

BURGERS ZONDER LAND WORDEN BOER



Op de Biobeurs sleepten Els Hegger en Stefan Hanstede de Newbie Prijs voor intreders in de wacht. Hun bekroonde businessmodel biedt een oplossing voor het starten van een bedrijf zonder eigen grond. Ze krijgen nu zelfs meer land aangeboden dan ze aankunnen.

TEKST MARCEL VIJN | FOTO'S DE MOBIELE GAARD

Onderweg naar De Mobiele Gaard in Lochem, het bedrijf van Els Hegger en Stefan Hanstede, hoor ik Els op de radio zeggen: “Vanaf het allereerste moment dat ik een boer interviewde voor mijn studie aan de Wageningen Universiteit, dacht ik: ‘Shit, ik wil aan de andere kant van de tafel zitten.’” Als ik aankom, zijn Els (39) en Stefan (52) het interview juist aan het terugluisteren. Die avond zal ook EenVandaag een item aan hun bedrijf besteden. “We zijn een beetje interviewmoe”, zegt Els. Maar als we een paar minuten verder zijn, vertellen de twee ondernemers alweer vol enthousiasme over hun jonge en zeer bijzondere bedrijf. Hoe hebben ze het voor elkaar gekregen om van burgers zonder land boer te

worden? De crux bestaat erin dat ze werken op particuliere stukken grond die ze in bruikleen krijgen. Lapjes grond, vaak van stedelingen die in een voormalige boerderij wonen, maar niet weten wat ze met de bijbehorende grond aan moeten. In ruil ontvangen de eigenaren een deel (10%) van de oogst in natura. Omdat Els en Stefan niet grondgebonden zijn en in principe elk seizoen op andere percelen kunnen werken, is hun bedrijf mobiel.

Els vertelt over haar achtergrond: “Na mijn studie heb ik een aantal jaar gewerkt op de universiteit. Daarna wilde ik mijn opgedane kennis in de praktijk brengen. Dat kon ik bij Bio Brass in Zeewolde. Maar na een tijdje wilde ik met mijn gezin graag terug naar de Achterhoek, waar ik vandaan kom. Stefan heb ik ontmoet bij een werkgroep over biodiversiteit van Natuurmonumenten. Samen zijn we met Natuurmonumenten gaan praten over het pachten van een bedrijf. Op een bepaald moment waren we het praten zat. We wilden aan de slag. Daarin hebben we elkaar gevonden.” Stefan: “We deden navraag in onze werkgroep of er iemand was met een stukje land of iemand kende die dat had. Er bleken twee mensen met land te zijn. Op die basis hebben we vijf varkens gekocht. Zo is De Mo-

DE MOBIELE GAARD

Arbeid: 2 eigenaren en 2 stagiaires
8 percelen: totaal 18 ha
 · 2 percelen: tuinderij (totaal 6.000 m²)
 · 3 percelen: 4 varkens (totaal 12 varkens)
 · 4 percelen: totaal 180 legkippen
Boomgaard: 90 fruitbomen en kleinfruit



“ Het hoeft niet meteen groots en meeslepend te zijn.”

biele Gaard geboren. Oorspronkelijk uit noodzaak en als tijdelijke oplossing, inmiddels als serieus bedrijf. Doordat we behoorlijk wat media-aandacht hebben gekregen in het begin hebben we nu meer dan genoeg aanbod van land.”

Een praktische agrarische achtergrond hebben beiden niet. Stefan zegt veel geleerd te hebben van zijn beide opa's die zelfvoorzienend boer waren. Els heeft altijd een moestuin gehad en tijdens haar studie en werk aan de universiteit is ze veel op boerenbedrijven door heel Europa geweest. Op de Biobeurs kwamen ze veel jonge mensen tegen die ook boer willen worden maar die overal beren op de weg zien en daardoor niet verder komen met hun plannen. Els en Stefan zijn niet bang om door te pakken en daarbij fouten te maken. “Van je fouten leer je meer dan van je successen”, zegt Els. “Begin eenvoudig. Het hoeft niet meteen groots en meeslepend te zijn, het moet goed uitgedacht zijn.”

Hoe verloopt de samenwerking? Immers, in het seizoen zie je elkaar soms meer dan je levenspartner. Ze komen erop uit dat ze elkaar versterken. Els is enthousiast en impulsief en wil altijd volle bak gaan. Stefan is rustiger van aard en overdenkt de zaken wat meer. Dat schuurt soms maar daardoor wordt de uiteindelijk uitkomst beter. Ze hebben niet echt een werkverdeling want ze willen allebei alles kunnen doen voor als er één ziek is of op vakantie gaat.

De Mobiele Gaard heeft een winkeltje op het erf dat in het seizoen twee dagen open is. Het verkoopt eigen producten en producten van derden, waaronder brood en wijn. Els en Stefan maken zelf paté in de professionele keuken van een bevriende cateraar. Daar willen ze ook kruidenthee, zeep, pesto, rillettes en reuzel gaan maken. Ze proberen binnen de bestaande wet- en regelgeving te blijven maar soms zitten ze op het randje. Dan is het boek van Joe Salatin, *Everything I Want To Do Is Illegal*, een inspiratiebron.

Naast winkelverkoop leveren ze pakketten aan consumenten, een conferentiecentrum en een hotel. Hier passen ze hun zaaiplan op aan. Eén van hun stukken land ligt bij het hotel zodat de gasten kunnen zien waar hun eten vandaan komt. Ook is er een school in Brummen die 's middags kookt met de producten van De Mobiele Gaard.

Ze krijgen veel land aangeboden. Er is zelfs een wachtlijst! Dat betekent keuzes maken. Els: “In het begin kwamen we met een heel ontwerp voor een voedsellandschap, maar daar zijn we van afgestapt. Nu gaan we eerst praten en beginnen we kleinschalig, zodanig dat we onze materialen zo nodig snel weg kunnen halen. De klik met de grondeigenaar is doorslaggevend.” Zo zijn er eigenaren die dagelijks voor de varkens op hun perceel zorgen en daar veel plezier aan beleven.

Ze verbouwen nu groenten en fruit en houden varkens en kippen. Op de vraag of ze in de toekomst daarin wellicht keuzes gaan maken, reageren Els en Stefan direct met: “We willen nog breder!” Nieuwe plannen genoeg. Zoogkoeien houden op 2 ha natuurgrond. In de winkel zuivel verkopen en op zaterdag starten met kleinschalige horeca. Ook op het programma: meer evenementen organiseren, zoals een samenwerkdag, een moestuincursus en iets rond de kookboekenweek. Door die diversiteit loop je ook minder risico, want als het ene tegenvalt, levert het andere juist weer wat op. Daarbij gaat het niet alleen om de financiële opbrengst. Zo levert het houden van varkens amper geld op. Maar de varkens horen nu eenmaal bij het bedrijf en zijn natuurlijk ook een enorme publiekstrekker.

Als ik weg ga, krijg een doosje eieren mee. Maar behalve eieren neem ik ook het enthousiasme, lef en doorzettingsvermogen van deze twee ondernemers mee. Ik kom graag terug om te kijken hoe hun bedrijf zich verder ontwikkelt. ■

“De klik met de grondeigenaar is doorslaggevend.”

Marcel Vijn is onderzoeker bij Wageningen Research.

Het Newbie project wordt gefinancierd door het EU onderzoeks- en innovatieprogramma Horizon 2020 (nr. 772835). Word lid van het Newbie netwerk en doe je voordeel met informatie over nieuwe intreders in Europa: www.newbie-academy.eu/membership-nl/.