

van 40.000 ton per jaar in Lochristi. Vandaag behoort de Noordvlees Groep tot de selecte groep van grote Belgische holdings in de vleesverwerkende industrie die nog steeds privaat worden uitgebaat. Als familiebedrijf staat de Noordvlees Groep reeds decennialang garant voor topkwaliteit. De Noordvlees Groep is samengesteld uit onder meer: het varkensslachthuis Noord-

me alleszins nog de uitspraak van de toenmalig CEO: "De toekomst zal door de schaalvergroting en de daaraan gekoppelde efficiëntiewinst en macht op de markt, zorgen voor een betere varkensprijs voor onze boeren". En waar staan we 10 jaar na datum? Precies, nog verder van huis dan toen. Gaat deze joint venture dus een goede zaak zijn voor de familiale varkenshouderij? Naar alle waarschijnlijkheid niet. Het zet alleen de trend door die reeds enkele jaren aan de gang is, de industrialisering van de varkenshouderij waar men de varkenshouder nodig heeft als goedkoop knechtje, om in bepaalde gevallen nog maar te zwijgen van een moderne slavernij!

Op de boekenplank



In een familiebedrijf vallen privé en bedrijf samen. In een agrarisch familiebedrijf is dat nog sterker: waar je woont, is waar je werkt. Langdurige samenwerking tussen verschillende generaties, het doorgeven van familiebezit en traditie, en een economisch gezond bedrijf voeren, dat is tegelijkertijd een uitdaging en een last. Bedrijfsopname kan niet zonder steun in

Wat de boer niet zegt



de rug van familie, daarbij moeten zakelijke en familiebelangen met elkaar in evenwicht worden gebracht; gelijkheid, eerlijkheid, verdienste en behoefte strijden om voorrang. Dat evenwicht kan alleen gevonden worden als er een open, transparante relatie is en men elkaar degenoot maakt van verwachtingen en wensen. Maar niet iedereen heeft daarvoor de juiste woorden ter beschikking.

In *Wat de boer niet zegt* beschrijven

Johan Weerkamp en Truke Zeinstra hoe familieleden die samen een bedrijf voeren hun communicatie organiseren, welke oplossingen ze daarbij hebben gevonden en welke valkuilen ze tegenkomen. De kern van het boek wordt gevormd door veertien praktijksituaties, waarin bedrijfsopname en samenwerking centraal staan.

Prijs: € 19 – ISBN 9789013120035
Verkrijgbaar bij de erkende boekhandel of via www.kluwermanagement.nl/shop