



# Groenteclubs zetten supermarkt buitenspel

Gezamenlijk inkopen bij de boer is in opkomst en heeft veel voordelen, zowel voor de boer als voor consumenten. Groenteclub-leverancier Krispijn van den Dries: 'Mensen spreken vaak hun waardering uit, dat is zoveel leuker dan je product in een vrachtwagen zien wegrijden.'

door **Felicia Alberding**, Youth Food Movement  
fotografie **Inez Pleizier**, convivium IJsselvallei

**D**at is een veldleeuwerik, hoor je dat?' Wij stadsmensen knikken, al kunnen we in werkelijkheid de ene zingende vogel niet van de andere onderscheiden. We kijken om ons heen: het land van biologisch-dynamisch akkerbouwer Krispijn van den Dries lijkt met de

minuut groener en bloemrijker te worden. Het omringende land van de tachtig hectare waarop Van den Dries met vader Digni en compagnon Peter Keij boert, noemt hij industriegebied. Hij doelt op akkers waarop gangbare landbouw wordt bedreven. 'Mijn sloot is een oase voor alle insecten in de buurt.'

**V**an den Dries heeft een duidelijke mening over landbouw en het voedselsysteem. Pas nog werd er een aardappeldebat op zijn erf gehouden. En al eerder kwam 'bioboer' Van den Dries op voor de aardappel: in 2012 organiseerde hij samen met de Youth Food Movement een rebelse actie waarbij hij 6000 kilo aardappels op de Dam stortte. Hij kon zijn

aardappels letterlijk alleen aan de straatstenen kwijt, want de supermarkten lagen vol met in het buitenland verbouwde rassen. De *Power to the Pieper!*-actie was landelijk nieuws.

Ook Barbara Bolt, initiatiefnemer van Groenteclub in Bussum, had de Dam-actie gezien. 'Ze belde me vlak erna op en vroeg of ik haar aardappels, uien en wortels kon leveren,' vertelt Van den Dries. 'Ik zou de volgende dag toch die kant op gaan – het was Moederdag en mijn moeder woont daar. Ik heb een krat voor haar deur gezet en zij heeft de inhoud met haar omgeving gedeeld.' In dezelfde tijd was Van den Dries net begonnen met BioRomeo, een samenwerkingsverband tussen een twintigtal boeren en telers uit de Noord-oostpolder. 'Zo konden we dus al meteen een aardig assortiment aanbieden voor een faire prijs.'

**H**et grootste deel van wat Van der Dries verbouwt, gaat nog altijd naar groothandels en ook met de internationale biologische groothandel Eosta werkt Van den Dries samen. 'Maar ik zou het liefst

alleen rechtstreeks aan de consument leveren,' bekennt hij. 'Er zijn misschien tien grote inkopers in West-Europa en zij bepalen wat de consument eet. Die wil ik uitschakelen.' Hij vindt het vreselijk dat de prijs die boeren krijgen nu niet alleen wordt bepaald door vraag en aanbod, maar ook door de stemming in de markt en gespeculeer. Groenteclubs zetten die grote organisaties buitenspel.

Steeds meer van wat biooer Van den Dries verbouwt, wordt bepaald door de wensen van de consument. Zo heeft hij dit jaar voor het eerst aardbeien in de volle grond verbouwd. 'Ik kreeg zo veel verzoeken vanuit groenteclubs dat ik het heb geprobeerd. En het heeft goed uitgepakt.' Hij vervolgt: 'Doordat je rechtstreeks contact hebt met de mensen die jouw product eten, hoor je meteen of iets goed is, of niet. Mensen spreken vaak hun waardering uit, dat is zoveel leuker dan je product in een vrachtwagen zien wegrijden en geen idee hebben waar het terechtkomt.' Naast aardbeien heeft Van den Dries dit jaar voor het eerst ook meer droogbonen als kievitsbonen en bruine



Biooer Krispijn van den Dries.

## Hoe werkt het?

**E**en groenteclub of voedselcollectief is een groep mensen die gezamenlijk rechtstreeks bij de producent inkoop. Door alle tussenhandel uit te schakelen, krijgen zowel de consument als de boer een eerlijke prijs. Gemiddeld eens in de twee weken is er een ophaaldag en kunnen leden van de club of coöp hun verse producten ophalen (op de fiets natuurlijk!). Meewerken in zo'n collectief is meestal een vereiste: doordat iedereen een steentje bijdraagt in de organisatie, betaal je echt alleen voor het voedsel. Je investeert dus tijd in ruil voor betaalbaar biologisch eten.

## Zelf een groenteclub starten

**Z**elf een groenteclub starten is eigenlijk heel eenvoudig. Gewoon een kwestie van doen. Hieronder enkele tips van Samen Rooien, een stichting opgericht door onder anderen Barbara Bolt en Krispijn van den Dries. Ze schreven een handleiding en begeleiden vanuit de stichting mensen in het opzetten van hun eigen collectief.

Zie ook [www.samenrooien.nl](http://www.samenrooien.nl).

### Hun tips:

- Verzamel een groep enthousiastelingen in je omgeving.
- Zoek een geschikte locatie die centraal is voor iedereen.
- Werk samen met boeren die zich hebben verenigd in een boerencluster.
- Wijs drie of vier mensen aan tot coördinator; zij besteden iets meer tijd aan het collectief.
- Gebruik aanwezige talenten. Dus is iemand handig met het bouwen van websites, zet deze persoon dan daarvoor in.

'Doordat je rechtstreeks contact hebt met de mensen die jouw product eten, hoor je meteen of iets goed is, of niet'

## ‘Mensen zullen in de toekomst minder vlees en meer bonen gaan eten’

bonen ingezaaid. Want: ‘Mensen zullen in de toekomst minder vlees en meer bonen gaan eten.’

**W**ie denkt dat de keuze bij een groenteclub beperkt is en vreest dat er een week lang knolraap op het menu staat, heeft het mis. ‘Ik heb paarse bloemkool, mierikswortel, kliswortel, twintig verschillende aardappelrassen, pastinaak, spinazie, regenboogpenen, noem maar op. Veel van die groenten vind je nooit in de supermarkt.’ Het totale assortiment dat hij met zijn boerencluster aanbiedt, bestaat uit 170 soorten groenten en fruit. De coördinatoren van een groenteclub moeten daaruit wel keuzes maken. De boeren leveren namelijk de meeste producten in bulk aan, oftewel in kratten waarbij een minimum aantal kilo per product is vastgesteld. Peultjes gaan per kilo, bieten per tien. ‘Als je als groenteclub

niet aan dat aantal komt, kun je het beter niet bestellen.’ Hoe groter een groenteclub is, hoe kleiner kans dat dat voorkomt.

Als boer moet je wel je bedrijfsvoering aanpassen. ‘Je moet veel meer organiseren, inpakken, nadenken over logistiek en communiceren. Vroeger deden we alles met z’n drieën, nu zijn we in de winter met tien man.’ Hoe zit het eigenlijk met de voedselkilometers? Veel kleine ritjes zijn toch niet altijd even duurzaam? ‘In de gangbare logistiek zijn heel veel tussenkanalen. Aardappels worden bijvoorbeeld ergens gewassen en soms weer ergens anders verpakt. Daarna gaan ze naar een distributiecentrum elders en pas dan naar de winkel. Dat zijn veel kilometers. Bovendien leveren wij een aan grote groep mensen in één keer. Dat is heel anders met abonnementen en boxen die thuis worden bezorgd. Nee, dat dit de meest efficiënte manier is, daarvan ben ik overtuigd.’

### Sinds 2012: Groenteclub Bussum

**O**prichter Barbara Bolt wilde graag biologisch blijven eten, ook toen ze ineens wat minder kon besteden. ‘Betaalbaar biologisch eten is nog steeds een van de grootste voordelen van onze groenteclub. En daar kwamen een heleboel dingen bij die ik vooraf niet had bedacht.’ Het contact met de groep, bijvoorbeeld. ‘Eens in de zes weken werk je met elkaar samen en zo leer je steeds weer nieuwe mensen kennen.’ Omdat de groenteclub zo’n groot succes werd, zijn er inmiddels drie groenteclubs in Bussum plus een wachtlijst. ‘Tachtig leden per groep is een beetje het maximum, je moet elkaar wel kunnen blijven kennen.’ Iedereen stapt in met zijn eigen ideeën: of dat nou streng biologisch of een betere prijs voor de boer is. ‘De uitgiftedagen zijn lekker praktisch, je bent met iets heel aards bezig. En dan vergeet ik nog bijna de versheid: die is echt geweldig.’

### Net gestart: Biorself Apeldoorn

**V**oedselcollectieven en groenteclubs zijn in opkomst, van Heiloo tot Den Haag en van Almere tot Apeldoorn; overal in het land vind je ze. In Amsterdam startte vorig jaar zelfs een studentengroenteclub: Organic Campus. In april begon Biorself in Apeldoorn. De groep bestaat op het moment van schrijven uit 23 leden. Een van hen, Inez Plezier: ‘Het vereist een beetje plannen. Je hebt nu voor bijna twee weken groente in huis dus je moet je menu’s zorgvuldig kiezen. Wat bederft sneller en wat is langer houdbaar? Je wilt alles opmaken dus ga je veel bewuster eten. En je eet alleen wat in het seizoen is.’ De uitgiftedag in Apeldoorn is openbaar. Wat overblijft van de bulk wordt ter plekke verkocht en zo worden meteen nieuwe leden geworven. ‘We communiceren via Facebook wat we over hebben en alles gaat altijd op.’