

MELKVEEHOUDERS LEO EN KRISTEL SCHOLTEN LINDE SPELEN SNEL IN OP ONTWIKKELINGEN DIE INVLOED HEBBEN OP DE TOEKOMST VAN HUN BEDRIJF. WERKPLEZIER STAAT VOOROP.

# Continu vooruitdenken om mooi bedrijf op te bouwen

ondernemen

18

## Gestaag werken aan toekomst deze ondernemer is:



Leo Scholten Linde is een praktijkman die houdt van variatie en zelf dingen doen. Aan de andere kant is hij ook een ondernemer die inspeelt op ontwikkelingen als het natuurbeleid, bedrijfsgroei en verbreding.

Scholten Linde staat open voor nieuwe ontwikkelingen. Dat blijkt bijvoorbeeld uit de inzet van melkrobots en andere arbeidsbesparende technieken. Werkplezier is voor hem een belangrijke drijfveer. Uit alles blijkt dat hij de financiën daarbij wel scherp in de gaten houdt.

Scholten Linde is geen handelaar, hij heeft een voorkeur voor langdurige relaties. Hij gaat niet shoppen bij verschillende voerleveranciers. Bij grote investeringen maakt hij gedegen plannen. Dat is ook om risico's in beeld te brengen, maar al met al is hij meer avontuurlijk dan risicomijdend te noemen. Dat blijkt ook uit de forse investering in een nieuwe tak waarvan de opbrengsten niet vooraf duidelijk zijn.

Uit alles blijkt dat Scholten Linde toekomstgericht bezig is, zonder grote stappen en via geleidelijke groei.

**M**ELKVEEHOUDER Leo Scholten Linde in Agelo (Ov.) ziet zichzelf niet als echte 'koeienboer'. Juist de variatie van het werk maakt het voor hem leuk om ondernemer te zijn, hij doet dingen graag zelf. De 125 koeien worden gemolken door twee melkrobots. De tijd die Scholten Linde zo bespaart, benut hij deels voor voederwinning en ander veldwerk. Verder gaat steeds meer tijd zitten in de tweede tak van het bedrijf: een vakantiewoning, educatie- en ontvangstruimte voor vergaderingen en ingericht in de eeuwenoude boerderij Erve Broam.

Het bedrijf runt Scholten Linde samen met zijn echtgenote Kristel. Leo is vooral actief op het bedrijf zelf en verzorgt onder meer alles wat met de koeien te maken heeft. Kristel doet de financiële administratie, een groot deel van het werk voor de neventak en heeft een aantal bestuurlijke functies, waaronder district-raadslid van FrieslandCampina en commissaris bij de plaatselijke Rabobank.

Voor Leo en Kristel staat geleidelijke groei van het bedrijf voorop. Ze zetten geen grote stappen. Toch hebben ze vanaf 2007 flink geïnvesteerd in een nieuwe ligboxenstal met melkrobots en in 2010 in een forse verbouwing van de oude boerderij tot ontvangst-, vergader- en educatieruimte. Ze hebben nu een prachtig bedrijf dat klaar is voor de toekomst.

### Toekomstgericht denken

Continu vooruitdenken typeert de ondernemers. Dat heeft Scholten Linde ook meegekregen van zijn oom en tante, van wie het bedrijf heeft overgenomen. De broer en zus van zijn vader bouwden in 1972 een ligboxenstal. In 1990 kwam Leo al jong in het bedrijf, in 2003 kwam Kristel erbij in de maatschap en in 2006 volgde de volledige overname.

Een belangrijk jaar was 2003, toen Natura 2000 vorm kreeg. Tijdens een gesprek met de wethouder op een infoavond werd Scholten Linde duidelijk dat uitbreiden in de toekomst wel eens lastig kon worden. „De volgende dag zaten we in het gemeentehuis om de situatie te bespreken.” Het bedrijf bleek op 700 meter van een beoogd Natura-gebied te liggen, nota bene 3 hectare ervan was eigen bos. De vergunningaanvraag werd gestart en na korte tijd was er een milieuv vergunning met ruimte voor 200 koeien om aanscherping van het beleid voor te zijn.

Vanaf toen zijn de ondernemers intensief bezig geweest met Natura 2000. Vooral Kristel vond het raar dat zowel in werkgroepen als in de klankbordgroepen die de beheerplannen schrijven geen afvaardiging van de grondeigenaren zat. Ze beet zich erin vast, waarbij haar bestuurlijke ervaring goed van pas kwam. Eind februari 2011 maakte staatssecretaris Bleker (ELI) niet geheel toevallig op hun bedrijf bekend dat het gebied in hun buurt wordt geschrapt van de Natuurlijst. Het typeert de instelling van beide ondernemers. Zorg dat je zelf goed op de hoogte bent, probeer ontwikkelingen in te schatten en onderneem snel actie.

### Beslissen op gevoel

Scholten Linde herinnert zich nog goed dat zijn tante heel precies de inkomsten en uitgaven bijhield. Zelf is hij minder cijfermatig bezig, maar hij weet wel direct de kostprijs te noemen van de melkveetak: 27 tot 28 cent per kilo melk. Al 15 jaar zit hij in een studiegroep van zijn accountant. „Dan kun je de cijfers van je bedrijf met andere vergelijken en leren van elkaars sterke punten, ook al zijn er grote verschillen tussen de bedrijfsopzet van de deelnemers.” Melkquotum heeft de veehouder de afgelopen jaren bijna

FOTO: JAN SIBON



Leo Scholten Linde gaat samen met echtgenote Kristel voor geleidelijke groei. Wel hebben ze de afgelopen jaren fors geïnvesteerd in een stal en neventak.

## PROFIEL

**Naam:** Leo Scholten Linde (38). Getrouwd met Kristel (32), vijf kinderen: Myrthe (8), Benthe (6), Hidde (4), Hinke (2), Dycke (15 dagen).

**Woonplaats:** Agelo (Ov.).

**Bedrijf:** melkveebedrijf met 125 melkkoeien en 100 stuks jongvee. Het melkquotum bedraagt 1 miljoen kilo op 70 ha grond (50 ha gras en 20 ha mais). Familie Scholten Linde verhuurt een vakantiewoning, verzorgt educatie en heeft een ontvangstruimte ([www.ervebroam.nl](http://www.ervebroam.nl)).



elk jaar wel gekocht, dat kon ook zonder extra financiering van de bank.

Scholten Linde gaat voor vaste, langdurige relaties met leveranciers en afnemers. Al jaren heeft hij dezelfde bank, kalverhandelaar en voerleverancier. Voor de stal heeft hij echter wel door vier bouwbedrijven offertes laten maken, het ging om een fors bedrag van bijna €500.000 voor de bouw. Uiteindelijk bleek de vaste aannemer toch de goedkoopste. Een accountant maakte voor de bouw een begroting, maar uiteindelijk gaf toch het gevoel de doorslag. „We vonden in 2007 echt dat we de stap moesten zetten en dat we het goed moesten doen. Goed en degelijk is voor ons het devies.”

Dat geldt eigenlijk ook voor de verbouwing van de oude boerderij. In een gedeelte zat eerst de melkstal en het tanklokaal en er was groot onderhoud nodig. De ondernemers waren toen al voorzichtig begonnen met rondleidingen via de plaatselijke VVV. „Als het weer slecht is, denk je na over een ontvangstruimte binnen en zo is het balletje steeds verder gaan rollen”, vertelt Kristel.

### Iets moois overdragen

Belangrijke motivatie voor Leo en Kristel is het opbouwen van een mooi bedrijf om later te kunnen overdragen aan hun kinderen. „Zelf hebben we ook een bedrijf met een lange familietraditie mogen overnemen”, zegt Leo. „Dat was een goed begin, maar we willen ook laten zien dat je dat in stand kunt houden en kunt uitbouwen. „De uitdaging is dat je het kunt en daarbij staat voor ons het werkplezier voorop.”

Wim Esselink

Kijk voor een fotoreportage van dit bedrijf op [www.boerderij.nl](http://www.boerderij.nl)

19