

Van der Plaats bezorgt op vrijdag de bestellingen van de webwinkel.

Biologische akkerbouwer maakt doorstart

Een doorstart maken, gebeurt niet vaak in de akkerbouw. Het overkwam Jan Pieter van der Plaats in Workum. Na enkele slechte jaren stond de grond van het akkerbouwbedrijf, dat hij samen met zijn ouders had, te koop. Dankzij een investering van een particulier kan hij het biologische akkerbouwbedrijf voortzetten.

Door: Harma Drenth
Fotografie: Persbureau Noordoost

Ingeklemd tussen het Friese stadje Workum en het IJsselmeer ligt achter de winterdijk een kleine, smalle polder. Een weg deelt de polder in tweeën. De grond tussen de weg en het water is in gebruik bij enkele melkveehouders. Er rusten zware beheerspakketten op. Tussen de weg en de winterdijk ligt een minicamping tussen de akkerbouwpercelen die horen bij het bedrijf van Jan Pieter van der Plaats.

Begin dit jaar leek het erop dat Van der Plaats geen akkerbouwer zou kunnen blijven. Na zijn landbouwopleiding aan het Van Hall Instituut in Leeuwarden ging hij met zijn ouders in maatschap. Het biologische bedrijf was toen 13 hectare groot, met de minicamping Sudersé en een goedlopende boerderijwinkel. Eind ja-

ren negentig waren de financiële resultaten van het bedrijf goed. In voorjaar 2002 deed de mogelijkheid zich voor om de naast gelegen grond te kopen. Met het gezegde 'buurmans grond is maar eenmaal te koop' in het achterhoofd, stapte de maatschap naar de bank. De investering in uitbreiding tot 31 hectare was al snel een feit.

Daarna ging het mis met de biologische landbouw. De markt stortte ineen. Ook het bedrijf van de familie Van der Plaats draaide niet goed. Het bedrijf teelde 1 op 3 consumptie-aardappelen, maar ook dit gewas rendeerte niet voldoende. Om te voorkomen dat het bedrijf te diep in de schulden zou komen, besloot de maatschap het landbouwbedrijf te beëindigen. De grond werd afgelopen winter te koop gezet. „Het viel niet mee om de knoop door te hakken, maar uiteindelijk waren we aan het

'Sudersé is een ras zoals mensen het nu graag hebben'

idee gewend." Van der Plaats zou zijn webwinkel in biologische producten uitbreiden en zijn ouders zouden camping Sudersé voortzetten.

Veiling

De grond verkopen zou geen probleem zijn. Het bedrijf grenst het aan het havenstadje, maar ook aan een bedrijventerrein met talloze bedrijven gericht op recreatie en watersport, economisch gezien een belangrijke sector voor de omgeving. „We hoopten dat de gemeente de grond zou kopen”, zegt Van der Plaats. „Ze zoeken ruimte om de sportvelden te verleggen en een nieuw multifunctioneel centrum te bouwen. Onze voorwaarde was dat we de camping mogen uitbreiden naar 50 plaatsen.” Maar tijdens een gesprek liet de gemeente weten dat ze de grond wel zouden kopen op de geplande veiling.

Toen kwam net voor de veiling een bod binnen van een particulier. „Een idealist, die wil dat de grond behouden blijft voor de biologische landbouw. Hij wil anoniem blijven”, zegt Van der Plaats. Hij had vier dagen om te besluiten of hij door wilde gaan met het bedrijf. Veel langer had hij er niet voor nodig. „De voorwaarden zijn gunstig. Zonder kosten voor de grond kan ik verder met het akkerbouwbedrijf. We hebben alleen een winstverdeling afgesproken.”

Extensief bouwplan

De afgelopen maanden waren druk. In korte tijd moest de akkerbouwer een bouwplan

in elkaar zetten. Hij koos voor een extensief bouwplan om zich naast de aardappelteelt ook te kunnen richten op de groentetuin en de webwinkel. Het afgelopen jaar teelde de maatschap nog 8 hectare consumptieaardappelen, voornamelijk van de rassen Bimonda en Ditta. Bimonda gaat grotendeels in de biologische pool bij Loogman. Als Van der Plaats nu nog pootgoed kan krijgen, wil hij ook dit jaar weer Bimonda telen. „Maar het is het laatste jaar, want het ras gaat eruit”, weet hij. Waarschijnlijk krijgt hij dit jaar ook het nieuwe ras Laura.

Van het aardappelareaal wordt 30 tot 40 are verkocht via de huisverkoop. Meestal liggen eind juni de eerste Frieslanders van het eigen bedrijf in de boerderijwinkel. Later in het seizoen heeft het ook Bimonda en Sudersé in het assortiment. De laatste is een eigen ras. „We hebben het ras zelf geselecteerd uit een groot aantal zaailingen en verkopen het al zeker vijf jaar. Het is een lekkere aardappel, iets vast en iets kruimig. Zoals de mensen het nu graag hebben.” Het verkoopseizoen van de eigen aardappelen loopt nu op zijn einde. De biologische akkerbouwer gebruikt geen kiemremmingmiddelen. In mei en juni is de winkel aangewezen op import van biologische aardappelen uit het buitenland.

Om nog eerder aan de markt te zijn met de vroege aardappelen, wil Van der Plaats een kas bouwen. Hij is druk bezig met het voorbereiden van een bouwaanvraag. „Zoals de plannen nu zijn, wordt dat een foliekas van 8 x 30 meter. Die wordt niet alleen gebruikt voor de vroege aardappelen, maar ook voor de groentetuin. Door de opkweek van eigen plant- en pootgoed kan ik het seizoen vervroegen en verlengen. Dat biedt meerwaarde. En misschien ga ik het ook gebruiken voor bladgroenten of tomaten.”

GezondGemak.info

De afzet van de producten gaat behalve via de boerderijwinkel ook steeds meer via de webwinkel. Van der Plaats begon in 2004 met GezondGemak.info. Hij bestrijkt het gebied Zuid-West Friesland. De belangrijkste producten zijn aardappelen, groenten, fruit, brood, kaas, eieren en kruidenierswaren; het sortiment dat ook in de boerderijwinkel staat. De webwinkel valt onder de overkoepelende biologische producentenvereniging Van Eigen Erf Fryslân. De producentenvereniging zorgt voor de promotie van de biologische landbouw, de boerderijwinkels van de aangesloten boerderijwinkels en van de twee aangesloten webwinkels met biologische producten.

De webwinkel loopt goed. „Elke week komen dertig tot veertig bestellingen binnen. Voor het rondbrengen rijd ik zo'n 250 kilometer. Dat is best veel, maar in de regio is het relatief dun bevolkt. Ik reken

10 minuten per klant en dat klopt eigenlijk altijd. Het kost me vijf uur om de bestellingen rond te brengen.”

Tot woensdagmiddag kunnen mensen via de site hun boodschappenlijst doorgeven die later in de week aan huis worden bezorgd. Op woensdagmiddag bestelt Van der Plaats de producten bij verschillende leveranciers. Op donderdag komen de meeste leveringen binnen. 's Middags en 's avonds maakt Van der Plaats de pakketten voor de klanten klaar. Op vrijdagochtend voegt hij het verse brood toe en dan kan hij zijn vaste afleverroute rijden. Vrijdagmiddag volgt de afwikkeling van de administratie.

Uiteindelijk hoopt Van der Plaats de webwinkel nog verder te kunnen uitbreiden. „Dat maakt het werk efficiënter”, zegt hij. „Bij twee keer meer klanten gaat het me niet twee keer meer tijd kosten. Dan kan ik mijn areaal groentes wellicht uitbreiden naar 2 hectare. Dat betekent veel schoffelwerk, want de onkruiddruk is hoog. Maar ik kan dan wellicht een of twee medewerkers aannemen.”

BEDRIJFS- GEGEVENS

Jan Pieter van der Plaats en een investeerder hebben als vennootschap met de naam 'It Griene Strân' (Het Groene Strand) een akkerbouwbedrijf van 27 hectare. Van der Plaats gaat het biologische akkerbouwbedrijf leiden. Het bouwplan bestaat in 2007 in elk geval uit 3,4 hectare consumptieaardappelen, 1 hectare met diverse groentegewassen, tenminste 4,5 hectare gras/klaver en 10,5 hectare resten. Wat er op de rest van het areaal komt, is nog onbekend. Het doel is om de eigen productie zo veel mogelijk zelf te verkopen in de boerderijwinkel of via de eigen webwinkel, www.gezondgemak.info.