

## WAT MAAKT EEN NATUURVOEDINGSWINKELIER MEE IN CORONATIJD?



# “WE ZIJN MEER GAAN BEZORGEN”

Het coronavirus heeft veel impact op onze samenleving. Biologische landbouwbedrijven merken dit aan de afzet van hun producten en/of de beschikbaarheid van losse krachten, terwijl buiten het voorjaarswerk gewoon doorgaat. Ook de detailhandel wordt geraakt door de beperkingen, wat merkt een natuurvoedingswinkel hiervan? Ekoland ging op bezoek bij 'De Ekolander Natuurvoeding' in Lelystad.

TEKST & FOTO'S | LEEN JANMAAT



“Gezond leven is ook een wapen in de strijd tegen het coronavirus.”

Achter de winkelpassage het Lelycentre vind ik een parkeerplek, zo te zien gratis. Langzamerhand gaan de winkels weer open, er komt wat meer leven in de passage. Op een hoek tref ik de De Ekolander. Het is er niet druk, maar in de winkel scharrelen wat klanten rond. Achterin vind ik Thieu Verdonschot achter een beeldscherm: “Nog even een email versturen en dan heb ik tijd voor je”. Thieu en Annie runnen samen De Ekolander, de natuurvoedingswinkel die ze vijf jaar geleden overnamen. Voor ik mijn vragen stel, praten we eerst bij over de ontwikkelingen in bio. Als ex-bioboer blijft Thieu betrokken en leest hij ook nog steeds Ekoland.

### Hoe zijn jullie hier terechtgekomen?

De winkel is eigenlijk Annie's ding: “Toen wij de Warmonderhofboerderij moesten verlaten, waren we even zoekende. We zijn zelfs in Gambia geweest om

te kijken of we daar een bedrijf konden opstarten, ook Frankrijk stond op het programma. Deze winkel in Lelystad kenden we al, ook de eigenaresse waarmee Annie dezelfde studie heeft gedaan. Hoewel de winkel wel goed liep, wilde ze ermee stoppen. Ze vroeg aan Annie of het misschien iets voor haar was?” Annie valt in: “Ik wilde dit niet alleen doen, dus heb ik dezelfde avond met Thieu de voors en tegens doorgenomen. Met daarbij de vraag of hij mee wilde doen. Na deze afweging en keuze begon het rekenwerk, want het moest financieel ook kunnen.”

Naast de overnamekosten was er op basis de omzet ook goodwill te betalen. “Ondanks deze financiële drempel zijn we ervoor gegaan”. De taxatiewaarde van de machines en werktuigen van het landbouwbedrijf pakte gunstig uit waarmee de overname van de winkel financieel mogelijk werd.

## CV'S

## Thieu

- 1984 Onderzoeker en bedrijfsleider OBS in Nagele
- 1996 Zelfstandig ondernemer Warmonderhof akkerbouwbedrijf
- 2014 Verkenningjaar en adviseur biologische landbouw
- 2015 Winkelier De Ekolander Natuurvoeding Lelystad

## Annie

- 1984 Huisvrouw/moeder; Studie natuurgeneeskunde
- 1996 Marktvrouw bio brood; boerin
- Opleiding Natuurvoeding Kraaybekerhof
- Verpleeghuis Coloriet
- 2015 Winkelier De Ekolander Natuurvoeding Lelystad



De Ekolander Natuurvoeding winkel is opgericht in 2003 maar daarvoor was het ook al vele jaren een natuurvoedingswinkel, onder de naam Vomeco. Per 1 juli 2015 zijn Annie en Thieu Verdonchot de eigenaren. In het najaar van 2017 verhuisden ze naar Weversstraat 7.

### Hoe bevalt deze omschakeling van boer naar winkelier?

Thieu: “Voor Annie kwam er een wens in vervulling en ook ik heb mijn draai wel gevonden. In de praktijk wisselen we elkaar vaak af zodat een van ons altijd in de winkel aanwezig is. Annie houdt vooral de winkel draaiende, ik doe meer de administratie en zoek naar nieuwe kansen.” “Thieu is ook hier vooral de ondernemer,” vult Annie aan. Behalve de buitenlucht mist Thieu vooral het contact met collega’s. “Als bioboer hadden we zeer regelmatig contact, door deze uitwisseling ontstaat een wij-gevoel. Dat ontbreekt wat bij de

### Wie zijn jullie toeleveranciers?

“Udea is onze grootste toeleverancier, al met al zijn we daar zeer tevreden over. Als er iets niet goed gaat, kunnen we altijd contact opnemen. Bovendien is de prijsstelling gunstig, onze klanten letten naast kwaliteit ook op de prijs. Voor de droogwaren hebben we ook nog de Nieuwe Band-lijnen in de winkel, tegenwoordig geleverd door Odin. Van oudsher hadden we wel sympathie voor de Nieuwe Band en de Zaaister. Maar het leverancierslandschap is flink veranderd afgelopen jaren.”

### Wat is er veranderd door corona?

“Eigenlijk is het bij ons wat drukker geworden, naast de vaste klanten komen er nieuwe mensen de winkel binnen. Ze zijn vooral op zoek naar gezondheid voor zichzelf. De omzet van supplementen en vooral vitamine C is gegroeid. We hopen dat een deel van deze nieuwkomers blijft, maar dat is afwachten. Wat ons wel stoort in de discussie over corona in de media is dat er nauwelijks aandacht is voor gezondheid. Het feit dat vooral mensen die al kwalen hebben of met overgewicht kampen ernstig ziek worden, blijft onderbelicht. Gezond eten, veel bewegen oftewel gezond leven is ook een wapen in de strijd tegen het coronavirus. Virussen zijn er al heel lang, doordat mensen ermee in aanraking komen bouwen ze weerstand op. Hoe je met infecties omgaat geeft uitdrukking aan gezondheid. In de winkel willen we relaxed omgaan met de huidige crises, we hopen dat onze klanten zich hierbij thuis voelen.”

### Hoe verzorgen jullie de kennis van jezelf en de medewerkers?

“Annie heeft de opleiding tot natuurvoedingskundige op Kraaijbeekerhof gevolgd en heeft daarmee de nodige kennis over producten en gezondheid. Daarnaast volgen we trainingen, soms extern maar veelal ook ter plekke op de winkelvloer. Vaak wordt dit dan een avond. Ook gaan we zo nu en dan uit eten met ons team, dat zorgt ook voor verbinding en motivatie. Een digitaal aanbod via de Bioacademy is heel welkom, dat spaart weer tijd uit.” ■

## Naast een goede sfeer moeten we het als speciaalzaak vooral hebben van service.

natuurvoedingswinkeliers, de winkel is wel aangesloten bij de natuurwinkelvereniging. Maar de opkomst bij vergaderingen valt vaak tegen. Gelukkig vormen we samen een goed team en dat geldt ook voor het hele winkelteam. Naast onszelf hebben we drie, deels parttime, vaste medewerkers in dienst. Qua winkelbezetting moet er wel eens wat worden bijgesteld, maar we zijn erg tevreden met deze groep.”

### Wat is jullie verzorgingsgebied?

“Onze klanten komen vooral uit Lelystad zelf, enkelen uit Dronten en Swifterbant. Ook komen er regelmatig biologische boerinnen in de winkel. Dat geeft gelegenheid om bij te praten. In deze coronatijd zijn we meer gaan bezorgen, een service waar klanten erg blij mee zijn. Naast een goede sfeer in de winkel moeten we het als speciaalzaak vooral hebben van service.” Het stel heeft bewust gekozen voor houten stellingen, vanwege de warme uitstraling. Voor de huidige franchiseorganisaties zijn stalen rekken de norm. “Hierin zijn we wat eigenwijs.”