

op weg naar een natuurinclusieve landbouw

Tuinderij de Stroom

Angeliën, Welmoet en Linde
Randwijk, Gelderland

"Wij verdienen met plezier een goede boterham door samen te werken"



- Hemmensestraat 17, 6668 LB Randwijk
- Tuinbouw
- 'Ecologie' in breedste betekenis

Het bedrijf

Angeliën, Welmoet en Linde hebben samen een tuinbouwbedrijf met 250 wekelijkse vaste klanten voor een groentepakket. Daarnaast leveren ze aan een paar lokale winkels en doen ze aan losse verkoop. Daarmee realiseren ze momenteel een omzet van ongeveer €160.000 en is de winstmarge door hun aanpak groot genoeg om er alle drie een goede boterham van te verdienen.

Het is allesbehalve een traditioneel tuinbouwbedrijf. Tijdens hun studie troffen Angeliën en Welmoet elkaar tijdens een stage op een tuinbouwbedrijf. Daar werd het idee geboren om zelf een biologisch tuinbouwbedrijf op te richten.

Eén hindernis: geen van beide had grond om een bedrijf op te beginnen of geld om grond aan te kopen. En omdat gewasrotatie belangrijk is bij biologische tuinbouw door het intensieve gebruik van de grond, moet je meer grond aankopen dan je jaarlijks gebruikt.

Op Landgoed Hemmen in de Overbetuwe vonden ze de geschikte grond. Niet om te kopen maar om te pachten. Eerst één hectare, later drie, met een kleine kas. Het bleek genoeg om het volwaardige biologische tuinbouwbedrijf op te laten draaien.

De uitvoering

De Stroom onderscheidt zich door samen te werken, waardoor iedereen er beter van wordt.

"We hebben een nauwe samenwerking met André, Petra en Twan van de Lingehof. Dit is een akkerbouwbedrijf in Hemmen/Randwijk met 100 ha biologische teelten. Op het erf van deze boerderij hebben wij ook een plek waar we de groentes wassen, inpakken en opslaan. Daarnaast gebruiken we 3 hectare voor het telen van onze groentes. Elk jaar telen we weer op een ander perceel in het dorp Hemmen. Dit is goed voor de bodem en geeft minder kans op ziekten in de gewassen. En voor de samenstelling van de groentepakketten maken we ook dankbaar gebruik van de producten die op De Lingehof geteeld worden, zoals pompoen en uien." ([zie website](#))

De dames van de Stroom zoeken bewust niet de concurrentie met het akkerbouwbedrijf op maar kiezen gewassen aanvullend aan die van het akkerbouwbedrijf. Daarnaast springen de dames en hun vrijwilligers bij in tijden van drukte op het akkerbouwbedrijf. Andersom zorgt het akkerbouwbedrijf iedere keer voor een nieuw stuk grond, bemest (biologische vaste stalmest) en schoon opgeleverd, waarop ze meteen kunnen gaan poten en zaaien. Deze dienst betaalt het tuinbouwbedrijf aan de Lingehof via de pachtprijs. Bovendien zaait het akkerbouwbedrijf bloemrijke akkerranden langs de percelen in. Daarmee worden insectenplagen geweerd.

Iedere winter evalueert de Stroom het afgelopen jaar en worden de plannen voor het komende jaar gemaakt. Onderdeel van deze evaluatie is een enquête onder alle vaste klanten. Een aantal jaren geleden bleek dat men graag een compleet assortiment aan groenten wilde hebben. Dus is er een toen voor gekozen om ook groenten in te kopen, via de Lingehof maar ook via de groothandel. Zo krijgen de klanten wat ze willen en behoudt de Stroom haar klanten. Daarnaast zijn de dames inmiddels ook alle drie moeder geworden, wat hen onlangs liet kiezen om even niet te groeien maar het bedrijf stabiel te houden.

De Stroom werkt met een uitgekiend bouwplan zodat op ieder moment een zo compleet mogelijk groentepakket aangeboden kan worden. Voordeel hierbij is ook dat mislukte oogsten bij de groentepakketten altijd wel opgevangen kunnen worden met een ander gewas. Daardoor zijn de risico's laag. Door hun constante levering aan groentes is de stroom aan inkomsten ook constant, wat niet het geval is bij de meeste akkerbouwbedrijven.

Het resultaat

De Lingehof onderscheidt zich niet door nieuwe technieken van natuurinclusieve landbouw maar juist door gebruik te maken van en samen te werken met de bestaande omgeving. Dankzij het pachten van de grond van de akkerbouwer en de samenwerking met hem bestaat het bedrijf. Dankzij het bestaan van de Stroom kan het akkerbouwbedrijf pieken opvangen en heeft het een bredere klantenkring gekregen. Het landgoed is blij dat er nu niet één inkomen van het land af komt maar dat er vier gezinnen van leven. Door natuurlijke processen in hun bedrijfsvoering in te zetten, blijft de grond optimaal, blijven de gewassen sterk en worden plagen voorkomen. En door het nauwe contact met hun klanten blijft het klantenbestand stabiel en zijn ze inmiddels niet meer weg te denken.

Door deze samenwerkingen blijven de kringlopen van dit bedrijf in alle opzichten klein.

De investering

Dankzij een aanpak zonder grote investeringen maar met samenwerkingen ontstond tuinderij de Stroom. De tuinderij bezit geen grond maar pacht het. Daardoor kan de tuinderij ook wisselen van grond. De voorbereiding van de grond (inclusief bemesting) voert de verpachter uit, waardoor de tuinderij niet in groot materieel hoeft te investeren. Het bezit alleen twee oudere trekkers en klein materieel voor lichte grondbewerking.

Kennis van biologische landbouw is echter wel een voorwaarde bij deze tuinderij. Alle drie de eigenaressen hebben relevante studies gevolgd en passen deze kennis nu toe.

De omgeving en de toekomst

De Stroom is inmiddels niet meer weg te denken uit de omgeving van landgoed Hemmen; het bedrijf is er letterlijk en figuurlijk geworteld. Het bedrijf biedt een boterham aan drie gezinnen, krijgt veel steun van vrijwilligers en heeft een stevig klantenbestand in de directe omgeving. Bovendien is het landgoed blij met het natuurinclusieve gebruik van hun grond.

Angelien en Welmoet raden studenten die zelf een tuinbouwbedrijf of akkerbouwbedrijf willen beginnen, aan om op zoek te gaan naar grond om te pachten, niet om te kopen. Daarnaast raden ze aan om het bedrijf stabiel te maken door zakelijke en sociale relaties met de directe omgeving aan te gaan en een aanvulling te zijn op wat er al is.

1. *Materieel delen, pachten van een natuurorganisatie, klanten van een ander gebruiken voor eigen afzet en kaas maken van andermans melk zijn allemaal manieren van samenwerking om meerwaarde te maken: financieel, natuurlijk of sociaal. Bedenk nog 10 andere manieren hoe je meer waarde kan maken.*
2. *Als jij vanuit jouw bedrijf 3 samenwerkingen zou moeten kiezen:*
 - a. *met wie of wat zou je dan gaan samenwerken*
 - b. *wat zou je gaan doen*
 - c. *hoe maakt deze samenwerking meer waarde en op welke manier?*