

REPORTAGE LOKALE GROENTE

De sla van de streekboer is hot

Mensen hebben meer tijd, kopen bewuster en mijden de supermarkten. Streekboeren zien hun omzetten daarom enorm stijgen. 'Nu werk ik thuis en kan het wel.'

Door Pieter Hotse Smit Foto's Raymond Rutting



De sla wordt ingeplant bij Tuin de Es in het Brabantse Haaren.

Financieel adviseur Marcel van der Eerden heeft zich moeten 'losrukken' van zijn werk, maar hij is blij dat hij zijn biologische kostje weer in zijn fietstassen heeft zitten. Rechtstreeks gekocht bij de boer. 'Gezond eten, zonder CO₂-uitstoot, ik ben buiten geweest en ik steun ook nog de lokale groenteteler', zegt de 56-jarige klant van Tuin de Es in het Brabantse Haaren. 'Door mijn leeftijd durf ik wat vaker te zeggen: dat werk komt morgen wel, ik stap op de fiets.' Veel boeren hebben last van het wegvallen van de horeca en delen van de export, maar de directe verkoop bij de boer zit juist in de lift. Niet alleen uitbaters van boerderijwinkels beamen dit. Ook organisaties die online producten van streekboeren verkopen zien flinke groei. Of het nu gaat om Rechtstreeks (Zuid-Holland), Support your locals (regio-Amsterdam), de Streekboer (Noord-Nederland), Bioweb (Friesland) en Boeren en Buren (heel Nederland): het aantal bestellingen is twee, drie, vier of zelfs vijf keer zo groot als voor de coronamaatregelen. 'Zo komt er toch iets positiefs uit deze crisis', zegt Sandra Ronde van de Streekboer over de vervijfvoudiging van het aantal bestellingen op hun website. 'Mensen gaan nadenken over waar ze hun eten vandaan halen en of ze daar een eerlijke prijs voor betalen. Wel jammer dat daar een crisis voor nodig is.'



Biologische producten en producten van eigen land vinden gretig flink aftrek bij tuinderij de Es in Haaren. Op zaterdagmiddag is alle groente veelal uitverkocht.



Een klant doet zijn spullen die hij net heeft gekocht bij de tuinderij, in een fietstas.

Ook Daniella de Winter van Tuin de Es merkt de 'voordelen' van de coronamalaise. Haar boerderijwinkel heeft de omzet fors zien stijgen. 'Op zaterdagmiddagen is alles op', zegt ze. 'Ik zie veel nieuwe klanten die dachten: daar moet ik een keer heen, maar het niet deden en dat in deze tijd eindelijk doen.'

Eerlijke prijs

Thuiswerken geeft meer ruimte eropuit te trekken, de supermarktgekte wordt in tijden van hamsteren vermeden en de boer wordt in deze barre tijden wat gegund. Die krijgt aan huis een eerlijkere prijs, rekent de man van De Winter, Bart Pijnenburg, voor. 'Van de groothandel krijgen we grofweg 65 eurocent voor een krop sla, hier verkopen we ze voor 1,50 euro.'

Pijnenburg en De Winter leveren ook aan het landelijke platform Boeren en Buren. Via een zogenoemde 'Buurderij' worden van meerdere streekboeren online producten aangeboden. Van de krop sla uit Tuin de Es gaat bij Boeren en Buren 10 procent naar de Franse organisatie achter het platform en 10 procent naar de mensen van de Buurderij, die het logistieke werk en de organisatie doen.

Op een vaste dag in de week zijn de producten af te halen. In het pre-coronatijperk gebeurde dat op de markt. Dus nu treffen boeren en burger elkaar weer eens en komen mensen weer meer in contact komen met hun voedsel en met wie het verbouwt. Deze woensdag gaat het er in een buurthuis in Den Bosch wat anoniemer aan toe. Om besmetting te voorkomen blijven de meeste boeren op hun erf en mag er maar een beperkt aan-

i
5

KEER meer vraag naar lokale groente, zo groot is de toename die sommige boeren in deze coronatijden zien.

tal klanten tegelijkertijd naar binnen.

René de Bruin van stichting Erkende Streekproducten ziet dat ook directe levering aan huis toeneemt. 'Iedereen is bezig met het opzetten van dat soort systemen.' Maar hij ziet ook verliezers tussen de kleine, lokale producten. Zoals kleine bierbrouwerijen, die afhankelijk zijn van de (eigen) horeca. Dat is allemaal weggevalen.'

Zorgboerderij

Bij Tuin de Es voelen ze ook de nadelen van de coronacrisis. De dagbesteding in hun zorgboerderij is door alle maatregelen gesloten. 'Dat maken we met de toegenomen verkoop niet goed', zegt De Winter. In Den Bosch laat zij als een van de weinige boeren nog wel even haar gezicht zien als de klanten van Boeren en Buren hun bestellingen komen halen.

Daar treft ze dan Maartje Muskens (39), een voorbeeld van iemand die altijd al eens wilde proeven van het streekinitiatief Boeren en Buren, maar er door tijdgebrek niet aan toe kwam. 'Nu werk ik thuis en kan het wel', zegt ze. 'Het ideale moment om het uit te proberen.'

Als inwoner van corona-epicentrum Brabant is er voor Muskens nog een reden om een ronde te maken langs kleinschaligere boerderijwinkels. 'Supermarkten, daar stap ik niet meer naar binnen in deze tijd.' En straks? Als de wereld weer terugkeert naar het oude, Muskens weer moet reizen voor haar werk en supermarkten geen besmettingshaarden meer zijn? Wat gaat ze dan doen? Blijft Muskens dan trouw aan de streekboeren? Lachend: 'Ja, dat is de grote vraag.'