

De onderneming **Economie**

Paksoi, paprika, postelein: alles lokaal, biologisch en aan huis bezorgd. Rechts de Kievit-oprichter Sebastiaan Bos.

Foto's Raymond Rutting / de Volkskrant

Een tasje gezond bezorgd

Al lang voordat het een miljardenbusiness werd, bezorgde de Kievit uit Katwijk tassen met biologisch fruit en groente aan huis. En ja, daar mag soms best een kluit aarde aan zitten.

Door **Koen Haegens**

PROFIEL



Bedrijf
de Kievit
Waar
Katwijk
Sinds
1996
Aantal werknemers
28 (deels parttime)
Jaaromzet
2 miljoen euro

In de beginjaren moesten we vaak uitleggen wat biologisch is, tegenwoordig niet meer

gelen. Dus worden de Kievit-aardappelen geleverd inclusief wat kluiten aarde. 'Natuurlijk zijn die ook keurig gewassen verkrijgbaar. Maar een aardappel is een natuurproduct. Een aardappel groeit in de grond. Mensen mogen van mij best zien waar hun groente vandaan komt.'

Van dichtbij

Ondanks die eigenwijze aanpak is Kievit stiekem een van de grotere regionale bezorgers geworden. Wekelijks verspreidt het bedrijf bijna 2.800 pakketten in de driehoek Den Haag, Haarlem en Alphen aan den Rijn. Het groente en fruit in de tassen is niet alleen biologisch en relatief betaalbaar, maar ook zo dichtbij mogelijk geproduceerd. Wie zijn verantwoordelijkheid laat invliegen, houdt zichzelf immers voor de gek.

Al zitten er grenzen aan die principes, vindt Bos: een Spaanse tomaat of Italiaanse perssinaasappel in de tas moet kunnen. 'Eén keer heb ik op verzoek van een klant de hele winter lang een puur Hollands groentepakket gemaakt', vertelt hij lachend. 'Kolen en knollen, maanden achter elkaar. Dat werd echt ruig. Die man was woedend aan het einde.'

In de koelcel op een bedrijventerreintje in Katwijk, een paar kilometer van zee, staan op deze woensdagochtend de kratten met papieren tassen klaar met bestemming Lisse. Op een briefje worden desgewenst maximaal drie producten vermeld die de klant niet blijft. 'Pastinaak', staat er. Verderop: 'bataat'. Aan de andere kant van de loods stelt een groepje medewerkers, gehuld in dikke jassen en mutsen, achter een blauwe rolband in hoog tempo een nieuwe lading bestellingen samen. Wie wil, kan ze via de webwinkel aanvullen

met andere biologische producten, van brood en kaas tot wc-papier.

Het begon allemaal 22 jaar geleden. Sebastiaan Bos had even daarvoor de biologische tuinbouwopleiding aan de Warmonderhof in Tiel (later Dronten) afgerond. 'Voor die tijd deed ik het vrij slecht op school. Mijn vader was overleden, ik zat slecht in mijn vel. Soms viel ik zelfs in slaap in de klas.' Tot hij buiten op het land begon te werken. 'Ik ontdekte dat ik daar enorm van opknapt. Die inspanning. De afhankelijkheid van de natuur. En vooral ook het intens tevreden gevoel als je je eigen voedsel oogst.'

Aanvankelijk verbouwde de Kievit dan ook zelf groenten, maar na enkele jaren besloten de initiatiefnemers zich volledig op de distributie te concentreren. In die tijd waren er al wat losse tuinders bij wie klanten wekelijks een pakketje groenten konden afhalen. Odin, de coöperatieve supermarkt, nam dat idee over en breidde het uit. De Kievit besloot zulke tassen vervolgens ook aan huis te bezorgen. 'Van het land tot de voordeur, dat was nieuw toen', herinnert Bos zich.

Gek is het wel: wat in die tijd als uiterst alternatief gold, is nu extreem hip. Begin 2016 becijferde het Amerikaanse onderzoeksbureau Technomic zelfs dat maaltijdboxen wereldwijd goed zijn voor een omzet van 1 miljard euro. In 2020 kan dat al tien keer zo veel zijn geworden. Het mooie van die rage is dat ze bij Kievit nooit meer hoeven uit te leggen wat biologisch is, zoals in de beginjaren. 'Maar het concept wordt op deze manier ook een speelbal van de marketingmensen', zegt Bos peinzend. 'Kijk naar HelloFresh, dat is niet eens biologisch. En als de champignons morgen in Polen twee cent goedkoper zijn, gaan de handela-

ren daarnaartoe. Ongeacht de gevolgen voor de kwekers hier.' Hij zucht. 'Iedereen wil op dit moment écht, puur voedsel. Tegelijkertijd leven we maar wát graag in een waan.'

Met een vlekje

Gevraagd of pionier Kievit niet ook veel harder had kunnen groeien en als een speer richting miljoenenbeursgang gaan, schudt Bos heftig van nee. Hij moet er niet aan denken. 'Neem onze medewerkers. Een op de vijf komt uit een Wajong-uitkering. Vroeger was dat heel normaal. De landbouw was dé sector voor mensen met een vlekje, zoals dat tegenwoordig heet. Dat gaat ook prima. Maar je moet deze medewerkers niet confronteren met astronomische groei-doelen en winstmaximalisatie.' In plaats daarvan kent de Kievit een, met een knipoog, biologisch bedrijfsmodel. Net als de groenten groeit de onderneming iets langzamer maar gestaag. Zonder externe financiers of beursgangen.

Het bloed kruipt zelfs waar het niet gaan kan. Sinds enkele jaren springt de Kievit-ploeg af en toe bij met het binnenhalen van een oogst tuinbonen of bosbieten. 'Ik heb enorm veel behoefte om dat vaker te doen', vertelt Bos enthousiast. Dus overlegt het bedrijf op dit moment met de gemeente Katwijk. Doel: een eigen lap grond waar de Kievit zelf biologische producten kan verbouwen. Net als in de begintijd. De oprichter ziet de Kievit-kliënten al op open dagen hun eigen sla van het land halen. 'Dat zou toch prachtig zijn! Wie met de natuur werkt, leert wat minder wattig naar allerlei moderne zingevingsproblemen te kijken. Echt, daar zouden heel veel mensen enorm van opknappen.'

Jaren geleden kreeg Sebastiaan Bos een boze mail van een klant. De sla in zijn biologische groentepakket was niet mals genoeg. De man, aan het mailadres te zien werkzaam voor een grote bank, eiste een nieuwe krop. 'Ik heb geantwoord dat ik er niet over peins. Het was vroeg in het voorjaar en nog erg koud. Dan is de sla altijd wat taaier. Dat hoort erbij!' Hij grinnikt ondeugend. 'Tegenwoordig zouden we de krop wel vervangen, hoor. Maar ik blijf geduldig uitleggen waarom het niet klopt.'

Dat betekent niet dat de wortels van de Kievit aangevreten zijn en de appels gebutst, zoals het oude biologische cliché wil. De aan huis bezorgde paksoi, paprika en winterpostelein zien er ook deze week prachtig uit. Net als bij de concurrentie, die sinds enkele jaren nadrukkelijk van zich doet spreken: van Albert Heijn met zijn Allerhande Box tot marketleider HelloFresh. Toen dat internationale bedrijf afgelopen november in Frankfurt naar de beurs ging, kwam de beurswaarde op 1,7 miljard euro uit.

Het veel oudere en kleinere de Kievit uit Katwijk, opgericht in 1996, heeft een andere missie. 'Onze klanten zijn waanzinnig trouw. Ze weten dat het bij ons niet om hen alleen draait. Het moet de hele keten voor de wind gaan: dus ook de natuur, de telers en onze medewerkers.'

Mede door de supermarkt hebben consumenten volgens Bos een verknippt beeld van hoe fruit en groenten eruit horen te zien. Eén plekje of een afwijkende maat en het spul verdwijnt al in de container. Maar het gaat om natuurproducten. Die ogen nu eenmaal niet altijd zoals de reclamefolders het graag voorspie-