



ARENOSA
SPECIALISEERDE
ZICH STAP VOOR
STAP IN EEN NICHE
EN GROEIDE MET
DE MARKT MEE

GROOT IN VERGETEN GROENTEN

Vergeten groenten als pastinaak, aardperen of schorseneren zijn tegenwoordig gewoon te koop in de supermarkt. Arenosa, het akkerbouwbedrijf van Jan en Sam van Geffen, heeft hier een belangrijke bijdrage aan geleverd. Ze zijn pionier in de teelt van deze bijzondere groenten en hebben de markt en daarmee het eigen bedrijf zien groeien.

TEKST NIELS HEINING & GEERTJE SCHLAMAN

FOTO'S GEERTJE SCHLAMAN

Pionieren met ongebruikelijke soorten betekent een hoop zaken zelf uitvinden. Er ligt geen duidelijke handleiding voor de teelt en heldere afzetkanalen bestaan nog niet. Jan: “Als we beginnen met telen van een nieuwe soort is het gewoon proberen. Dan merk je vanzelf wat werkt.” Sam vult aan: “We doen zelf de verwerking, het bewaren en verpakken. Bestaande machines moesten voor de pastinaakverwerking aangepast worden. En iedere keer als je denkt een probleem te hebben opgelost, zijn er weer twee nieuwe problemen ontstaan.” Jan: “Wij vinden het leuk om het bedrijf op zo’n manier te ontwikkelen. Maar we moeten wel constant onze nek blijven uitsteken, de markt is nog steeds relatief klein. Er hoeft maar iets te gebeuren en de markt kan zo op z’n kop staan.”

Jan heeft het bedrijf geleidelijk opgebouwd tot wat het nu is: “Ik studeerde aan de Warmonderhof en toen ik klaar was in 1979 kon ik op de Veluwe een bedrijf be-

“Van de pastinaak die we hier verwerken, telen we nog maar vijf procent zelf.”

ginnen op drie hectaren. Ik had toen wel 40 verschillende teelten, dat kun je nooit allemaal goed doen. Pastinaak, schorseneren en aardperen deed ik toen ook al. In 1988 zijn we naar Lelystad verhuisd, waar we van 10 hectaren toen naar 70 nu zijn gegroeid. De zogenaamde vergeten groenten gingen goed en ik heb steeds meer andere teelten afgestoten. Zo is het eigenlijk gekomen, een hele stapsgewijze ontwikkeling. Eerst leverden we vooral zelf aan natuurvoedingswinkels, toen kwamen groothandels en de export daarbij. Nu zijn ook de grote retailketens een belangrijke afnemer.” Sinds tien jaar doet zoon Sam veel aan de verwerkingskant van het bedrijf en de aansturing van het personeel. Dat is ook wel nodig, want die tak van Arenosa is flink gegroeid. Sam: “In de drukke periodes werken hier zo’n vijftientig man bij de verwerkings- en verpakkinglijnen. Twee jaar geleden hebben we nieuwe schuren gebouwd en onze verpakkingsmogelijkheden flink uitgebreid. We kunnen nu zelf



▲ Vader Jan (rechts) en zoon Sam

alles doen en het product aanleveren in alle soorten en maten. Ook hebben we veel ruimte gecreëerd voor bewaring. Dat maakt voor ons onafhankelijk reageren op de markt makkelijker.” De producten komen niet alleen meer van eigen teelt. Jan: “Van de pastinaak die we hier verwerken, telen we nog maar vijf procent zelf. Onder andere vanwege de specifieke machines zijn we een handige partij voor telers en voor afnemers. We kunnen precies leveren wat de klant wil. De pastinaak zelfs jaar-rond, door onze nieuwe bewaarschuur. Afnemers weten ons te vinden, soms voor vrachtwagens vol, soms voor een paar kistjes.”

Met de nieuwe verwerkingslijn is Arenosa een gevarieerd bedrijf geworden. Sam vindt dat misschien wel het mooiste aan het werk: “Geen jaar, of eigenlijk geen dag is hetzelfde. We hebben contact met heel veel verschillende partijen en er zijn altijd nieuwe uitdagingen. Maar er is ook nog veel wat niet perfect is.” Zichzelf op de borst slaan met wat ze hebben bereikt doen ze niet. Jan, relativerend: “Het is meer toevallig zo gelopen. De biologische markt groeit en wij kunnen daarin mee. We hebben nu wel veel kennis in huis, dat is waar. Maar we zien het niet als onze verdienste dat pastinaak weer op het menu staat. Natuurlijk zijn we trots op wat hier nu staat, maar uiteindelijk willen wij gewoon een boterham verdienen en wil ik het bedrijf met een goed gevoel kunnen overdragen aan Sam.”

De koploperpositie voor sommige teelten zorgt ervoor dat andere telers, maar ook afnemers Arenosa weten te vinden. “We gaan een paar keer per jaar langs bij onze telers. We zijn geen adviseurs en zijn voorzichtig met vertellen hoe het moet, maar soms kunnen we helpen,” vertelt Jan. “We hebben een mooi telers-netwerk opgebouwd, waarbinnen we de vraag naar producten tot nu toe altijd kunnen oplossen. Voor afnemers zijn we mede daardoor altijd een betrouwbare partij geweest. Als ze iets willen met een nieuwe teelt, komen ze ook naar ons toe. We hoeven eigenlijk nooit

Heb je innovatieve plannen? Neem deel aan de training ‘Innovatie in de biologische landbouw’ en neem een kijkje bij innovatieve voorlopers. www.bioacademy.nl

zelf heel actief onze producten te promoten.” Jan en Sam merken wel dat de biologische sector zakelijker is geworden: “Vroeger kende we elkaar allemaal en was het makkelijker om op vertrouwen met elkaar iets op te bouwen. Nu de zakelijke belangen in de bio-sector groter zijn geworden, zijn we wel wat voorzichtiger geworden.”

Naast de teelt proberen ze ook onderdelen van het bedrijf zo duurzaam mogelijk te maken. “Toen we de nieuwe schuren bouwden, wilden we ook iets bedenken om ons spoelwater te hergebruiken. Daar hebben we nu zelf een waterbassin-systeem voor bedacht waarin trapsgewijs het vuil naar de bodem zakt.” Sam vult aan: “Het gaat wel om 200 kuub water per uur, we zijn heel blij dat we dat meteen kunnen recycleren. Ook gebruiken we CO₂ voor het koelen van onze koelcellen.” Voor de nabije toekomst zijn er geen concrete grote plannen, al lijkt het niet in de karakter van vader en zoon om stil te zitten. Sam: “Natuurlijk heb ik altijd allerlei ideetjes in m’n hoofd. Maar we hebben nu forse investeringen gedaan in de nieuwe verwerkingsruimtes, dus voor nu doen we het op dat gebied iets rustiger aan.” Op teeltgebied ziet Jan ook nieuwe mogelijkheden: “Ik denk dat wortelpeterselie een belangrijke nieuwe teelt gaat worden. Het past ook goed binnen de huidige verwerkingsmogelijkheden. Die teelt doen we tot nu toe vooral zelf. Er liggen mogelijkheden, maar ook nog veel risico’s. Dat risico nemen we liever hier dan dat we dat bij een andere teler leggen. Het is toch een beetje koffiedik kijken of de consument het gaat eten. We vinden die wortelpeterselie zelf wel lekker, maar dat zegt niet alles.” ■

Het project ‘Innovatie in de biologische landbouw, een podium voor pioniers’ wordt mede mogelijk gemaakt door de provincie Flevoland en de EU, Europa investeert in zijn platteland.