

Het ideale bedrijf van ...

# Pelle Nijdam

BD-Jong nodigt elk nummer een jongere uit voor een persoonlijke beschrijving van zijn of haar ideale bedrijf. Vanuit zijn ervaring als hotelier, voelt Pelle Nijdam (31) zich gastheer in zijn Ekoplaza winkel in Schoorl. En klanten voelen zich gasten. *Tekst en foto: Pelle Nijdam*

In de jaren '70 rondde mijn vader zijn middelbare school af. Het logische vervolg was dat hij zou gaan studeren, net als zijn vader. Maar hij wilde het anders doen: Warmonderhof inspireerde hem, het antroposofische gedachtegoed gecombineerd met biologische Landbouw. Zijn idee was dat de wereld beter moest. Hij wilde niet protesteren, maar vooral iets eraan doen.

Via Warmonderhof kwam hij terecht bij landbouwbedrijf De Lepelaar, een economisch gezond bedrijf dat net een winkel in Schoorl had geopend (1989). Er was toen behoefte aan meer verkooppunten. Alle biologische producten werden via natuurvoedingswinkels verkocht en die waren er niet veel en ze waren ook nog klein. Ech-

ter het runnen van een winkel is toch iets heel anders dan het runnen van een landbouwbedrijf. Na een aantal verliesgevende jaren dwongen de omstandigheden om het bedrijf te splitsen in een landbouw- en een winkeldeel. Ondanks mijn vaders ideaal om op het boerenbedrijf te werken, is hij meer uit praktische noodzaak de winkel gaan leiden. Dat bleek toch wel te kunnen op een rendabele manier.

In loop der jaren zijn er veel winkels gekomen en gegaan. Ze groeiden mee met het volwassen worden van de bio-sector. Vanuit een heel idealistische beweging ontwikkelden ze zich naar meer zakelijke ondernemingen, maar wel ideëel gedreven.



Juist deze zoektocht heb ik zelf ook door-gemaakt. Op jonge leeftijd hielp ik al in de winkel. Vanaf mijn 14e wilde ik al ergens anders werken dan bij mijn ouders. Zo maakte ik kennis met restaurants en hotels. De middelbare vrijeschool maakte ik maar net af, ik wilde graag de wijde wereld in. Via de middelbare en hogere hotelschool maakte ik kennis met de praktische kant van de gastvrijheidsindustrie. Later ook met de internationale zakelijke kant van evenementen en congressen in de hotels. Wat mij inspireerde in het vak van hotelier was het gastvrijheid bieden aan de gast.



Naarmate ik een langere tijd in verschillende hotels werkte, ontdekte ik dat de drijfveren van deze ondernemingen voornamelijk economisch waren. Ik was juist op zoek naar een bedrijf met een verhaal. In de gastvrijheidsindustrie was duurzaamheid een marketingterm die weinig inhoud had. In mijn zoektocht naar een echt waarachtig verhaal, bedacht ik me dat ik het wellicht dichterbij huis kon vinden dan ik op voorhand had kunnen bedenken. Ik ging in gesprek met mijn vader en na een paar maanden stage lopen bij verschillende biologische winkels door het land, nam ik

het eerste deel van onze eerste winkel in Schoorl over.

In de plannen die we samen maakten voor een compleet vernieuwde winkel hebben we onze doelstellingen en kennis op het gebied van duurzaamheid en gastvrijheid gecombineerd. We hebben bijvoorbeeld het kantoor naar voor in de winkel verplaatst. Hierdoor zien klanten altijd gelijk een personeelslid als ze de winkel binnenkomen, ook weer een welkom-moment. Klanten herkennen deze gastvrijheid, merk ik aan de feedback die ze me geven: dat ze her-

kend worden en er een extra stap voor ze wordt gezet (alles is verkrijgbaar, ook als het niet in het assortiment zit).

In deze vernieuwde winkel kon ik mijn ideaal zelf neerzetten. Wij hebben relaties met boeren en producenten die meer dan 30 jaar teruggaan en zorgen samen voor een eerlijke prijs 'van boer tot bord'. De producten die we verkopen zijn 100% biologisch. Het werken met eerlijke producten met respect voor de aarde en voor iedereen die daaraan meewerkt, gecombineerd met het bieden van gastvrijheid aan onze klanten, inspireert mij iedere dag weer. 🌱