



De familie Beije heeft naast het akkerbouwbedrijf een flink aantal neventakken. Met de klok mee: pompoenen voor de versmarkt, handel in biertafels, een windmolen en 'eten per meter'; een vorm van huisverkoop waarbij burgers zelf hun aardappelen oogsten.

Alleen akkerbouw niet genoeg voor familie Beije

Uitdaging in neventakken

Pieter Beije is een echte akkerbouwer, maar akkerbouw alleen is hem niet genoeg. Hij vindt het leuk om er allerlei andere activiteiten naast te hebben. „Vijf takken, is dat niet het optimum voor een bedrijf? Dan zijn we er al bijna.“

De ouders van akkerbouwer Pieter Beije zijn afkomstig uit Zeeuws-Vlaanderen. Daar woonden ze in de polder de Braakman bij Terneuzen. Ze moesten er weg om plaats te maken voor een bufferzone rondom chemiefabriek Dow Chemicals. In 1976 kregen ze het akkerbouwbedrijf aan de Pijlstaartweg in Lelystad toegewezen. Daar werd een traditioneel bouwplan gevoerd door vader Beije. Die is inmiddels de zeventig gepasseerd, maar nog praktisch iedere dag aanwezig op het bedrijf.

Pieter weet in eerste instantie niet of hij het bedrijf kan of wil overnemen. Na de MAS gaat hij daarom door naar de HAS in Dronten. Na afloop hiervan wordt hij vertegenwoordiger bij een landbouwmechanisatiebedrijf. Vier jaar heeft hij deze baan. In 2005 nadert voor zijn vader de pensioengerechtigde leeftijd. Tijd om knopen door te hakken omtrent de voortzetting van het bedrijf.

Pieter heeft twijfels over de vooruitzichten van de akkerbouw. Nederland is te klein voor grootschalige akkerbouw, vindt hij. Hij wil daarom de keuze hebben om juist buiten de akkerbouw activiteiten te ontwikkelen. Als zich op dat moment niet de mogelijkheid had voorgedaan windmolens te plaatsen, was het wellicht niet tot een overname gekomen. De voorbereiding voor de bouw van de molens is een heel traject, maar uiteindelijk worden samen met een aantal burens zes molens in lijnopstelling met een masthoogte van 70 meter van het type Enercon geplaatst. De exploitatie hiervan is op eigen risico.

Invulling van het bouwplan

Het bouwplan bestaat uit een kwart bieten, een kwart aardappels, een achtste uien, een halve hectare pompoenen en de rest tarwe. De loonwerker rooit de bieten en de aardappels, de rest oogsten ze zelf. Waarom wordt het aardappelrooien wel uitbesteed en de uienoogst niet? Pieter: „De loonwerker heeft een hele lijst met klanten die afgewerkt moet worden. Voor aardappels is dat geen probleem. Bij de uienoogst is het veel

kritischer. Als die gerooid liggen en ze geven op zaterdag regen af, dan kun je niet hebben dat de loonwerker zegt pas op maandag tijd te hebben. Bij eigen mechanisatie kun je dan besluiten om ze donderdag en vrijdag op te rapen. En als iemand anders uien komt rooien, wil ik daar zelf toch bij zijn. Dus levert het geen werkbeparing op.“ Bij klepelmaaien bijvoorbeeld is dat heel anders, volgens Beije. „Daarbij redt de chauffeur zichzelf. Vaak zie ik die pas als hij weer het erf af rijdt.“

Pieter koopt bij voorkeur goede gebruikte machines; nieuwe vindt hij te duur. Achter de schuur stond al langer een graansilo. Deze winter is die vervangen. De huidige is met een capaciteit van 300 ton vier keer zo groot. Bovendien is het gebruiksgemak groter. Er kan nu met twee procent extra vocht gedorst worden.

Op het bedrijf zijn al diverse gewassen de revue gepasseerd: van vlas tot sperziebonen. Het saldo is veelal nauwelijks hoger dan dat van graan, terwijl de risico's wel hoger zijn. De pompoenen teelt hij voor de versmarkt. Het ras dat onder andere wordt verbouwd, is Sweet Mama, het type dat wordt verkocht in Surinaamse toko's. Geregeld zijn mensen uit Amsterdam aan de telefoon die wat bij hen komen ophalen. De halve hectare pompoenen gaan niet ten koste van het areaal graan maar van de aardappels. „Daar moet je lang voor bewaren en de marge

is veelal te laag.“ Overigens is hij over de afnemer, Eriva in Zeewolde, tevreden.

Handel in biertafels

Een belangrijke neventak van het bedrijf is de handel in biertafels. Het idee is jaren geleden ontstaan na een bezoek aan de familie van Frouwkje. Zij is afkomstig van een melkveebedrijf uit Ezinge in de provincie Groningen. Haar vader en twee broers hebben het bedrijf jaren terug verplaatst naar voormalig Oost-Duitsland. Bij een familiebezoek kwamen Pieter en Frouwkje de biertafels tegen: inklapbare lange tafels met bijbehorende bankjes. Rechtstreeks van de Duitse fabrikant worden deze geïmporteerd, iedere twee maanden een vrachtauto vol. De tafels worden afgehaald door klanten of soms door Frouwkje en Pieter zelf bezorgd. Biertafel.nl loopt nu al zo'n tien jaar. Van een verzadigde markt is nog geen sprake, volgens de akkerbouwer. Er zijn inmiddels wel meerdere aanbieders, maar die leveren veelal niet dezelfde kwaliteit, stelt hij. „En door onze hoge omzet kunnen de wij hoge kwaliteit koppelen aan redelijke prijzen.“ Groot voordeel is dat ze zelf een schuur hebben voor opslag en een heftruck. Kosten hiervoor hoeven niet direct te worden doorberekend. Als andere aanbieders reclame maken voor biertafels, is dat alleen maar gunstig, volgens Pieter. „Belangstellenden gaan dan zoeken ▶

Bedrijfsgegevens

Pieter (36) en Frouwkje Beije (33), Hessel (5), Jochem (3)
Akkerbouwbedrijf in Lelystad, 54 hectare in eigendom, twee windmolens, zonnepanelen, www.biertafel.nl, www.etenpermeter.nl
Aardappelopslagruimte 1.000 ton, afzet via Eriva Zeewolde, Uienopslag 300 ton, afzet via Waterman Emmeloord.



Social media

Pieter is actief op social media als LinkedIn en Facebook. Ook de neventakken hebben hun eigen webpagina: etenpermeter.nl en biertafel.nl. Alle benodigde informatie is bereikbaar via internet. Ook volgt hij de koersen van de internationale graanmarkten. Als de koers in het buitenland omhoog gaat, dan gaat de markt hier dezelfde kant op. Bij uien of aardappels kun je nauwelijks verkopen in een dalende markt. Bij graan is dat steeds wel mogelijk.

Duurzaamheid

Twee keer heeft familie Beije zonnepanelen laten aanleggen. Eerst een klein project van 3,3 kilowatt piekvermogen – „om te kijken of het klopt wat ze zeggen” – en vervolgens nog 7,5 kilowattpiek, beide keren via Solarclarity. Het betreft Chinese ETSolar-panelen met een DiehlAko-omvormer. 'Zijn jullie van die alternatievelingen die aan linkse hobby's als alternatieve energie doen?' Pieter heeft niet zo veel met die vraag. „Ze zeggen wel eens tegen me: jullie hebben geluk gehad door voor die of die regeling in aanmerking te komen.” Volgens Pieter is het echter geen kwestie van geluk hebben, maar van je ergens in verdiepen en op tijd actie ondernemen. Voor veel landbouwers is duurzaamheid ten onrechte iets wat ze tegenstaat en daardoor missen ze kansen, meent hij.

Op het bedrijf staan ook twee windmolens van Enercon. De provincie Flevoland wil het aantal windmolens verminderen, maar tegelijk het geproduceerde vermogen verhogen. Pieter is nu al plannen aan het plannen bedenken om de windmolens op te schalen van 2 naar 7,5 megawatt. Een proces van tien jaar, schat hij in. „Maar er is ook kans dat het helemaal niet doorgaat. Dat weet je nooit van tevoren.”



Huib Rijk

Huib Rijk bezoekt elke twee maanden een collega-akkerbouwer en praat met hem over zijn bedrijf. Hoe onderneemt deze akkerbouwer? Hoe maakt hij keuzes en waarom juist deze? En hoe zien de toekomstplannen er uit? En hoe gaat de ondernemer om met maatschappelijk thema's als duurzaamheid en social media?



op internet en onze website staat dan vanzelf als eerste vermeld.” Dit omdat ze al tien jaar geleden de domeinnaam biertafel.nl hebben vastgelegd.

Eten per meter

Een ander initiatief van Pieter is 'Eten per Meter', een vorm van huisverkoop waarbij burgers ook zelf de aardappelen en groenten komen oogsten. Dit loopt inmiddels drie seizoenen. In Groningen is er een traditie dat burgers hun eigen producten kunnen oogsten, vertelt de akkerbouwer. Van oudsher betrof dit burgers die hun wintervoorraad aardappels oogstten. In landen als Engeland is het ook een bekend fenomeen: 'pick your own'. In Amerika hebben ze zelfs Harvest Festivals, weet Pieter. Het hoofddoel is het dagje uit. „Een dag 'noeste' arbeid in de buitenlucht”, zo staat het op hun website. Maar tegelijk worden er flinke

hoeveelheden gekocht. Twee jaar terug reed een auto weg die zo zwaar beladen was dat de uitlaat de weg raakte. „De vonken vlogen ervan af”, aldus Pieter. Halverwege de weg stonden ze met pech langs de kant.

Het initiatief trekt veel aandacht van de media. Het eerste jaar haalden ze de landelijke televisie. Omroep Flevoland is zelfs twee jaar opnamen komen maken. Dit lokt veel nieuwsgierigen. Maar mond-tot-mondreclame blijft altijd het belangrijkste, ervaart Pieter. Het aantal mensen dat erop afkomt, neemt jaarlijks toe: eerst zeshonderd, toen achthonderd en nu al twaalfhonderd personen. Inmiddels is het rooffestijn teruggebracht tot twee weekenden aan het eind van de zomervakantie. De organisatie vergt behoorlijk veel voorbereiding. Pieter: „Als de prijzen in de landbouw hoog zijn, lachen de burens je uit. Tot nu toe hebben zij ons één keer uitgelachen; twee keer was het andersom.” ■

