

Loeigoeiezuivel



Bram Borst, boer op zuivel- en kampeerboerderij De Buitenplaats in Eenigenburg (NH) vertelt over de steeds grotere hoeveelheden zuivel die hij direct aan zijn klanten verkoopt. De grenzen van het bedrijf komen daarbij in zicht. Albert de Vries zoekt vanuit het idee bedrijfsindividualiteit een oplossing voor dat dilemma.

raakt uitverkocht

Ik rij met de trekker door de houtsnipperstal om de snippercompost om te spitten zodat er weer lucht in komt. De warme damp vermengt zich nu, in december, met de koude vrieslucht en dwarrelt spookachtig door de stal. Ik stop de trekker voor koe Marielle, ze staat midden in de stal en geeft geen sjoegge om opzij te gaan. Uit de trekker-speakers hoor ik het nieuws over een virus in China. Terwijl ik de trekker uit spring om Marielle een duw te geven denk ik bij me zelf: "Nou dat virus kan heus niet helemaal hier heen vliegen." Ik had het goed mis.

Ons zuivelhuisje, dat we 15 jaar geleden hebben neergezet om onze zuivel aan huis te verkopen, was aan vervanging toe. Mijn vader had zin in een bouwklus en kwam de volgende dag al met een schetsje. Een zeshoekig huisje lekker groot met veel licht. "Is dat niet lastig bouwen?" "Jawel daarom juist," was zijn antwoord en hij begon

meteen. Toen in maart de lockdown kwam was ons nieuwe verkoopwinkeltje klaar. Dat bleek precies op tijd. De mensen dachten: "We moeten er even uit, waar kunnen we heen? Even met zijn allen naar de boerderij, zuivel halen, koeien aaien en een ijsje."

"Ik ga even de koelkast van het huisje bijvullen", zegt Ilse tegen Marrije, die het voer van de koeien aanveegt. "Hoeft niet, dat heb ik net gedaan". "Maar de karnemelk is alweer op en van de volle melk staan er nog maar drie". "Ongekend" zegt Marrije verbaasd, "het gaat zo hard. Onze verkoop loopt als een trein. We kunnen het amper bijhouden en de bon van het pinapparaat is tientallen meters lang."

We hebben niet alleen een verkoophuisje aan de boerderij maar ook in andere dorpen. Mensen melden zich bij ons aan, vullen een incassoformulier in en krijgen een ei-

gen sleutel. Met de sleutel kunnen ze wanneer ze willen zuivel halen en ze turven wat ze meenemen. Aan het eind van de maand krijgen ze per email een overzicht van wat ze hebben meegenomen en wordt het van hun rekening afgeschreven.

Groeien is niet de weg die
wij in willen gaan

"Hallo, loeigoeie zuivellaars. Ik wil heel graag klant worden, hoe doe ik dat?"

"Als je aardappelzakjes bijvult, zet dan ook een kistje neer voor Meneer van Hooidonk. Die komt vanmiddag."

"Dieuwertje komt morgen op de camping.

Oh, dan maak ik ook wat snickerijs. Dat vindt zij heel lekker.“

“Gisteren nog even op het bankje tegenover jullie huis gezeten. Lekker ijs. Groetjes, Lammer.”

“Hoi Ilse, Bram en Marrije, ik zag jullie niet, dank je wel voor de lekkere zuivel. Ik heb bloemen voor jullie neergezet, groetjes Barbara.“

We kennen natuurlijk niet alle klanten. Persoonlijk contact is leuk, dan weet je waar voor je het doet. Het is soms veel en druk, maar absoluut de moeite waard.

De economie constant houden door middel van groeien is absoluut niet duurzaam

In het zuivellokaal scheidt Marrije behendig het romige hazelnoot ijs uit de Italiaanse retro ijsmachine. Tientallen smaken maakt ze en mensen komen van heinde en ver om op de boerderij ijs te eten. En wat doe je als je tekort ijs hebt? Dan maak je wat meer. Maar als de koeien niet meer melk geven, de pasteur vol is en onze tijd op is? Waar is dan de grens? Hoe veel willen we nog groeien? Meer zuivel betekent meer koeien, investeren in fosfaatrechten, land erbij kopen, een nieuwe lening. Maar ook een bredere maaier, grotere pasteurketels, een grotere koelcel en perso-



Marrije aan het werk in het zuivellokaal.

neel. Ik zie het om me heen, je komt in een stroomversnelling waar je niet meer uit komt. Groeien is niet de weg die wij in willen gaan. De economie constant houden door middel van groeien is absoluut niet duurzaam. Nederland is daar te klein voor en ergens houdt het op. De nieuwe uitdaging van ondernemend Nederland is een stabiele economie zonder groei. En hoewel het tegen de gewone orde in gaat, gaan wij de uitdaging aan.

Maar hoe doen we dat? Hoe verkoop je 'nee'? We hebben nu een klantenstop. Als mensen zich aanmelden dan zeg ik: "Wat leuk dat jullie klant willen worden. Ik ben blij dat ik u op de wachtlijst kan zetten."

We hebben een paar winkels afgestoten en we gaan deze winter kijken hoe we het verder gaan aanpakken. Ook voor ons is dit nieuw en de tijd zal het leren. LA

Reflectie

Wat is dit voor een verhaal van Bram Borst? Is het een bedrijfsportret? Ja, een anekdotisch portret. Is het een column? Ja, met een kritische noot aan het eind. Met die kritische noot wordt tevens een dilemma geschetst: "Er is vraag naar meer, maar wij willen niet groeien". In het begin zit ik in het verhaal. Aan het eind word ik eruit gegooid: ik weet het totaal niet meer. Of zit de oplossing voor dat dilemma toch ook al in het verhaal?

Om een antwoord te kunnen vinden neem ik het verhaal als uiting van de bedrijfsindividualiteit van boerderij De Buitenplaats, het bedrijf waar Bram Borst al 28 jaar als boer innig mee verbonden is.

Wat doet Bram, hier als verteller, schrijver? Welke beweging, dynamiek maakt hij? Dat is een beweging tussen 'ik rij trekker' en de sfeer 'warme damp vermengt met vrieslucht, dwarrelt ...'. Een beweging tussen koe Marielle en een virus in China. Een beweging tussen speciaal gemaakt snickerijs en mensen van heinde en ver. Een beweging tussen punt en periferie. Als activiteit, in werkwoorden geformuleerd: 'ankerend banen'.

In het bedrijf is dat de beweging tussen 'verkoopwinkeltje aan huis' en 'verkoophuisjes in andere dorpen'.

Dat is het beeld van groei, dat we kennen van het broedplantje, of van hoe uit één tarwekorrel een tarweplant groeit met in iedere aar 30 tot 40 tarwekorrels, waar weer nieuwe tar-

weplanten uit kunnen ontkiemen. Plantkundig noemen we dat, strikt genomen, vermeerdering in plaats van groei.

Dus inderdaad: "Groeien is niet de weg die wij in willen gaan." Vermeerdering is de weg die reeds ingeslagen is! Dan wordt de vraag: "Hoe kan ik vermeerdering vormgeven?" Kan dat door een andere boer uit te nodigen mee te gaan doen? Door samen te gaan werken, zodat Brams ervaring en expertise kan werken en die ander ook zijn eigen inbreng kan hebben? Zoals het broedplantje van de rand van zijn blad nieuwe zelfstandige plantjes laat vallen? Hoe breng je het in een nieuwe baan die toch ook verbonden is? LA

Vermeerdering is de weg die reeds ingeslagen is!

Albert de Vries

werkt vanuit zijn eigen bedrijf als coach bij ervaren leren in het onderwijs, de landbouw en de zorg voor mensen met een verstandelijke handicap.
onderzoekineigenwerk.nl



Bram Borst,
Vegetarische boer
met hooikoorts
die geen
melk lust.
loeigoeniezuivel.nl