

Bedrijfsgegevens

Familie Peeters

Neer

2 vennoten

Biologische teelt

25 hectare grond

Prei, Chinese kool, courgettes, vroege aardappelen, tuinbonen, pastinaak en boerenkool



Tekst: Ellen van den Manacker | Beeld: Renke Smids

“Van mij hoeft het bedrijf niet veel groter te worden”

Tractor, dat was het eerste woordje van Robin Peeters (21) uit het Limburgse Neer. Zijn hele jeugd was Robin gefascineerd van landbouw. Voor ouders Wim (51) en Ellen (50) kwam het dan ook niet als een verrassing dat Robin zich na het behalen van zijn vmbo-diploma aanmeldde bij de biologische opleiding Warmonderhof. Inmiddels zit hij in het eerste jaar van de opleiding Agrarisch Ondernemerschap richting tuin- en akkerbouw op het CAH Vilentum in Dronten en is zijn ambitie om het biologische tuinbouwbedrijf van zijn ouders over te nemen.

Omschakeling

Wim: “Het gebruik van gewasbeschermingsmiddelen begon ons tegen te staan. Daarom besloten we in 2000 om ons bedrijf om te schakelen van gangbare naar biologische teelt.”

Ellen: “Als gangbare tuinbouwer teelden we Chinese kool, prei en asperges.”

Wim: “Om onze grond biologisch te maken mochten we twee jaar geen gewasbeschermingsmiddelen gebruiken op onze percelen. We besloten de aspergeteelt gangbaar te houden. Op ons overige land teelden we een groenbemester.”

Ellen: “Om toch geld in het laatje te krijgen hebben we twee jaar op pachtgrond gangbaar geteeld, terwijl wij ons eigen land aan het klaarmaken waren voor de biologische teelt.”

Afzet

Wim: “Omdat de biologische teelt een hele omschakeling was, wilde ik beginnen met teelten waar ik verstand van had. We begonnen met de teelt van vroege aardappelen, prei en Chinese kool.”

Ellen: “Toen wij aangaven te willen omschakelen naar biologisch, werd ons verteld dat afnemers in de rij zouden staan voor onze biologische producten. Op het moment dat wij onze eerste oogst klaar hadden staan, bleek de verkoop moeizaam te gaan.”

Wim: “We kregen onze producten moeilijk aan de man. We hebben veel rond moeten bellen om onze producten te verkopen. Nu de afnemers ons kennen, is het een stuk makkelijker.”

Gegroeid

Robin: “Inmiddels is de afzet goed. We zijn zelfs uit ons jasje gegroeid. We startten met zeven hectare en betelen nu 25 hectare.

Op onze vorige locatie, hier honderd meter vandaan, werd de loods te klein voor het verwerken van de producten. In 2007 hebben wij op een nieuwe locatie, waar nog geen bouwbestemming op lag, een loods en woonhuis gebouwd.”

Wim: “Prei is tegenwoordig onze hoofdteelt. Daarnaast telen we Chinese kool, courgettes, vroege aardappelen, tuinbonen, pastinaak en boerenkool.”

Robin: “Het telen van pastinaak was mijn idee. Ik heb de biologische landbouwschool gevolgd in Dronten. Bij de akkerbouwers in



“Als ik in maatschap kom, dan wil ik het bedrijf uitbreiden”

Robin Peeters
Neer en Dronten
21 jaar
Lid van AJK Helden /
Leudal

de polder zag ik dat ze geen vroege pastinaak teelden. Ik heb daar vorig jaar een hectare van ingezaaid. Dat was succesvol. Dit jaar hebben we twee hectare vroege pastinaak gezaaid.”

Taakverdeling

Ellen: “Wim en ik zitten in maatschap. Ik houd me onder andere bezig met de administratie en het personeel. Wim focust zich op de teelt.”

Wim: “Robin zit in het eerste jaar van de studie Agrarisch Ondernemerschap op het CAH Vilentum in Dronten. Als hij van school af komt, dan wil ik het liefst dat hij eerst buiten de deur zijn boterham gaat verdienen.”

Robin: “Het lijkt mij leuk om, voordat ik met mijn ouders in maatschap treed, een functie als adviseur te vervullen bij een bedrijf dat raakvlakken heeft met de agrarische sector.”

Opschalen

Robin: “Als ik in maatschap kom, dan wil ik het bedrijf laten groeien.”

Wim: “Over schaalvergroting zijn de meningen verdeeld. Van mij hoeft het bedrijf niet veel groter te worden. Robin moet niet uit het oog verliezen dat hij elke teelt goed moet doen. Hij kan meer verdienen als hij 10% extra rendement van ons land haalt, dan dat hij tien hectare extra beteelt.”

Robin: “Het verschil tussen mij en mijn vader is dat hij behoudender is. Als we gaan groeien, dan ga ik minder op het land werken en wil ik meer een managementrol vervullen.”

Grond

Ellen: “Als er grond vrijkomt in de buurt, dan willen we uitbreiden.”

Wim: “We telen de prei in een bouwplan van één op twee. Dat kan bij biologische prei. Maar het liefst telen we extensiever. Onze wens is om te gaan naar een vruchtwisseling van één op drie.”

Ellen: “Grond aankopen of huren is een moeilijke factor in ons bedrijf. Het duurt twee jaar voordat de grond biologisch is. Als wij grond huren, dan willen we dat voor minimaal tien jaar.”

Personeel

Wim: “Personeel is onze grootste kostenpost. We hebben via het uitzendbureau vier vaste krachten in dienst. Daarnaast werken we met scholieren.”

Ellen: “Prei telen we het hele jaar. Dat is een hele arbeidsintensieve teelt.”

Robin: “We proberen zoveel mogelijk te besparen op arbeid door het gebruik van mechanisatie. Met schoffelen proberen we bijvoorbeeld zo vroeg mogelijk te beginnen. We werken met GPS. Daardoor gebeurt het schoffelwerk heel nauwkeurig.”

Mislukt

Robin: “Het grootste risico op ons bedrijf is dat een teelt kan mislukken. Dan hebben we de kosten van de arbeid al gemaakt, maar ontvangen we de opbrengstprijs niet.”

Ellen: “Afgelopen jaar hebben we veel last gehad van overmatige regenval. We hadden

net de derde partij courgettes klaar voor de oogst, toen het met bakken uit de lucht kwam.”

Wim: “In tien minuten viel er 50 millimeter regen. Ons hele veld stond blank. Dat ging ten koste van onze teelten.”

Ellen: “Er kwamen slechte vruchten aan de courgetteplanten en er was nauwelijks bestuiving. Ons personeel moest wel elke dag door de planten heen om te zoeken naar oogstbare courgettes. Dat is heel arbeidsintensief en levert in zo'n geval voor ons weinig op.”

Energiebesparing

Wim: “Om de kostprijs te drukken kijken we naar energiebesparing. Het hele bedrijf wordt verwarmd met aardwarmte. De restwarmte van de koelcel wordt ook hergebruikt.

Ellen: “Ook willen we graag zonnepanelen op het dak, zodat we energieneutraal kunnen draaien met ons bedrijf.”

Vraaggericht

Wim: “Wij telen wat er gevraagd wordt door onze afzetketens. Zo voorkomen we dat er een overschot aan producten in de markt is.”

Robin: “Door het vraaggericht produceren zijn de prijzen in de biologische industrie veel realistischer dan in de gangbare teelt.”

Ellen: “Wij zijn lid van de telerscoöperatie Nautilus Organic. Elke week hebben we met de leden prijzenoverleg. Als een afnemer onze producten niet voor die prijs wil hebben, dan is het jammer, maar wij gaan niet zakken.”

Toekomst

Robin: “Over tien jaar hoop ik thuis aan het werk te zijn. Omdat ik erbij kom, moet er meer inkomen uit het bedrijf gehaald worden. Ik verwacht daarom dat we tegen die tijd meer hectares gaan betelen.”