

Bedrijfsgegevens

Maatschap Van Olst
Ressen
22 hectare
Appels, peren en kersen
Landwinkel 'De Woerd'

6 parttimers

www.dewoerd.nl



Tekst en beeld: Ellen van den Manacker

“De consument is bereid een hogere prijs te betalen voor de kwalitatieve producten die wij aanbieden”

Al ruim 90 boeren in Nederland pronken met een Landwinkel op het erf en de coöperatie blijft volop in ontwikkeling. Een eigen gezicht, eigen producten en zichtbaar gedreven boeren, zijn onderdelen van de succesformule die in 2006 is ontstaan. Fruittelers **Nico (56), **Greet** (59) en zoon **Wessel** (29) van **Olst** uit het Gelderse Ressen zijn, met hun boerderijwinkel, vanaf het begin betrokken bij de coöperatie Landwinkel.**

Fruitteelt

Wessel: “De fruitteelt is het belangrijkste op ons bedrijf. Het grootste gedeelte van onze boomgaard bestaat uit Elstar en Conference. Daarnaast telen we meerdere rassen appels, peren en kersen, die onder andere via onze landwinkel worden verkocht.”

Nico: “Ongeveer 15% van onze 22 hectare wordt afgezet in de landwinkel en via collega-boerderijwinkels. Het overige gedeelte vindt via andere kanalen, zoals de veiling, zijn weg naar de consument.”

Wessel: “Ik vind het mooie van zo’n breed assortiment, dat we ook breed georiënteerd moeten zijn. Ik vind het leuk dat we ons niet alleen richten op een specifiek ras appels.”

Huisverkoop

Greet: “Vroeger belden mensen aan met de vraag of ze wat appels of peren konden kopen.

Zo ontstond langzaam de huisverkoop. Uiteindelijk zijn we een deel van de schuur gaan inrichten met boerderij- en streekproducten. In 2006 werden we, tijdens de fusie van drie boerderijwinkelketens tot Landwinkel, gevraagd of wij ons daarbij wilden aansluiten. Dat hebben wij gedaan en daar hebben we veel profijt van. Het assortiment is uitgebreid en de coöperatie ‘Landwinkel’ biedt ons professionele handvatten. Inmiddels hebben we meer dan 1500 producten in de winkel liggen, bezoeken er elke week rond de 1000 klanten onze winkel en hebben we 6 parttimers in dienst.”

Rechtstreeks contact

Wessel: “Ik vind het rechtstreekse contact met de klant een groot voordeel. Wij zijn ermee begonnen omdat het ons ding is. Onze deur staat altijd open, maar uiteindelijk moet het ook wat opleveren.”

Greet: “De consument is bereid een hogere prijs te betalen voor de kwalitatieve producten die wij aanbieden. Juist omdat er geen andere schakels tussen de oogst en verkoop zitten, kunnen wij het product vers afleveren.”

Landwinkel

Wessel: “Ik voel me thuis binnen de coöperatie van Landwinkel. De coöperatie kent een open structuur met veel innovatie in marketing, productontwikkeling en samenwerking. Daar sta ik proactief in. Zo help ik nu bij de ontwikkeling van een nieuwe landelijke website voor Landwinkel.”

Greet: “Landwinkel is bekend in heel Nederland. Mensen komen bewust onze kant op. Met lekker weer pakken ze met plezier de fiets. Wij zijn een leuk uitje en bieden een breed assortiment aan.”



Wessel van Olst
Fruitteler
Ressen
29 jaar
Lid van ALK
Overbetuwe

“Ik vind het rechtstreekse contact met de klant een groot voordeel”

Nieuwe producten

Wessel: “Wij blijven op zoek naar nieuwe rassen en producten voor in de winkel. Zo hebben we onze eigen appelchips en zijn we nu bezig met de ontwikkeling van een eigen likeurlijn, gemaakt van diverse fruitsoorten.”

Greet: “We bedenken producten waar ons fruit in verwerkt kan worden, maar we maken niets zelf. Daarbij zoeken we bewust naar samenwerking in de regio.”

Wessel: “De producten die wij ontwikkelen liggen niet alleen in onze Landwinkel. Dat is het mooie van het Landwinkelconcept. De ondernemers die bij Landwinkel zijn aangesloten, hebben de mogelijkheid om zelf producten te ontwikkelen onder de naam van Landwinkel. Deze producten kunnen onder het label van de Landwinkel worden geproduceerd. Voorwaarde is dat de basisgrondstoffen van Landwinkel-telers afkomstig zijn. Wij hebben bijvoorbeeld ook de zelfgemaakte advocaat van de landwinkel uit Veenendaal in ons assortiment.”

Bedrijfsovername

Wessel: “Ik was altijd graag in de buitenlucht aan het werk, maar ik heb pas later de vertaalslag gemaakt om het bedrijf op te volgen.”

Greet: “Wij hebben bewust niet gesproken over een bedrijfsopvolging. We wilden onze jongens niet pushen om het bedrijf over te nemen, ze moesten zelf de keus maken om het bedrijf op te volgen of niet.”

Wessel: “Ik vind de fruitteelt erg leuk, maar de recreatiekant trekt mij ook. Het mooie is dat die combinatie te maken is op ons bedrijf. Zo bieden we, naast de Landwinkel, ook rondleidingen aan over ons bedrijf, organiseren wij elke zaterdag in september een appelplukdag en hebben we afgelopen zomer voor het eerst een grote zomerfair georganiseerd op het erf.”

Greet: “Onze evenementen trekken veel bezoekers. Dit geldt ook voor de rondleidingen. Bijna elke week leidt Nico een leuke club mensen, van een bus vol ouderen tot een klas schoolkinderen, rond over ons bedrijf. Nico kan op een hele toegankelijke manier over het fruitbedrijf vertellen.”

Wessel: “De passie om iets met mensen te doen, heb ik van mijn vader. Maar hoe meer ik in het bedrijf werk, hoe meer ik ook inzie dat fruitteelt altijd de basis zal blijven.”

Blij verrast

Greet: “Wij zijn blij dat Wessel het bedrijf over wil nemen. Nico en ik hebben heel wat opgebouwd in de afgelopen jaren. Daarnaast moeten we onder de vlag van de Landwinkel blijven innoveren. Zo biedt Landwinkel cursussen, workshops en nieuwe producten aan. Daar willen wij in mee gaan. Het is prettiger en ook logischer om te investeren in het bedrijf, nu we weten dat er een opvolger staat te wachten.”

Wessel: “Ik werk nog buitenshuis als rentmeester. Ik ben net vier dagen in de week gaan werken. Met een dag vrij in de week kan ik mij meer richten op het bedrijf thuis. Over een aantal jaar wil ik volledig thuis gaan werken.”

Toekomst

Wessel: “Professioneel fruitteler zijn, daar wil ik mij op blijven richten in de toekomst. Een kwalitatief hoogwaardig product telen voor de Landwinkel en de wereldmarkt. Daarnaast is onze droom om in de toekomst nog meer met recreatie te doen.”

Fruitbedrijf Van Olst

In het Gelderse Ressen, tussen Arnhem en Nijmegen, is het moderne fruitbedrijf van de familie Van Olst gevestigd. Sinds 1977 telen zij voornamelijk appels, peren en kersen. Het bedrijf omvat 11 hectare appels, 11 hectare peren en 0,5 hectare kersen. Daarnaast telen zij op kleine schaal pruimen, kerstbomen, sierkalebassen en pompoenen. Zo'n 15% van de oogst wordt verkocht via Landwinkel 'De Woerd', welke is te vinden op het erf van de familie Van Olst. Naast de verkoop van hun appels, peren en kersen, worden de producten van Nico, Greet en Wessel ook verwerkt tot jam, sap, bonbons, honing, likeur, vruchtensaus, appelchips en stroop. Voor de consument die een kijkje achter de schermen wil bij het fruitbedrijf van de familie Van Olst worden rondleidingen, proeverijen, workshops en appelplukdagen georganiseerd.