

Meer waarde halen uit de keten: Drie jonge boeren aan het woord

Veel jonge boeren zoeken manieren om hun bedrijf toekomstbestendig te houden, maar ook om meer waarde uit hun producten te kunnen halen. Drie jonge boeren uit verschillende sectoren vertellen over de stap die zij hebben gezet. Waarom kozen zij hiervoor? Wat heeft het hen opgeleverd? En welke lessen kunnen andere boeren hieruit trekken?

Tekst: Roos Roeleveld (communicatie NAJK)

Aardappelen regionaal afzetten via coöperatie Van Onze Grond

Ruud Wansink runt samen met zijn vader een gangbaar akkerbouwbedrijf in Laren. Hij verkoopt een deel van de aardappeloogst lokaal. Dit doet hij via een zelfbedieningswinkel en door deelname aan de coöperatie Van Onze Grond. Via deze samenwerking met supermarkten krijgt hij een eerlijke prijs voor zijn product en draagt hij bij aan de regionale voedselvoorziening.

Wat voor bedrijf hebben jullie?

"Samen met mijn vader run ik een gangbaar akkerbouwbedrijf in Laren. Daarnaast ben ik parttime teeltadviseur. Op het akkerbouwbedrijf telen we op zo'n 80 hectare aardappels (ongeveer de helft), bieten, granen en maïs. Naast de reguliere afzet, verkopen we een deel van de consumptie-aardappelen via een zelfbediening-huis-verkoopwinkel en in lokale supermarkten. Hiervoor zijn we aangesloten bij de coöperatie Van Onze Grond."

Wat houdt Van Onze Grond in?

Van Onze Grond is een coöperatie van boeren en supermarktondernemers die samen lokaal voedsel in supermarkten aanbieden. Het begon in tien supermarkten rond Deventer en breidde uit naar de Stedendriehoek en Zuthpen. In de coöperatie leveren boeren uit de buurt hun producten rechtstreeks aan deze supermarkten. Elke week plaatsen de supermarkten een bestelling van wat ze nodig zijn, de boer ontvangt deze en zet deze

klaar. Vervolgens haalt Combigro, een food- en horecaleverancier, de bestelling af, regelt de logistiek en voert de facturatie uit. Door onze aardappels via deze coöperatie te verkopen krijgen we er een goede prijs voor. Daarnaast krijgen we een prima vergoeding voor de extra arbeid en moeite die we erin steken."

Wat heeft je doen besluiten om mee te doen aan dit programma?

"In 2021 is coöperatie Van Onze Grond opgericht en hebben wij gelijk contact gezocht. We verkochten al aardappelen via een zelfbedieningswinkeltje en leverden aan enkele supermarkten. De samenwerking met Van Onze Grond bood de kans om op te schalen en een breder publiek te bereiken. Het logistieke en verkoopgedeelte is altijd een uitdaging, en via de coöperatie worden deze zaken grotendeels uit handen genomen door een partij als Combigro, die de bestellingen ophaalt en de facturatie regelt. Het is dus een mooie samenwerking tussen boeren en supermarkten, waarbij wij onze producten regionaal kunnen aanbieden via een regionaal distributienetwerk."

Heb je veranderingen moeten doorvoeren om aan de eisen van de coöperatie te voldoen?

"Qua product niet, het gaat er met name om dat het lokaal geproduceerde producten zijn. Er zijn naast alle reguliere eisen, geen specifieke keurmerken vereist. De



grootste verandering zat in het opschalen en verpakken van onze eigen aardappelen voor supermarkten, wat extra tijd en werk vraagt."

Welke uitdagingen ben je tegengekomen en hoe heb je deze aangepakt?

"Het bereiken van de consument blijft een uitdaging, ook met de coöperatie. De aandacht trekken van een consument in een volle supermarkt is soms lastig. In het begin hebben we zelf ook wel eens in de supermarkt gestaan om de streekproducten te laten proeven. Dan krijg je altijd leuke reacties en zien en proeven ze wel het verschil. Maar dat betekent niet altijd dat ze de producten ook blijven kopen. De vraag is ook of mensen nog voldoende aardappels blijven eten." "Daarnaast is de logistieke kant intensief: het verpakken en klaarmaken van de aardappelen kost tijd en dit moet ook gebeuren op de drukke piekmomenten tijdens bijvoorbeeld het landwerk. Met 'grootschalig' kun je daarentegen makkelijker meer afzet creëren, maar de prijs en marge heb je niet in de hand."

Hoe is de financiële meerwaarde?

"De prijs die we voor onze aardappelen krijgen, kunnen we zelf vaststellen in overleg met het coöperatiebestuur. Dit moeten wel reële, marktconforme prijzen zijn: te duur en het blijft liggen, te goedkoop en de marge wordt te klein. We zetten een klein deel van onze aardappelen zo af, het doel is nog wel om het te laten groeien. De inkomsten zijn een mooie aanvulling, mits de arbeidsintensiviteit in verhouding blijft."

Zijn er andere voordelen?

"Consumenten die de aardappelen kopen waarderen de lokale productie en de kwaliteit. We krijgen te horen dat onze aardappelen van goede kwaliteit en erg lekker zijn. Het zorgt ook voor klantenbinding: supermarktklanten komen later vaak bij ons op de boerderij kopen en vice versa." "Waarom versterkt dit de toekomstbestendigheid van jullie bedrijf?" "Het biedt extra inkomsten zonder schaalvergroting. Op dit moment past het goed bij ons bedrijf, al moeten we blijven beoordelen of de arbeidsinspanning opweegt tegen de voordelen. De stabiele marge en klantenbinding zijn grote pluspunten."

Wat zou je andere boeren adviseren?

"Lokale afzet biedt kansen, maar de grootste uitdaging is verkoop: je product onder de aandacht brengen en een markt vinden. De coöperatie helpt hierbij, maar onderschat de extra arbeid niet." ❌



Beeld: Van Onze Grond

Ruud Wansink

LEEFTIJD: 27 jaar

WOONPLAATS: Laren (Gld.)

BEDRIJF: Akkerbouwbedrijf & bestuurder GAJK



1 Ster Beter Leven: "De markt vroeg erom, en wij stapten in"

Geert Mekkes uit Geesbrug runt samen met zijn familie een vleeskuiken- en akkerbouwbedrijf. In mei 2023 heeft hij de overstap gemaakt naar het Beter Leven-keurmerk met 1 ster. Dit betekende minder kippen, langzamer groeiende kippen, een overdekte uitloop, andere werkzaamheden en stabielere inkomsten.

Wat houdt deelname aan Beter Leven 1 ster precies in?

"Bij het Beter Leven-keurmerk krijgen de kippen meer ruimte, daglicht en afleidingsmateriaal zoals strobelen, en strooien we een deel van het voer in het strooisel. Dit doen we om de kip zo veel mogelijk natuurlijk gedrag te laten vertonen." "Daarnaast hebben de kippen vanaf 21 dagen leeftijd toegang tot een overdekte uitloop. Ten opzichte van regulier gehou-

den vleeskuikens houden we nu ongeveer de helft van het aantal kippen. Het ras dat we houden is ook een langzamer groeiend ras, dit betekent dat we de kippen zo'n twee weken langer houden dan regulier gehouden kippen en omdat het een langzaam groeiend ras is, wegen ze na acht weken ook nog minder dan regulier gehouden kippen."

Wat gaf de doorslag om over te stappen?

"De reden was simpel: de markt vroeg erom en wij zagen een kans. Supermarkten hebben besloten om alleen nog maar vlees met 1 ster Beter Leven in de schappen te leggen. Hierdoor ontstond ruimte voor meer bedrijven om in te stappen. Voorheen was het een nichemarkt, nu is het een breder gedragen concept."

"Voor ons bedrijf was het financiële plaatje belangrijk. We hebben doorgerekend of de investering in de uitloop en de aangepaste bedrijfsvoering rendabel was, en dat bleek zo te zijn. We zijn niet de eersten geweest die instapten, omdat het regulier houden van kippen ons ook goed beviel, maar als de kans er vanuit de markt ligt en het financieel rendabel is dan moet je gewoon de stap zetten. De wereld verandert en als ondernemer moet je daarin mee kunnen bewegen."

Welke aanpassingen waren nodig, en hoe hebben die de bedrijfsvoering veranderd?

"De grootste aanpassing was de bouw van de overdekte uitlopen en het maken van daglicht in de stallen. Dat heeft tijd en geld gekost. Vanaf het moment dat je daglicht in



Beeld: Mekkes

Geert Mekkes

LEEFTIJD: 34 jaar

WOONPLAATS: Geesbrug

BEDRIJF: Vleeskuikenbedrijf

moet flexibel kunnen schakelen als ze op de stoep staan. Daarnaast was de eerste keer dat de uitloopluiken los gingen ook wel een uitdaging, maar dan vooral een mentale. Bij reguliere kippen moet je te allen tijden tocht op dierhoogte voorkomen en nu open je juist op de dierhoogte de uitloopluiken. Gelukkig past de ventilatie zich snel aan en hebben we geen problemen gehad met verkouden of zieke kippen. Maar het was wel even spannend!"

Wat zijn de voordelen, naast financiële stabiliteit?

"Het werkgemak is verbeterd. Doordat je minder dieren hebt, de kippen langzamer groeien en ze langer op het bedrijf blijven zijn ze weerbaarder en heb je minder last van uitval. Dat geeft een meer ontspannen werksfeer."

"Daarnaast is het een voordeel dat de supermarkten zijn overgestapt naar 1 ster Beter Leven. Hierdoor is er een markt ontstaan, waardoor bedrijven konden omschakelen."

Hoe draagt dit concept bij aan de toekomstbestendigheid van je bedrijf?

"Het grootste voordeel is de stabiliteit in de prijsvorming. De reguliere kippenmarkt is onvoorspelbaar en afhankelijk van de internationale markt. Een uitbraak van vogelgriep in Polen of de oorlog in Oekraïne kunnen de prijzen sterk beïnvloeden. Bij Beter Leven is de prijs veel stabiel. Dat geeft meer rust en zekerheid."

"Toch blijven we de markt goed in de gaten houden. Als het niet meer uit kan of het concept zich niet meer waar kan maken, dan zijn de stallen zo gebouwd dat we eventueel terug kunnen naar de reguliere productie. Het belangrijkste is om flexibel te blijven, je kunt natuurlijk nooit in de toekomst kijken."

Wat wil je andere jonge agrariërs meegeven?

"Blijf realistisch en kijk goed naar wat bij jou en je bedrijf past. De wereld verandert en daar moet je in mee. Durf uitdagingen aan te gaan, maar wees ook kritisch op de duurzaamheidseisen en wat bijdraagt aan jouw bedrijf."

de stallen hebt, mag je gebruikmaken van de overgangsregeling van de Dierenbescherming. Zolang de kippen nog geen gebruik kunnen maken van de overdekte uitlopen mag je minder kippen houden. "Door deze overgangsregeling kun je wel alvast wennen aan het houden van langzaam groeiende kippen. We waren gewend om de kippen zo snel mogelijk op gewicht te krijgen. Nu moet je veel meer sturen op dat de kippen niet te zwaar mogen worden, maar natuurlijk ook weer niet te licht. Je kunt reguliere kippen vergelijken met sprinters en langzaam groeiende kippen met marathonlopers. Wanneer je één misse stap zet bij de sprint heeft dat veel grotere gevolgen dan een misse stap in een marathon. Dat alles wat rustiger gaat maakt het werk met langzaam groeiende kippen relaxter. Verder zijn er nu extra taken bijgekomen, zoals het strooien van graan en het bijvullen van afleidingsmateriaal."

"Het werk is anders geworden. Minder kippen en kippen die langzamer groeien betekent minder arbeid en meer werkge-

mak. De periodes dat we leeg staan om schoon te maken tussen de rondes in zijn wel drukker geworden. De overdekte uitlopen moeten nu ook schoongemaakt worden. Dit is toch 30 procent meer oppervlak om schoon te maken ten opzichte van vroeger. Financieel houden we onder aan de streep ongeveer hetzelfde over als bij reguliere kippen, al kan het wel per jaar schommelen."

Welke uitdagingen kwam je tegen bij de implementatie?

"Gelukkig hebben wij relatief eenvoudig en snel alle vergunningen rond kunnen krijgen. Bij veel collega-pluimveehouders zal dit de grootste uitdaging zijn denk ik. De grootste uitdaging bij ons was de bouw van de uitlopen. Omdat veel bedrijven tegelijkertijd omschakelden, waren de bouwbedrijven overbelast en stegen de kosten." "Ook hebben we nu meer te maken met controles. Verschillende instanties controleren ieder hun eigen deel. Die controles zijn vaak onverwacht, dus je

Meerwaarde halen met 'Beter Voor' melk

Tom ten Kate (melkveehouder en voorzitter van het DAJK) doet sinds eind 2020 mee aan het 'Beter Voor Koe, Natuur en Boer'-programma van Albert Heijn. Een keuze die niet alleen financieel interessant bleek vanwege de premie, maar ook goed aansluit bij de al extensieve bedrijfsvoering.

Waarom heb je ervoor gekozen om mee te doen aan het 'Beter Voor'-programma?

"We stonden eerst op de wachtlijst, want deze melkstroom zat vol. Eind 2020 kregen we ineens de kans om in te stappen, dus we moesten snel beslissen. Voor ons was dat een logische keuze, omdat het programma goed paste bij onze bedrijfsvoering. We werken al vrij extensief met circa 200 stuks melkkoeien, jongvee en circa 130 hectare grond in gebruik. Daarnaast gaan de ontwikkelingen in de sector ook steeds meer deze richting op. Bovendien levert het een mooie financiële plus op. Dat maakte het de moeite waard."

Wat houdt het programma precies in?

"Het doel is om klimaatneutrale melk te produceren, met extra aandacht voor drie thema's: koe, natuur en boer. De melk wordt specifiek voor Albert Heijn geproduceerd. Daar krijgen we een premie voor. Voor ons is dat deels een beloning voor de prestaties die we eigenlijk al leverden. De eisen blijven redelijk stabiel en als er iets verandert, wordt dat op tijd aangekondigd. Er zit ook geen einddatum aan deelname, dus je hebt

flexibiliteit. Je kunt in principe stoppen wanneer je wilt."

Heb je grote veranderingen moeten doorvoeren op je bedrijf?

"Niet veel, omdat onze bedrijfsvoering al redelijk aansloot bij de eisen. De grootste verandering was de herintroductie van weidegang. Voorheen hadden we de koeien niet buiten, maar nu wel. Dat was in het begin even een uitdaging. Hoe deel je bijvoorbeeld de percelen handig in? Samen met onze voeradviseur hebben we dat opgelost door te kiezen voor Nieuw Nederlands Weiden. Het was even wennen, maar inmiddels hebben we een aanpak die goed werkt."

Wat vond je het lastigst aan de implementatie?

"Weidegang was dus even puzzelen. Het vraagt om een andere planning, zeker als je te maken hebt met droogtegevoelige grond. Je moet bijvoorbeeld zorgen dat de koeien 's ochtends na het melken direct naar buiten gaan, zodat je tijdens droge periodes niet in de knel komt. Daarnaast moesten we een extra stukje natuurland vinden, omdat we onze eigen graslandpercelen niet wilden terugbrengen in waarde. Dat was even zoeken, maar is uiteindelijk gelukt."

Hoe ziet de financiële meerwaarde eruit?

"Je krijgt een mooie premie bovenop de melkprijs. Voor ons levert dat een goede

meerwaarde op, omdat we niet veel hoefden te veranderen. Als je je hele bedrijfsvoering moet omgooien, ligt dat anders. Je moet dus goed afwegen of het voor jou uit kan."

Zie je nog andere voordelen, behalve financieel?

"Je krijgt positieve reacties uit de omgeving. Mensen vinden het mooi dat je meer doet aan biodiversiteit en rekening houdt met andere zaken. Dat straalt positief af op de melkveehouderij in het algemeen."

Is deelname aan zo'n keten toekomstbestendig?

"Ik denk van wel, maar het hangt natuurlijk af van hoe de markt, de melkstroom en de regelgeving zich ontwikkelen. Je moet als boer continu blijven kijken of het nog bij je bedrijf past. Op korte termijn zie ik geen grote veranderingen, maar je moet altijd blijven evalueren."

Wat wil je andere jonge boeren meegeven?

"Kijk of er een melkstroom is die goed aansluit bij jouw bedrijf. Nu kun je vaak nog een mooie extra premie ontvangen bovenop de reguliere melkprijs voor prestaties die je al uitvoert. Maak daar gebruik van, want over een paar jaar kan de situatie zomaar anders zijn."

Zie je nog andere voordelen, behalve financieel?

"Je krijgt positieve reacties uit de omgeving. Mensen vinden het mooi dat je meer doet aan biodiversiteit en rekening houdt met andere zaken. Dat straalt positief af op de melkveehouderij in het algemeen."

Is deelname aan zo'n keten toekomstbestendig?

"Ik denk van wel, maar het hangt natuurlijk af van hoe de markt, de melkstroom en de regelgeving zich ontwikkelen. Je moet als boer continu blijven kijken of het nog bij je bedrijf past. Op korte termijn zie ik geen grote veranderingen, maar je moet altijd blijven evalueren."

Wat wil je andere jonge boeren meegeven?

"Kijk of er een melkstroom is die goed aansluit bij jouw bedrijf. Nu kun je vaak nog een mooie extra premie ontvangen bovenop de reguliere melkprijs voor prestaties die je al uitvoert. Maak daar gebruik van, want over een paar jaar kan de situatie zomaar anders zijn." 

Beeld: Agrio

Tom ten Kate

LEEFTIJD: 27 jaar

WOONPLAATS: Koekange

BEDRIJF: Melkveebedrijf & voorzitter DAJK

