

[innovatieagroennatuur.nl](http://www.innovatieagroennatuur.nl)

Innovatie Agro & Natuur | Ontmoet jezelf

4-6 minutes



“Wie van u houdt varkens omdat uw vader dat deed?” Er gaan veel handen in de lucht. In de zaal van de Natuurpoort in Milheeze zitten ruim honderd boeren uit het epicentrum van de Nederlandse varkenshouderij, op uitnodiging van [ABAB Accountants en Advies](#). Ze adviseren bij investeringsbeslissingen en maatregelen ter verbetering van het bedrijfsrendement en zijn ook actief buiten agri en food.

“Het roer zal om moeten”, zegt Twan de Bie van ABAB. “In onze advisering zullen we uw persoonlijkheid meer als uitgangspunt nemen.” Hij licht het model van basispersoonlijkheden van [Andi Lothian](#) toe. “Voor de noodzakelijke omslag in de sector hebben we minder rode boeren nodig en meer gele en groene! Creativiteit, open staan voor de omgeving, sociale vaardigheden worden belangrijker dan prestatiegerichtheid.”

Met een avondvullende voorstelling, een ware tombola van ideeën, woordvondsten en video’s mocht Roger Engelberts van

Imagro proberen het publiek aan het denken te zetten. Van de feitelijkheden zoals de varkenshoudgreep (“We verdienen alleen nog aan het produceren van biggen en ook dat zal verdwijnen door de kostprijsspiraal”) tot een [TEDX video](#) over het ontstaan van nieuwe bewegingen en de vindingrijkheid van [kraaien](#). Dit alles onder het motto: de beste spreker is niet degene die het onderwerp het beste kent, maar zijn publiek. Af en toe nodigde hij een gast uit op het podium.



Roger Engelberts, Imagro.

Han Fleuren, eigenaar van Fleuren Fruit, een van de grootste producenten van fruitbomen in Europa, houdt de varkenshouders in de zaal een spiegel voor. “Een kwart van u zou een multinational kunnen leiden, een kwart zou prima voor de klas kunnen staan, een kwart zou beter een kinderboerderij kunnen runnen en een kwart zit waarschijnlijk op zijn plek in de varkenshouderij.”

Bevlogen vertelt hij over [Minitree](#), het bedrijf van zijn vrouw en schoonzus, die kleine boompjes verkopen aan mensen die een bijzonder geschenk willen geven bij een geboorte, een verhuizing, een overlijden of een andere gedenkwaardige gebeurtenis. Ze creëren daarmee beleving rond het product, en passant laten ze zien hoe appels groeien en vergroten ze ook de naamsbekendheid van hun bedrijf. Het idee is per toeval ontstaan uit een project om smalle bomen te maken, die zich laten verzorgen door robots.

Een ander voorbeeld brengt Erik Stegink van Pipapork naar voren, nota bene in Sallands dialect. Met zijn [Piggy Palace](#) met glijbaan en modderbad heeft hij de wereldpers gehaald. Hij had van Wakker Dier bijna de prijs voor de mooiste modderpoel gehad, ware het niet dat hij daarnaast nog een traditioneel varkensbedrijf runt. Dit project heeft hem niet alleen naamsbekendheid opgeleverd, maar ook interessante contacten en nieuwe ideeën. Een ervan is het aanbrengen van kunstgras in zijn kraamhokken, een idee opgedaan in de skybox van Go Ahead Eagles.



In dit verbale geweld mocht ik vertellen hoe we met [Meat Your Own](#) producenten en consumenten verbinden en zo waarde creëren. We maken de boer weer zichtbaar voor de consument: de boer als zijn eigen merk. Ik vroeg: “Wie van u kent zijn klanten?” Het bleef stil in de zaal. Dat was ook zo toen Erik Stegink hen uitdaagde om aan te geven wie meer dan 10.000 consumenten laat eten. Een gangbare varkenshouder denkt niet in deze termen. Hij staat ver af van de markt waar andere schakels van de keten met zijn vlees hun geld verdienen. De varkenshoudgreep in een notendop.

Hoe anders gaat slager [Bert Schreibelt](#) te werk. Hij verwerkt en vermarkt de varkens van zijn broer rechtstreeks aan consumenten en heeft meerdere prijzen in de wacht gesleept, o.a. als Held van de Smaak. Hij rekent de boeren voor dat hij de waarde van het varken op ongeveer 800 euro weet te brengen; wel 4 keer zo hoog als het bedrag dat de gemiddelde boer krijgt.

Maakte dit alles veel indruk op de zaal? Uit de reacties bleek geen al te groot enthousiasme, maar er was ook geen felle kritiek. Mogelijk zijn we dus in onze missie geslaagd en hebben we een aantal ondernemers aan het denken kunnen zetten over zichzelf en hun toekomst: Meat Your Own oftewel Ontmoet je eigen, zoals ze in Brabant zeggen...