons pluimveebedrijf? Tja, ooit wilde ik naar een miljoen kippen. Inmiddels denk ik dat 300.000 tot 500.000 leghennen op één locatie een vrij ideale omvang is. Daar willen mijn compagnon en ik ook naartoe. We hebben nu ongeveer 220.000 leghennen. Misschien bouwen we nog een vijfde stal. Daarnaast willen we een eigen opfokstal beginnen, voor ongeveer een derde van de dieren. Dat lijkt me ideaal. Als je dan nog eens zou willen verdubbelen, dan kun je volgens mij het best hetzelfde nog eens neerzetten, maar dan 40 km verderop.”

tuurlijk niet ten goede. Van onze drie andere stallen hebben we er twee al omgebouwd met verrijkte kooien, de derde volgt binnenkort.” Volgens René worstelt een deel van de Poolse pluimveehouders met het batterijverbod. „Ik hoop eerlijk gezegd dat de Europese Commissie haar poot stijf houdt en de overgangstermijnen zo kort mogelijk houdt, omdat ze dan in ieder geval de voorlopers beloont. We zijn zelf dus min of meer gereed.”

Verkoopbaar bedrijf opbouwen

Niet alleen met zijn werk, ook privé is René in rustig vaarwater terechtgekomen. „Ik ben inmiddels met een Poolse getrouwd, Agata, en we hebben een zoon van elf, Viktor. Hij houdt van kippen, hij wil ze altijd vangen. ‘Doe ik het zo goed, pa?’, vraagt hij dan. Ik vertel hem dan dat er wel honderd manieren zijn om een kip te vangen, haha.” Kan René zich voorstellen dat zijn zoon hem ooit opvolgt? „Als hij wil, mag hij me opvolgen, maar dat hoeft absoluut niet. Ik streef er in ieder geval naar een verkoopbaar bedrijf op te bouwen.” Agata werkt ook op het bedrijf. „Oorspronkelijk werkte ze voor een Poolse compagnon van Van Gemert als boekhoudster. Ze doet al het lastige, maar o zo belangrijke papierwerk.” De twee leerden elkaar kennen tijdens taallessen. „We hadden de deal dat ik haar Engels zou leren en zij mij Pools. Eerst deden we dat op het bedrijf, toen bij haar thuis, en op een gegeven moment waren we 24 uur per dag aan het oefenen, haha.”

Buiten breekt de zon door over de mistige Poolse vlakten. We beklimmen de metalen trap naar de top van de voersilo's. Tevreden kijkt René uit over zijn bedrijf. „Ik kom te weinig hier op het dak. Als kind stond ik altijd uit het zolderraampje te kijken”, mijsmert hij. „Dit is wat ik altijd wilde, een eigen bedrijf.” Hij glimlacht. Is hij trots op wat hij heeft bereikt? René twijfelt even. „Ja, eigenlijk wel. Maar schrijf dat maar niet op.”

JEROEN KUIPER

een groot deel van het voer zelf verbouwen. Kippen moeten voer krijgen met een constante grondstoffsamenstelling. Daarom heb alleen ik toegang tot de recepturen.” In een computerkamertje wijst René op een scherm waarop schema's met voercombinaties te zien zijn. „Dit is mijn werk, hier komt niemand anders aan. De voertoevoer is nu wat de Duitsers noemen *Idiotensicher*. Het werkt heel goed: onze kippen zijn gezond en inmiddels al zes jaar antibioticavrij”

(Bijna) klaar voor batterijverbod

René Verstappen heeft de problemen van de eerste jaren dus overwonnen. „Nadat ik drie jaar bedrijfsleider was geweest, werd ik in 1999 samen met Wiel van Gemert compagnon. Het bedrijf is nu voor de helft

van mij en voor de helft van hem. Dat werkt goed, want dat betekent dat we met zijn tweeën bij belangrijke beslissingen altijd een compromis moeten vinden. In mijn eerste jaar als mede-eigenaar leden we €400.000 verlies. Ik heb toen tegen Wiel van Gemert gezegd: ‘Als we dit overleven, dan overleven we alles’. Dat is dus uiteindelijk ook gebeurd.”

Anno 2011 telt het bedrijf vier stallen met daarin in totaal 220.000 leghennen. René: „We hebben één scharrelstal met 105.000 kippen. De Poolse markt voor scharreleieren lijkt langzaam aan te trekken, hoewel we hier nog altijd het probleem hebben dat er makkelijk gerommeld kan worden met de eieren. Dat komt het vertrouwen onder consumenten na-