

ENTREPRENEUR FAMILIEBEDRIJF



Arwin Bos was jarenlang advocaat bij Stibbe. 'Sommigen zeiden: "Waar begin je aan?"'

FOTO: JEROEN OERLEMANS

Jonge advocaat verlaat de Zuidas om aardappelboer te worden

Ilse Zeemeijer
Zwanenburg

Eind vorig jaar maakt Arwin Bos (29) een opmerkelijke keuze. Hij zegt zijn baan als advocaat bij een bekend advocatenkantoor aan de Zuidas op en treedt toe tot het familiebedrijf van zijn ouders. De advocaat wordt aardappelboer.

Op de boerderij in Zwanenburg, een dorp in de gemeente Haarlemmermeer, teelt Bos op 3,5 hectare (van de 60 ha) bijzondere aardappelrassen uit Frankrijk en Schotland met namen als Pink Fir Apple en Belle de Fontenay. Deze maand zijn de eerste aardappelen geoogst.

De jonge boer is de vierde generatie in het familiebedrijf Bos Akkerbouw. Zijn ouders wonen op de andere boerderij (55 hectare) in Nieuw-Vennep. Bos is verantwoordelijk voor de aardappelen en werkt onder de naam 'De Aardappelboer'. Zijn

werker, komen de eerste twijfels. 'Je gaat dan nadenken over de volgende stap. Wil ik uiteindelijk partner worden?'

In diezelfde periode wordt zijn vader 62 en volgt hij een mini-MBA bij Insead. Daar wordt hij geprikkeld om na te denken over het ondernemerschap en de kansen voor het familiebedrijf. 'In de boerenwereld wordt altijd de vraag gesteld wie de opvolger van het bedrijf wordt. Ik wist dat ik mezelf die vraag een keer zou moeten stellen.'

De gedachte dat het bedrijf bij gebrek aan een opvolger verkocht moet worden, geeft de doorslag. 'Ik wil niet op mijn zestigste denken: "Had ik het toch maar geprobeerd." Je kunt je hele leven nog advocaat op de Zuidas zijn.' De meeste collega's reageren enthousiast. 'Veel mensen op de Zuidas verlangen naar het buitenleven en hebben een romantisch beeld van het vrije boerenbestaan.'

Romantiek
'Mensen op de Zuidas dromen van het buitenleven'

Reacties
'Je zet zes jaar studie bij het grofvuil'

Risico
'Straks zit ik met kronkelige aardappels die niemand wil'

bouworganisatie. 'Sommigen zeiden: "Waar begin je aan? Het is echt niet alleen rozengeur en maneschijn. Het is hard werken tegen een slechte beloning."'

Bos weet dat hij geen gouden bergen gaat verdienen. Toch heeft hij wel degelijk een goed doordacht bedrijfsplan. 'Je moet de knelpunten in je bedrijf doorbreken. In de aardappelsector zijn nu zo'n tineduizend concurrenten en drie of vier grote aardappelverwerkers. Het gaat niet om de smaak van de aardappel, maar om de prijs. Daar heb je als boer geen invloed op.'

Dat wil Bos veranderen. Hij kiest er daarom voor om de bijzondere aardappels rechtstreeks aan restaurants, supermarkten en consumenten te verkopen. Dit in tegenstelling tot zijn ouders, die tot 2008 frietaardappelen verkochten aan de industrie.

Risico's zijn er ook. Als de oogst deze maand klaar is, liggen er zo'n honderdduizend kilo

Jonge advocaat verlaat de Zuidas om aardappelboer te worden

Ilse Zeemeijer
Zwanenburg

Eind vorig jaar maakt Arwin Bos (29) een opmerkelijke keuze. Hij zegt zijn baan als advocaat bij een bekend advocatenkantoor aan de Zuidas op en treedt toe tot het familiebedrijf van zijn ouders. De advocaat wordt aardappelboer.

Op de boerderij in Zwanenburg, een dorp in de gemeente Haarlemmermeer, teelt Bos op 3,5 hectare (van de 60 ha) bijzondere aardappelrassen uit Frankrijk en Schotland met namen als Pink Fir Apple en Belle de Fontenay. Deze maand zijn de eerste aardappelen geoogst.

De jonge boer is de vierde generatie in het familiebedrijf Bos Akkerbouw. Zijn ouders wonen op de andere boerderij (55 hectare) in Nieuw-Vennep. Bos is verantwoordelijk voor de aardappelen en werkt onder de naam 'De Aardappelboer'. Zijn jongere broer en oudere zus zijn niet actief in het bedrijf.

Bos heeft geen agrarische achtergrond. 'Als je kiest voor een agrarische opleiding en je komt er op je dertigste achter dat het niets is, wat zijn dan je alternatieven?'

Na zijn studie rechten gaat Bos werken bij advocatenkantoor Stibbe, waar hij zich specialiseert in het bestuursrecht. Wanneer hij wordt gepromoveerd tot mede-

werker, komen de eerste twijfels. 'Je gaat dan nadenken over de volgende stap. Wil ik uiteindelijk partner worden?'

In diezelfde periode wordt zijn vader 62 en volgt hij een mini-MBA bij Insead. Daar wordt hij geprikkeld om na te denken over het ondernemerschap en de kansen voor het familiebedrijf. 'In de boerenwereld wordt altijd de vraag gesteld wie de opvolger van het bedrijf wordt. Ik wist dat ik mezelf die vraag een keer zou moeten stellen.'

De gedachte dat het bedrijf bij gebrek aan een opvolger verkocht moet worden, geeft de doorslag. 'Ik wil niet op mijn zestigste denken: "Had ik het toch maar geprobeerd." Je kunt je hele leven nog advocaat op de Zuidas zijn.' De meeste collega's reageren enthousiast. 'Veel mensen op de Zuidas verlangen naar het buitenleven en hebben een romantisch beeld van het vrije boerenbestaan.'

Er zijn ook collega's die vinden dat hij zijn studie bij het grofvuil heeft gezet. Onzin, vindt Bos. 'Als er nieuwe bestemmingsplannen zijn, dan ga ik naar de gemeenteraad en meng ik me in de discussie. Mijn juridische kennis is ontzettend handig als ik met wethouders en ambtenaren praat.'

Zijn overstap heeft ook boeren verbaasd die hij al kende als bestuurslid van de Land- en Tuin-

Romantiek
'Mensen op de Zuidas dromen van het buitenleven'

Reacties
'Je zet zes jaar studie bij het grofvuil'

Risico
'Straks zit ik met kronkelige aardappels die niemand wil'

bouworganisatie. 'Sommigen zeiden: "Waar begin je aan? Het is echt niet alleen rozengeur en maneschijn. Het is hard werken tegen een slechte beloning."'

Bos weet dat hij geen gouden bergen gaat verdienen. Toch heeft hij wel degelijk een goed doordacht bedrijfsplan. 'Je moet de knelpunten in je bedrijf doorbreken. In de aardappelsector zijn nu zo'n tineduizend concurrenten en drie of vier grote aardappelverwerkers. Het gaat niet om de smaak van de aardappel, maar om de prijs. Daar heb je als boer geen invloed op.'

Dat wil Bos veranderen. Hij kiest er daarom voor om de bijzondere aardappels rechtstreeks aan restaurants, supermarkten en consumenten te verkopen. Dit in tegenstelling tot zijn ouders, die tot 2008 frietaardappelen verkochten aan de industrie.

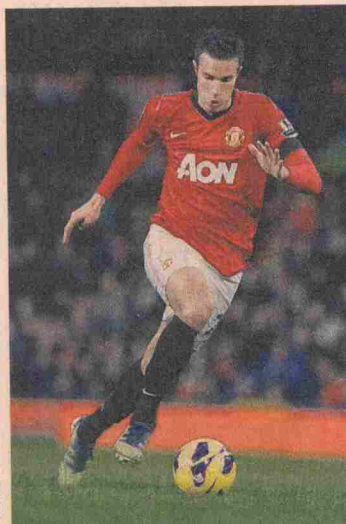
Risico's zijn er ook. Als de oogst deze maand klaar is, liggen er zo'n honderdduizend kilo aardappels in zijn schuur. 'Misschien zit ik straks met rare kronkelige aardappels die niemand wil hebben.'

In de afgelopen maanden heeft hij gelukkig geleerd om de controle zo veel mogelijk los te laten. 'Als advocaat ben ik gewend om de regie te hebben. Je bent alleen afhankelijk van de rechter en de wederpartij. Als boer ben ik afhankelijk van het weer. Dat is even wennen.'

VOETBAL

Manchester United gaat uit van recordomzet in nieuw voetbalseizoen

Amsterdam De Britse voetbalclub Manchester United denkt zijn omzet dit voetbalseizoen met minimaal 15% te kunnen vergroten. Dit is te danken aan nieuwe sponsor- en televisiecontracten, zo liet de beursgenoteerde onderneming gisteren weten. De inkomsten moeten uitkomen op minimaal £ 420 mln (€ 502 mln) tegen £ 363,2 mln in het afgelopen seizoen. Manchester United, eigendom van Amerikaanse investeerders, gaat er bij zijn prognose van uit in de Engelse competitie in de top drie te eindigen, en in internationale en nationale bekertoernooien de kwartfinale te halen. Afgelopen seizoen werd de club met grote voorsprong



RETAIL

Winstgroei voor eigenaar van Zara

Amsterdam Het Spaanse modeconcern Inditex, eigenaar van onder meer kledingketen Zara, heeft in de eerste helft van dit jaar onverwacht meer winst geboekt. De nettowinst steeg met 0,7% naar € 951 mln, terwijl analisten gepolst door persbureau Bloomberg uitgingen van een daling naar € 934 mln. Toch is de winstgroei de kleinste in vier jaar. In het eerste kwartaal van dit jaar steeg de winst nog met 1,6%. Inditex worstelt met een sterke euro en met een moeizaam economisch herstel op zijn thuismarkt. Analisten verwachten dat het bedrijf in de tweede helft van dit jaar de winstgevendheid opvoert dankzij de opening van winkels buiten Spanje.

TELECOM

AT&T in alliantie met América Móvil



Amsterdam Het Amerikaanse telecombedrijf AT&T begint een samenwerking in Zuid-Amerika met het Mexicaanse América Móvil, dat KPN wil overnemen. Dit meldde persbureau Reuters gisteren. AT&T krijgt toegang tot de netwerken van América Móvil voor het verkopen van producten op de zakelijke telecommarkt. Voorheen was AT&T vooral gericht op de markten in Mexico en Brazilië. Met de nieuwe samenwerking met América Móvil betreedt het bedrijf vijftien markten in Mid-