

# BOEREN VERBREKEN DE KETENS

Supermarktbedrijven trekken boeren het vel over de neus. Boeren zoeken naar manieren om onder dit juk uit te komen en een 'eerlijke prijs' voor hun producten te krijgen. Het toenemende voedselbewustzijn onder consumenten biedt hier soelaas. De laatste jaren zijn verschillende rechtstreekse lijnen tussen boer en consument ontstaan. Een daarvan is de Groenteclub, belevd door het collectief BioRomeo.

TEKST KEES HAGENDIJK

Vier jaar geleden richtte Barbara Bolt uit Bussum de eerste Groenteclub op. Het gaat hierbij om een niet-commercieel verband van burgers die biologische groente en fruit rechtstreeks van boeren afnemen, zonder tussenkomst van groot- en detailhandel. Op drie uitgiftedagen per twee weken worden de producten in grote partijen (bulk) op het uitgiftepunt afgeleverd. Per toerbeurt komen acht à tien leden de via de website ([www.groenteclub.nl](http://www.groenteclub.nl)) gedane bestellingen samenstellen, waarna 's middags de uitlevering plaatsvindt.

De boeren die aan de Groenteclub leveren vormen het collectief BioRomeo ([www.bioromeo.nl](http://www.bioromeo.nl)): een dertigtal bedrijven gevestigd in de Noordoostpolder en omstreken. Initiatiefnemer hiervan is Krispijn van den Dries, een bekende voorvechter van een eerlijke prijs voor landbouwproducten. Vier jaar geleden stortte hij een lading uitstekende kwaliteit aardappels op de Dam; die kon hij dan nog wel aan de straatstenen kwijt, maar niet meer aan de handel. De actie haalde het landelijke nieuws en bereikte zo ook Barbara Bolt. Ze nam contact op met Van den Dries, wat uiteindelijk resulteerde in succesvolle en duurzame samenwerking.

**“Het voorstel van Barbara** kwam wel als een soort geschenk uit de hemel. Destijds was ik bezig met het toekomstbestendig maken van ons bedrijf. Ik zocht naar manieren om zoveel mogelijk onderdelen van de voedingsketen op ons eigen bedrijf te houden. Via de Groenteclub konden we in één keer rechtstreeks aan



Website Groenteclub

“Consequent biologische producten uit de winkel halen, was voor mij gewoon te duur.”

een grote groep consumenten leveren.” Van den Dries probeerde verschillende andere dingen uit, vertelt hij. Eigen webshopverkoop via pakketpost knapte af op het niet volledig in de hand hebben van de logistiek. Het concept van de Groenteclub bleek een schot in de roos omdat het voldoende schaal en efficiëntie bood. Voor consumenten kon er een scherpe prijs tegenover worden gezet.

**Want prijs is een sleutelfactor**, legt Barbara Bolt uit. Althans, de prijs was voor haar de reden om de Groenteclub te starten. “Consequent biologische producten uit de winkel halen, was voor mij gewoon te duur. Boerderijwinkels zijn trouwens ook duur, al begrijp ik best dat ze die prijzen moeten vragen. De bulklevering

Door ons met liefde geteeld voor jou!

klein van de boer, met liefde geteeld, vers en smaakvolle groenten en fruit. Dat is waar BioRomeo voor staat. Samen boeren uit de Noord-Nederlandse landen die voorop staan om gezond en lekker eetbaar biologisch groenten en fruit te leveren via online, via lokale markt maar ook direct aan de consument. Bij BioRomeo, de boer, die consument, die samen, dat geeft je terug in een product.

### De BioRomeo-boeren

Pieter van der Dries, Ewoud Groenewald, Niels van der Wal, Pops Wijk, Dames in Rode Vloer, Anouk, Buiten Dries, Ewoud & Ewoud, Janssen & Janssen, Groenewald, Buiten Dries, De Smit, Smeets, Tulp & Tulp

natuurlijk biologisch!

Website BioRomeo

door de boer en het zelf onderling uitleveren maakt het wel betaalbaar.”

Naast betaalbaarheid is de Groenteclub wel veel meer gaan betekenen, aldus Bolt. Er is het sociale aspect, het clubgevoel. “Op de uitgiftedagen is het net een dorpsmarkt.” Meerwaarde zit ook in een intensere beleving en grotere waardering van voedsel. “Zoals een van onze leden zei: ‘Nu ik zo intensief met de producten bezig ben en weet waar ze vandaan komen, gooi ik eten niet meer makkelijk weg.’”

**De Groenteclub in Bussum** is inmiddels uitgegroeid tot drie clubs met elk zo’n tachtig à negentig leden en in andere plaatsen zijn nog eens acht soortgelijke clubs opgericht. Ze dragen namen als Heilooisch (in Heiloo), Food Coöp Noord (Amsterdam), De Groene Schuur (Zeist) en Biorself (Apeldoorn). Ook deze clubs worden belevd door BioRomeo. Per groenteclub zijn er drie coördinatoren, die elk zo’n vier uur per week aan die taak besteden, licht Bolt toe. Alle leden zijn eens in zes weken aan de beurt om de uitgifte te verzorgen; dit kost een ochtend en halve middag. Voor leden die hier fysiek niet toe in staat zijn, worden andere taken gezocht. Toen Bolt met het initiatief begon, wist ze niet dat het zo prettig uit de hand zou lopen. “Zeker in het begin heb ik er aardig wat tijd in moeten stoppen. Maar het gaf ook zoveel energie dat ik bergen

“Boeren zijn het zat om uitgeknepen te worden en consumenten zijn mondiger geworden.”

Meer weten over het fenomeen groenteclubs of hoe t werkt om er zelf een te starten? Mail naar: info@groenteclub.nl.

Meer info: www.groenteclub.nl www.bioromeo.nl www.ekodeerste.nl www.zorgboer.nl

## ANDERE INITIATIEVEN

Online zijn er veel mogelijkheden voor rechtstreeks kopen bij de boer. In Friesland is De Streekboer actief ([www.destreekboer.nl](http://www.destreekboer.nl)), onderverdeeld in drie regio’s en verzamelpunten (uitgiftepunten): Leeuwarden, Sneek en Heerenveen. De Streekboer is niet exclusief biologisch maar gaat voor lokaal geproduceerde producten, waarbij het boerenbedrijf binnen een straal van 40 km van een verzamelpunt gevestigd moet zijn. Het biologisch collectief Van Eigen Erf ([www.vaneigenerf.nl](http://www.vaneigenerf.nl)) beoogt een landelijke dekking te bieden, maar de aangesloten bedrijven zijn onderscheiden naar gecertificeerd (Van Eigen Erf certificaat) en niet-gecertificeerd. In Zeeland kun je voor biologisch online terecht bij De Grote Verleiding ([www.degroteverleiding.nl](http://www.degroteverleiding.nl)). Ook Willem & Drees ([willemendrees.nl](http://willemendrees.nl)) biedt online boodschappenboxen ‘rechtstreeks van de boer’, merendeels biologisch, en afgeleverd aan de deur. Locafora, evenmin exclusief biologisch, presenteert zich als online marktplaats ([www.locafora.nl](http://www.locafora.nl)) om ‘lokaal eten te delen, te kopen en te verkopen’. Delen slaat op recepten en tips. Kopen en verkopen verloopt via online winkels en dit kunnen zowel landbouwbedrijven, gewone winkels als particulieren zijn. Bij de een moeten bestellingen worden afgehaald, bij de andere kunnen ze ook worden bezorgd. Voor alle services geldt dat bezorging aan huis zich altijd vertaalt in de prijs.

kon verzetten. Je moet door een vuurtje aangestoken worden, anders red je het niet.” Ze komt uit een ondernemersgezin, heeft zelf een administratiekantoor, dat verklaart allicht ook iets. Bij het opzetten van andere groenteclubs vervult ze desgevraagd een adviserende rol; de website verstrekt geïnteresseerden al basisinformatie.

**Het collectief BioRomeo** heeft bredere armlslag gekregen dan de bulkleveringen aan de groenteclubs. Ook een aantal grotere restaurants, andere horecabedrijven en maaltijdbox Beebox behoren tot de clientèle, vertelt Van den Dries. Hierbij gaat het dan wel om gesorteerde, gewassen en verpakte producten. En onlangs is in Amsterdam-IJburg gestart met levering van groentebboxen; verschil met de groenteclubs is dat de individuele bestellingen kant-en-klaar op het uitgiftepunt aankomen. Daar hoort een ander prijsniveau bij. BioRomeo is opgezet als een apart bedrijf, met drie aandeelhouders, los van landbouwbedrijf Keij en van den Dries. Het bedrijf beschikt ook over een eigen wasserij en sorteer- en verpakkingsinstallatie. De andere boeren van het informele collectief leveren aan BioRomeo. Voor alle deelnemende boerenbedrijven gaat het uiteraard om een bijverdienste, de grote bulk vindt nog altijd via de groothandel zijn weg naar de consument.

**In directe verkoop** van boer aan consument zit veel perspectief. “Boeren zijn het zat om uitgeknepen te worden en consumenten zijn mondiger geworden”, karakteriseert Van den Dries het veranderde speelveld. Bij de directe lijnen tussen boer en consument nemen de groenteclubs een aparte plek in. Ze vragen een eigen bijdrage van de deelnemers in de vorm van arbeid, maar dat wordt meestal niet zo ervaren. Los van de sociale betekenis en een andere beleving van voedsel, staat er een gereduceerde prijs tegenover. ■