

## Verkoop aan huis geeft plezier

Door Maria van Boxtel, Land & Co, [www.landco.nl](http://www.landco.nl)

Afgelopen maart hield het NGVA een thema-avond over verkoop aan huis. Eén van de sprekers was Maria van Boxtel, die enthousiast vertelde over ervaringen met verkoop aan huis van andere producten dan vis in andere takken van de landbouw. Speciaal voor ons blad schreef ze dit artikel met de hoofdlijnen van het verhaal dat ze die avond hield.

De kracht van directe verkoop is vaak een beperkt assortiment, een redelijke prijs en een goede service. Luxe mag, maar hoeft helemaal niet. En u hoeft ook echt niet de

goedkoopste te zijn. Goedkoop is voor veel klanten hetzelfde als grote hoeveelheden tegelijk of mindere kwaliteit: als u een bijzonder kwaliteitsproduct verkoopt mag u er



"Ben te Voortwis van de Lindenhoff is tevreden met zijn Baambrugse biggen.  
Foto: Dick Boschloo."

best wat voor vragen.

Mijn motto is: eigen product eerst. Boeren en tuinders die hun eigen producten verkopen, halen vaak de beste marges. Zij kunnen zelf bepalen wanneer ze iets oogsten, in welke hoeveelheid en wanneer een product in de aanbieding moet. Handel met producten van anderen kan ook heel lucratief zijn, maar alleen bij voldoende verkoop oftewel doorloopsnelheid. Het is natuurlijk erg duur als u ingekochte producten overhoudt of zelfs weg moet gooien.

Het verkopen van producten van het eigen, agrarische bedrijf mag in de meeste gemeenten volgens het bestemmingsplan. Dus ook de producten uit de viskwekerij. Het kan lastiger worden als u ook producten van anderen wil verkopen, moet verbouwen of veel verkeer aantrekt. Blijf in gesprek met de gemeente over uw bijdrage aan een sterk en levendig platteland. Daar hebben gemeenten vaak belangstelling voor. Natuurlijk moet u ook voldoen aan goede hygiëne en kunt u gecontroleerd worden door de Voedsel en Waren Autoriteit (vroeger de Keuringsdienst van Waren). Wilt u een bord aan de weg zetten om voorbijgangers op uw kwekerij te wijzen? Ook dat mag niet zomaar, soms zelfs niet op uw eigen erf. De regelgeving hierover vindt u in de Algemene Plaatselijke Verordening (op te vragen bij de gemeente) of in de landschapsverordening (vraag uw provincie).

### **Verhaal**

Uit andere sectoren zijn een paar belangrijke lessen te leren.

Uw verhaal is belangrijk. Wat wilt u overbrengen aan de klanten, wat maakt uw bedrijf zo bijzonder en waarom moeten klanten speciaal voor uw vis een blokje omrijden? Klanten hebben een bepaalde verwachting en het verhaal en de formule moeten bij elkaar kloppen. De IKEA is anders dan de V&D. Zo'n consequente uitstra-

ling verwachten klanten ook in het klein. Bijvoorbeeld: een biologische melkveehouder die zijn klanten koffie schenkt in plastic bekertjes en ze niet opruimt als de klanten de bekertjes op het erf laten liggen, is zijn milieuvriendelijke imago snel kwijt. Blijf dus consequent in verhaal en uitstraling.

### **Sfeer**

Vaste klanten zijn natuurlijk belangrijk. Zij komen terug en leveren nieuwe klanten op, want de meest effectieve manier van reclame voor de plattelandswinkel is nog steeds mond tot mond reclame. Voor alle klanten geldt: maak sfeer. Dat is natuurlijk moeilijk te omschrijven, maar klanten komen naar de boerderijwinkel of viskwekerij omdat het zo leuk is om bij 'Piet en Marie die de hele dag overals en laarzen dragen' een visje te kopen. Wees daarom ook niet bang om het persoonlijk te maken. Uw eigen hoofd voor op de bedrijfsfolder mag best. Of misschien dat van uw vrouw of uw kinderen, als die wat knapper zijn!

### **Gluren bij de burens**

In andere sectoren zijn al flink wat ervaringen opgedaan. Vandaar dat we nog even gingen gluren bij de burens.

Bijvoorbeeld bij de Ommuurde Tuin. Deze luthof van tuinders van Taco IJzerman en Esther Kuiler en hun kinderen Anne en Tomas is maar 0,6 hectare groot, maar toch weten ze er een groot gedeelte van hun gezinsinkomen te genereren. Ze telen bijzondere groenten, geurige kruiden en fleurige bloemen en zijn open voor bezoekers van 1 mei tot 1 november. Vijftig vaste klanten nemen elke week een groenteabonnement af, waardoor zo'n 35% van de inkomsten vooraf gegarandeerd is. Veel abonnementsklanten betalen namelijk in het voorjaar voor een heel jaar groenten vooruit. Op woensdag en zaterdag is het simpele winkeltje open. De tuinders beleven naast het tuinieren vooral plezier aan de vele activiteiten in en om de



*Klanten houden van dingen doen. Hier koken ze zelf op de Ommuurde Tuin'.  
Foto: Dick Boschloo.*

tuin: kookworkshops met zelf oogsten en verse groenten bereiden onder leiding van een echte kok. Zelf kruidenzalfjes en zeepjes maken. Leren snoeien (en meteen is het kleinfruit gesnoeid op de tuin). Een lentemarkt met plantgoed, een vurige zomer feestdag, een herfstmarkt met pompoenen en paddestoelen: voor elk seizoen is een originele activiteit belangrijk om klanten aan het bedrijf te binden. Kijk ook eens op [www.ommuurdetuin.nl](http://www.ommuurdetuin.nl)

Of kwaliteit en specialistenhandel de Lindenhoff. In het Zuidhollandse Baambrugge houdt de familie te Voortwis wat vee, zoals Gasconne runderen, lammeren, Baambrugse biggen en kippen. Alles geselecteerd op de smaak van het vlees. Want smaak is het belangrijkste op de Lindenhoff, inmiddels uitgedigd tot een specialistische handel voor 400 restaurants, vele particuliere klan-

ten die enthousiast naar de boerenmarkt op het erf komen, en met 20 medewerkers. Kijk ook eens op [www.lindenhoff.nl](http://www.lindenhoff.nl)

Of de Stadsboerderij in Almere. Boerin Tineke van den Berg en boer Tom Saat bewerken daar zo'n 120 hectare met biologische akkerbouwgewassen en vollegrondsgroenten. Allemaal gepacht van de gemeente Almere. Omdat je voor biologische akkerbouw ook dierlijke mest nodig hebt, zijn ze grote Marquichiana zoogkoeien gaan houden. Het malse vlees van de dieren verkopen ze diepgevroren in een winkeltje aan huis, ongeveer één koe per veertien dagen. Hard en leuk werk en goede handel met vaste klanten. De Stadsboerderij ligt op landgoed de Kempphaan en heeft voor de gemeente Almere een publieksfunctie. Bezoekers zijn dus altijd welkom in de stal. De publieksfunctie garandeert veel goodwill

bij de gemeente. En dat is weer handig om voldoende pachtgrond te blijven houden, als de bouw van een nieuwbouwwijk onverhoopt toch weer is uitgesteld. Kijk ook eens op [www.stadsboerderijalmere.nl](http://www.stadsboerderijalmere.nl)

Samenwerken gaat goed in de coöperatie van Groene Hart Landwinkels. Erik en Monique Koppers runnen een Groene Hart Landwinkel in Kockengen. Zij verkopen hun eigengemaakte boerenkaas en de producten van de andere coöperatieleden. Samenwerken in communicatie, folders en website is een groot voordeel. Klanten herkennen de winkels, die allen het zelfde type uithangbord hebben, eerder en gemeenten zijn geneigd meer mee te werken. De tijdsinzet voor het overleg met de andere boeren en tuinders is wel een klein nadeel, maar daar krijg je weer ervaring voor terug. Kijk ook eens op [www.groenehartlandwinkel.nl](http://www.groenehartlandwinkel.nl)

En het alleraardigste voorbeeld: Veld & Beek. Deze zelfbedieningsboerderij van Jan Wieringa werkt met zo'n 400 vaste klanten. Zij krijgen een sleutel en kunnen in de (diep)vrieswagen zelf hun eigen vlees, boerenkaas of zuivel ophalen. De klanten tekenen hun boodschappen af op een lijstje en Jan Wieringa rekent via een incassomachtiging af. Voor de klanten ideaal: 24 uur per dag, in je eigen tijd boodschappen doen bij jou in de buurt. Voor Jan Wieringa ideaal: slechts af en toe hoeft hij het wagentje bij te vullen. Door bijzondere veerassen, biologische productiewijze en gebruik van natuurground heeft hij voor zijn betrokken klanten een goed verhaal. Lekker makkelijk en het werkt goed in Wageningen en omgeving. Kijk ook eens op [www.veldenbeek.nl](http://www.veldenbeek.nl)

Ik wens u veel plezier bij uw verkoop vanaf de kwekerij!.



**DANA FEED A/S**

[www.danafeed.dk](http://www.danafeed.dk)

**Voortreffelijke visvoerders**

Onze vertegenwoordiger:

**Joost Blom, mobiel 06- 212 938 81**