

GERJAN SNIPPE, MEDE-OPRICHTER BIO BRASS

‘Je moet snappen wat de inkoper en de consument beweegt’

In Wageningen leerde boerenzoon Gerjan Snippe om weloverwogen beslissingen te nemen die goed zijn doorgerekend. Nu leidt hij een ondernemend biologisch groenteteeltbedrijf van tweeduizend hectare. Wat de klant wil, staat centraal bij Bio Brass. ‘We kijken mee in de verkoopstatistieken van de grote supermarktketens.’

TEKST MARION DE BOO FOTO VIDIPHOTO

Zijn bedrijf bij Zeewolde in Flevoland levert rechtstreeks aan grote supermarktketens in heel Europa. Bloemkool en broccoli, bieten en spruitjes; Bio Brass is een van de grootste biologische groenteteelers van Nederland. ‘In Wageningen heb ik geleerd om mijn beslissingen als ondernemer goed te onderbouwen’, vertelt directeur Gerjan Snippe. ‘Ik zeg nooit zomaar: dit voelt goed, dat moesten we maar doen. Ik wil het altijd even doorgerekend zien.’ Snippe groeide op op een melkveehouderij vlakbij Almere, met twee jongere broers en drie zussen. ‘Het was een mooi, groot boerengezin. Ik vond de boerderij heel leuk en ik werkte veel mee, maar koeien melken trok me niet. Mijn vader zei dat ik dan maar wat anders moest bedenken.’ Snippe overwoog een studie economie aan de Erasmus

Universiteit in Rotterdam. ‘Maar het idee om het boerenest te verlaten, schrikte me af. Het werd agrarische bedrijfskunde aan de Hogere Agrarische School in Dronten, lekker tussen de boeren.’

GROTE TRACTOREN

Na een jaar of drie begon de eenzijdigheid van zijn omgeving hem op te vallen. ‘Op het vwo had ik ook vriendjes waarvan de ouders bijvoorbeeld in de IT zaten; in Dronten ging het wel erg vaak over grote tractoren en aardappels. Daar zit iets moois in, maar ook iets beperkends. Je kunt veel leren van andere sectoren.’ Een afstudeerstage in het buitenland leek hem wel wat. ‘Ik had nooit gereisd, nog nooit gevlogen. Via via kreeg ik een adres van een pootaardappelexporteur in Elgin, aan de noordkust van Schotland. Toen

ik steeds maar niets terughoorde op mijn brieven, ben ik er op goed geluk een week-eind naartoe gegaan.’ Die lef maakte blijkbaar indruk. De handelaar bood hem een stageplek, met een eigen appartement en een auto van de zaak. ‘Ik merkte dat de landbouw echt mijn ding is. De contacten met de boerencoöperaties die de pootaardappels telen en met internationale klanten waren leerzaam. Er speelt nog zoveel meer in de keten dan alleen die primaire productie.’ Na zijn afstuderen in Dronten in 1997 overwoog Snippe om een MBA-opleiding te volgen. Het pootaardappelbedrijf bood aan om die te betalen, als hij daarna voor drie jaar als management trainee in Elgin zou tekenen. Maar uiteindelijk koos de boerenzoon, inmiddels verloofd met een Nederlands meisje, voor een master >



‘Ik merkte dat mijn hart niet bij de wetenschap ligt’

Agricultural economics and management in Wageningen, waar al enkele vwo-vrienden studeerden. ‘Als hbo’er had ik vooral geleerd om dingen te doen. Nu werd het tijd om meer te leren onderbouwen waarom je dingen doet, en om bedrijfsbeslissingen goed te motiveren.’

Hij woonde achttien maanden met drie huisgenoten in een studentenhuis. ‘Het was een geweldige tijd. Een mooie diversiteit aan mensen ook, ik had bijvoorbeeld medestudenten uit Afrika. Je kwam ineens bij grote bedrijven binnen en ging daar in gesprek. Leuk stadje ook, een soort dorpsgevoel. En dan die prachtige wandeling langs de dijk

richting Rhenen. Ik zou het heel leuk vinden als een van mijn kinderen straks in Wageningen gaat studeren’, aldus Snippe. ‘De studie ging me goed af’, vertelt hij. ‘Ik heb ook extra vakken gevolgd, maar ik merkte dat mijn hart niet bij de wetenschap ligt. Wetenschappers staan soms zo ver van de realiteit. Ik ben meer een doener.’ Zijn afstudeerproject, nog steeds voor dezelfde Schotse pootaardappelhandelaar, was gericht op exportkansen naar Oost-Europa en in 2000 behaalde hij zijn masterdiploma. ‘Daarna zou ik gaan trouwen en naar Schotland verhuizen, maar ineens ging dat bedrijf failliet. That’s life, wen er maar aan, dacht ik.’ Gelukkig kon hij aan de slag bij een exportmarketingbureau in Dronten. ‘Dat was niet de internationale carrière die ik voor ogen had. Maar al snel kwam er een Oostenrijkse exporteur van biologische groenten en kruiden op mijn pad, die exportmogelijkheden naar Engeland zocht. Die markt bleek een openbaring. Tot dan toe was ik gewend dat boeren altijd met overschotten zaten, maar naar die biologische producten was in Engeland een enorme vraag. Bovendien bleken die biologische boeren leuke mensen. Open, spontaan, vernieuwend. De bedrijven waren soms rommelig, maar hun ideeën over het gezond houden van de grond, die kloppen gewoon.’

GEMENGD BEDRIJF

Juist in die tijd werd het ouderlijk bedrijf onder de rook van Almere uitgekocht door een projectontwikkelaar. De familie Snippe overwoog emigratie naar Canada, maar bleef uiteindelijk in Flevoland. Er werd grond gekocht om een gemengd bedrijf te beginnen. Snippes jongere broers namen de melkveehouderijtak en de akkerbouw tak

van hun ouders over en zelf zegde hij zijn baan op om de groenteteelt, de handel en de marketing te verzorgen.

De eerste drie jaar was de jonge ondernemer dag en nacht aan het werk. Grootschalige biologische groenteteelt bleek een flinke uitdaging. ‘Die dagverse producten zijn zo lastig. Het klopt nooit. Als jij volop bloemkool, broccoli en sla hebt, is er weinig vraag naar. En als de markt om broccoli vraagt, kun je die net niet leveren. Daar balen de inkopers van de supermarkten van. En dan krijg je geen kans op het schap.’

In eerste instantie volgde Snippe de bedrijfsstijl van zijn ouders. Die hadden als melkveehouders altijd een vaste melkprijs gekend, hun enige speelruimte om meer te verdienen was heel hard werken, zoveel mogelijk zelf doen en weinig kosten maken. Pas na een jaar of drie kreeg hij door dat je om een nieuw bedrijf te ontwikkelen, misschien juist wel flink moest investeren en dus meer kosten maken.

Tegenwoordig worden zijn biologische groenten op het bedrijf gesneden, gewassen, gesorteerd, gekoeld, verpakt en geëtiketteerd en gaan rechtstreeks van het land naar de supermarkt. ‘Dan is je product verser, goedkoper en aantrekkelijker. De keten is korter, er zijn geen tussenhandelaren nodig en je vermijdt onnodige logistieke en handlingskosten.’ Het bedrijf levert verder ook voorgekookte bieten, deels zelfs op smaak gebracht met bijvoorbeeld honing en gember. Snijafval van de groenten gaat naar de koeien.

SAMENWERKEN

In 2005 ging Snippe samenwerken met twee andere telers. Dat was het begin van Bio Brass. Later sloot zich een vierde aandeelhouder bij de bv aan. Nu telen zo’n 35 vaste medewerkers en 125 seizoenskrachten jaarlijks op een bedrijf van 2.000 hectare r8 miljoen stuks groente. ‘Elkaars land gebruiken vraagt vertrouwen en een lange-termijnvisie. Door samen te werken in een groter verband krijg je een beter grondgebruik en een sterkere marktpositie. Ook merkten we dat onze kostprijs niet klopte. Als je voor jezelf werkt, denk je al gauw: ach, die tractor staat er toch en mijn vrouw helpt



FOTO: WIDPHOTO

GERJAN SNIPPE (1976)

Studie: Agrarische bedrijfskunde aan de HAS in Dronten (1997)
Master Agricultural economics and management in Wageningen (2000)
Werk: managing director en mede-eigenaar Bio Brass (2005)



FOTOS VIDIPHOTO

De biologische groenten van Bio Brass worden op het eigen bedrijf verwerkt en gaan rechtstreeks van het land naar de supermarkt.

wel even mee. Pas als je met je compagnons moet afrekenen, zie je echt goed hoeveel kosten je eigenlijk maakt.'

Snippe is naar eigen zeggen voor veel van zijn producten 'prijsmaker'. 'Ik krijg de prijs die ik nodig heb. Dat kan, omdat ik iets produceer waar vraag naar is. Wij kijken elk jaar mee in de verkoopstatistieken van onze afnemers, de grote supermarktketens. We zien uit hun datascans hoeveel ze elke week verkocht hebben. Op basis daarvan maak ik een planschema en een prijs. Daarna is de kunst vooral om te zorgen dat de planning klopt. Ik heb geleerd om niet al te boers te

denken. Ik zeg niet: dit groeit hier nu zo hard, dus dat moet je maar nemen. Je moet snappen wat de inkoper en de consument beweegt. De sleutel tot de oplossing van het wereldvoedselvraagstuk is dan ook niet steeds maar meer produceren, maar vooral snappen wat er overal in de keten gebeurt.'

WEINIG NATUUR

De biologische groententeelt wordt afgewisseld met rustgewassen zoals graan, en grasklaver voor de koeien van Snippes broer. Natuur speelt op het bedrijf geen grote rol. Snippe: 'Ik zou graag meer bos hebben,

'Ik krijg de prijs die ik nodig heb, omdat ik iets produceer waar vraag naar is'

maar als groenteteler heb je alleen maar last van een bosrand: schaduw, vogels, rupsen. In de schaduw blijven je gewassen langer nat en rotten eerder weg. Maar ik heb in Brazilië gezien dat boeren bomen planten om fosfaten, die diep in de grond zijn weggezakt, weer omhoog te halen en te benutten voor de houtproductie. Dat vind ik wél interessant. Het is moeilijk om de fosfaatkringloop sluitend te maken.'

'Ook is Snippe aan het experimenteren met strokenteelt. 'We houden van uitdagingen, maar eigenlijk zijn grote blokken met telkens maar één gewas erop handiger. Ik ben van het transitie-model. Ik verander graag in kleine stapjes. Het valt me op dat wij mensen steeds meer willen. Grotere huizen, grotere auto's, verre vakanties, import van varkensvoer uit tropische landen, we zijn steeds maar op zoek om een soort leegte in ons innerlijk te vullen. Als je meer gezonde biologische groenten eet, blijft de bodem gezond, je gooit minder weg, je raakt in balans en je houdt een gesloten kringloop duurzaam in stand.' ■

WAGENINGEN ACADEMY

Gerjan Snippe is een van de gast-sprekers van de Executive MBA in Food and Agribusiness van WUR en TIAS Business School.
www.wur.nl/wageningenacademy