

# 04

12 | 2020



Magazine voor leden van cooperatie Agrifirm

# Better Together



Boeren met hart voor  
natuur, bodem en mens

PAGINA 6

Innovatief stalsysteem  
voor varkens

PAGINA 14

Kansen voor  
korte ketens

PAGINA 26

# Uitdagingen overwonnen

2020 zou voor Agrifirm altijd al een bijzonder jaar worden. Het was immers de naam van ons vierjarenplan, wat we in 2016 hebben opgesteld. Maar dat het zo uitzonderlijk zou worden had niemand voorzien. De combinatie van corona en de uitdagingen in de Nederlandse markt maakten het een jaar wat we niet snel zullen vergeten. Dat geldt voor onze leden en voor onze medewerkers.

Zo aan het einde van het jaar stel ik vast dat het heel bijzonder is hoe goed we met elkaar hebben kunnen doorwerken, en dat er ontzettend veel is goed gegaan. De oogsten zijn binnen, de dieren gevoerd. Ondanks alle uitdagingen werkte de keten door, en konden we zo samen voedsel produceren voor miljoenen mensen. Er waren zeker tegenslagen en uitdagingen. Lage prijzen door wegvallende vraag, export die deels stil kwam te liggen. Vogelgriep in

Nederland, varkenspest in Duitsland. Aanhoudende onduidelijkheid uit Den Haag, protesterende boeren.

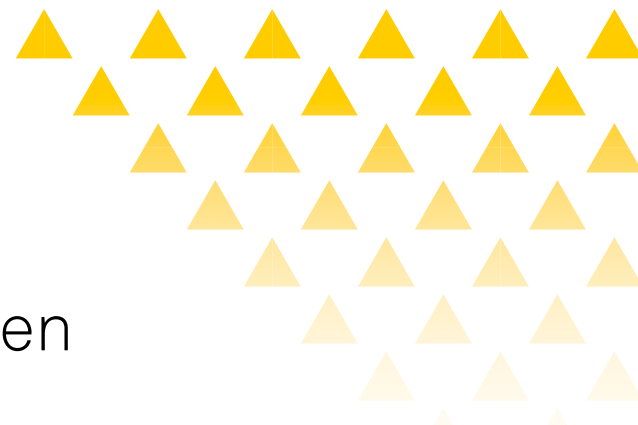
En toch is de conclusie positief wat mij betreft. We hebben het volgehouden, we staan klaar voor het nieuwe jaar. Dat zal z'n eigen uitdagingen hebben. Maar we geloven niet in opgeven. De Nederlandse voedselproductie zal ontzettend belangrijk blijven. Zoals in onze nieuwe strategie staat: in een groeiende wereld is er behoefte aan Nederlandse producten en kennis. Dat betekent niet dat 'wij de hele wereld voeden'. Het betekent wel dat er een belangrijke en betekenisvolle rol blijft bestaan voor agrarisch Nederland, en Agrifirm als onderdeel daarvan.

De nieuwe strategie inspireert. We zien samen zoveel mogelijkheden om de voedselvoorziening nog beter te maken, nog beter passend bij de eisen van vandaag en morgen. We zien de innovatieve kracht van Nederlandse telers en boeren, iets waar Agrifirm op vele manieren aan kan bijdragen. En we zien de hele concrete mogelijkheden in het buitenland om ons bedrijf ook daar door te laten groeien.

Nu wij de uitdagingen van 2020 hebben overwonnen, ben ik er meer dan ooit van overtuigd dat er een prachtige en sterke toekomst in het verschiet ligt voor ons allemaal in deze mooie en zo ontzettend belangrijke sector.

Maar eerst: genieten van de feestdagen! Ik wens jullie een mooi kerstfeest en een prachtig nieuw jaar. ■

**Dick Hordijk**  
CEO Agrifirm Group



- 10 In de regio**  
Utrecht en Gelderland:  
Samen doe je het beter
- 12 Jongeren**  
Interview Corine de Winter
- 20 Circulaire diervoeding: brijvoer**
- 22 Melkvee**  
Producten en diensten
- 24 Interview**  
CFO Margret Kleinsman
- 25 Coöperatienieuws**
- 26 Trendwatching**  
Korte ketens
- 28 Van de boer**  
Het echte verhaal



4

interview

**Melkveehouderij Erf-32 en zuivelbedrijf Erf-1****Duurzaam**  
bloembollen telen

13

**Integrale oplossing**  
voor emissies en mest

14



mooi werk

**Geiten melken**

19



COLOFON

**Better Together** is het ledenmagazine van Agrifirm en verschijnt 4 keer per jaar.**Contact** communicatie@agrifirm.com | T 088 - 4881000 **Fotografie** Agrifirm, Ivo Hutten, Theo Tangelder en Daniel Wenzel**Concept en realisatie** JEEN communicatie **Drukwerk** Bek, Veghel

A man and a woman are smiling and leaning on a wooden fence in a lush green field. Several cows are visible in the background, and a canal runs along the right side of the field. The sky is overcast with soft light.

Boeren met hart  
voor natuur,  
bodem en mens



**Irene en Klaas-jan Bruins zijn niet alleen zus en broer, maar runnen in maatschap met hun ouders biologisch melkveebedrijf Erf-32 en zuivelbedrijf Erf-1 op het Overijsselse Kampereiland. Op Erf-1 verwerken zij hun melk tot zuivelproducten, zoals kaas en yoghurt. Ze boeren met hart voor de natuur, de bodem, mensen en dieren. Irene maakt als agro-diëtist de verbinding tussen gezondheid en voedsel.**

### Wat gebeurt er op Erf-1 en Erf-32?

Klaas-jan: "Erf-1 is het bedrijf waar het allemaal begon. Mijn ouders, Harry en Petra, namen het bedrijf in 1987 over van de ouders van mijn moeder. In 2010 schakelden ze om naar biologisch. Het zuivel- en het melkveebedrijf zaten in die tijd nog op dezelfde locatie. Precies een jaar geleden kreeg het melkveebedrijf een nieuwe locatie: Erf-32. Dat neem ik geheel voor mijn rekening. Het jongvee en de droge koeien staan op Erf-1. Daar heeft mijn zus Irene ook haar zuivelbedrijf en

hier verkopen wij ook rundvlees." Irene: "Erf-1 verwerkt de melk van Erf-32 tot dagverse zuivel en boerenkaas. Dat is een beschermde titel en is alleen van toepassing op kaas van eigen, rauwe melk. De productie is een vak apart. Je veestapel moet echt gezond zijn, anders lukt het niet. Dat doet Klaas-jan ontzettend goed. We laten ook aan consumenten zien wat erbij komt kijken om voedsel te produceren. Zo stellen we mensen in staat om tot de oorsprong van voedsel te komen en een kijkje in de productiekeuken te nemen."

### Waarom kozen jullie ouders voor biologisch boeren?

Klaas-jan: "Mijn ouders zaten eigenlijk altijd al heel dicht tegen biologisch aan. Ze gebruikten bijvoorbeeld weinig kunstmest en mijn vader vertrouwde er na onderzoek op dat ze ook wel zonder konden. Een kleine berekening leerde hem dat het een uitdaging zou worden om gangbaar en extensief door te boeren. Financieel gezien was biologisch boeren net zo uitdagend. Toen was de keuze snel gemaakt: duurzamer werken zonder kunstmest en

gewasbeschermingsmiddelen. De bodem krijgt al jaren veel aandacht, evenals natuurbeheer."

### Hoe zijn jullie in het bedrijf gestapt?

Irene: "Na mijn opleiding Voeding & Diëtik werkte ik binnen de Isala Klinieken en later in het Deventer Ziekenhuis. Ik specialiseerde me onder andere in diabetes en merkte dat veel patiënten weinig basiskennis over voeding hadden. Gedrag is lastig te veranderen vanachter een bureau. In 2012 startten mijn

&gt;&gt;



Klaas-jan Bruins (30), getrouwd met Mellanie en vader van Thijs en Sven

#### Werkzaamheden

Runt biologische melkveehouderij Erf-32 in Kampereiland, Overijssel

#### Bedrijf

- > 160 melkkoeien
- > 115 hectare

Irene Prinsen-Bruins (33), getrouwd met Roel en moeder van Owen en Lauren

#### Werkzaamheden

Agro-diëtist en zuivelaar bij zuivelbedrijf Erf-1



» ouders en ik met het maken van eigen zuivelproducten op ons eigen bedrijf en kwam ik op de boerderij in gesprek met mensen die vragen hadden over voedsel. Die twee werelden breng ik nu samen in mijn beroep als agro-diëtist. Ik vind namelijk dat de voorlichting over goed voedsel moet beginnen op de plek waar dat voedsel wordt geproduceerd: de boerderij.”

Klaas-jan: “Ik ben van huis uit werktuigbouwkundige. Toen Irene zelf begon met zuivelen en als agro-diëtist de verbinding legde tussen voedsel en gezondheid, was mijn interesse gewekt en besloot ik ook in de maatschap te stappen.”

“We laten aan consumenten zien wat erbij komt kijken om voedsel te produceren.”

### Jullie boeren naar eigen zeggen ‘met hart voor de natuur en de bodem’. Hoe doen jullie dat?

Klaas-jan: “Samen met onze buurman beheren we ongeveer 3 hectare natuurland bij Erf-1, eigendom van Staatsbosbeheer. Daarnaast hebben we 20 hectare kruidenrijk grasland met klaver, cichorei, weegbree en pimpernel.

Ook hebben we plas-dras op de huiskavel

waardoor we

hopen dat de

weidevogels

de

komende

jaren ons

grasland

gaan

ontdekken.

We zijn vorig

jaar van 50

naar 115 hectare

gegroeid met Erf-32

erbij, dus volop kansen om

nog meer te doen.

Ik zie het melkveebedrijf als onderdeel van de natuur. Wij boeren zonder kunstmest en gewasbeschermingsmiddelen en voeren biologisch krachtvoer. Daarmee halveren we de stikstofuitstoot per hectare. De opbrengst van het land is nog steeds heel goed en komt ook nog eens gezond tot stand. Dat begint in de bodem: die wil ik zo biodivers en gezond mogelijk

houden. Dat werkt door in onze producten.

De kringloop op een bedrijf komt in de melk tot uiting.

Zo wordt er niet vaak meer naar melk gekeken: als het eenmaal is opgehaald, wordt er in de fabriek wel wat van gemaakt. Ik ben er zelf erg mee bezig hoe die kringloop meewerkt in ons bedrijf.”

Irene: “Ik vind dat boeren best meer mogen nadenken over wat er bijvoorbeeld met onze melk gebeurt als het eenmaal is opgehaald. Voedsel is ontzettend goedkoop. Ga maar na: yoghurt voor een euro? Dat kan toch niet met gezond voedsel? Daar zou je niet mee moeten stunten. Die verbinding met het gezonde eindproduct vind ik heel belangrijk.”

### Welke invloed heeft corona op jullie bedrijf?

Irene: “Mensen hebben meer tijd om na te denken over gezond voedsel en de bereiding ervan. Zeker nu de horeca dicht is, gaan mensen zelf kijken hoe ze thuis wat bijzonders op tafel kunnen krijgen. En worden zich er bewuster van dat, als ze goed voor zichzelf zorgen en goed eten, ze weerbaarder zijn. Dan weten ze ons bedrijf steeds meer te vinden. Het is bijzonder om te zien dat iets zwaars als een pandemie de bewustwording over voedsel aanwakkert.”

Klaas-jan: “De huisverkoop is

inderdaad enorm aangetrokken; zuivelproducten en de kaas doen het goed bij de consument. De supermarkt is een belangrijk afzetkanaal. Wij leveren ook aan de horeca, maar dat is nu natuurlijk een stuk minder.”

### Hoe is het om het bedrijf met jullie familie te runnen?

Klaas-jan: “Nu we de tweede locatie bij ons bedrijf hebben getrokken, hebben we meer vrijheid. Er zijn nu eigenlijk twee

kapiteins op het schip. We blijven kritisch op elkaar, maar dat gaat in goede harmonie. Iedereen heeft zijn eigen taken en verantwoordelijkheden. We zijn het afgelopen jaar erg druk geweest, dus het is tijd om weer even bij elkaar te gaan zitten om te bekijken hoe we draaien en hoe we elkaar kunnen helpen.”

Irene: “Het is fijn dat je zaken samen kunt aanpakken, al

schuurt dat ook wel eens.

Maar uiteindelijk sta

je samen ergens

voor. Ik vind het

knap van mijn

ouders dat

zij ons het

vertrouwen

geven om

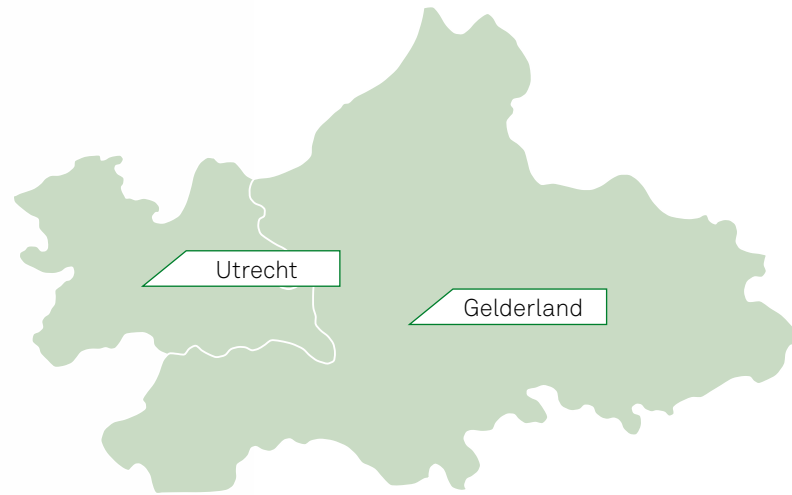
het bedrijf

“Voorlichting over goed voedsel moet beginnen op de boerderij.”



Agrifirm is een landelijke coöperatie, maar juist ook regionaal actief. Wat speelt er in de verschillende districten? De aanstaande districtsvorzitter Utrecht/Gelderland vertelt over vijf projecten en thema's in zijn district.

# Samen doe je het beter



“De wisseling van de wacht kwam sneller dan ik had gedacht. Ik had best nog wat langer willen verkennen hoe het reilt en zeilt in deze regio, omdat wij eerder bij Zuid-Holland hoorden. Maar toen mij werd gevraagd om de rol van onze voorzitter Ton Miltenburg over te nemen, zei ik daar van

*Corné Vermaat (40) wordt komend voorjaar de nieuwe voorzitter van het district. Hij woont met zijn vrouw Annelies en hun vier kinderen in Hei en Boeicop, het dorp dat tot 1 januari 2019 nog tot Zuid-Holland behoorde, maar sinds de vorming van de gemeente Vijfheerenlanden in Utrecht ligt.*



## Groene gewasbescherming

“Op de proeftuin Randwijk in Gelderland is een project Groene Gewasbescherming opgezet. Doel is om met minder middelen hetzelfde resultaat te behalen. Het project loopt inmiddels twee jaar en de eerste resultaten worden nu meegenomen in de advisering “geïntegreerde teeltaanpak”.



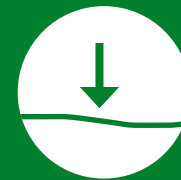
## Biodiversiteit

“Kruidenrijk grasland kan een belangrijke rol vervullen in het vergroten van de biodiversiteit. We moeten dan wel weten of het gras dan nog steeds geschikt is voor de koeien, welke gevolgen kruidenrijk grasland kan hebben voor de melkproductie, maar ook bij het inkuilen. In ons district hebben we hiervoor een workshop gevolgd van Wageningen Universiteit.”



## Droogte

“De afgelopen jaren heeft de droogte de fruitteelers in onze regio parten gespeeld. Telers hebben gezamenlijk geïnvesteerd in een grote pomp om water uit de Linge te pompen en daarmee de fruitteelt van voldoende water te voorzien. Een ondernemer in de regio heeft dit jaar geïnvesteerd in een zandgat. Er zijn nu gesprekken gaande om met meerdere partijen aan te kunnen sluiten en zo gezamenlijk een buffer water te hebben voor droge perioden.”



## Veenweidegebied

“Bodemdaling van het Veenweidegebied is hier een belangrijk onderwerp op de agenda. Met kennis over bijvoorbeeld verticale drainage kunnen we een belangrijke bijdrage leveren aan het tegengaan van bodemdaling, en daarmee ook de uitstoot van CO<sub>2</sub>. We moeten ervoor waken dat dit gebied niet van de landbouw wordt afgepakt omdat het een rol zou spelen in het milieuvraagstuk. Dit gebied wordt veelal gezien als de groenvoorziening voor het stedelijk gebied. We moeten met kennis van zaken aan blijven tonen dat boeren hier nodig zijn.”



## Trots uitdragen

“We mogen best wat meer uitdragen dat we trots zijn op onze bedrijven en onze coöperatie. Als coöperatie kun je te voorzichtig worden omdat je de stem van velen vertegenwoordigt. Maar we moeten niet te bescheiden zijn. Agrifirm mag dan een grote organisatie zijn, de afstand tussen bestuur en boer is echt niet groter dan bij een particuliere leverancier.”

harte ja op. Ik ben enthousiast en gedreven, zeg maar gerust fanatiek. Better Together, het motto van Agrifirm is precies hoe ik zelf in het leven sta. Samen staat voor mij voorop. Met mijn broer heb ik een bedrijf met 200 koeien en 150 hectare land. We hebben een samenwerkingsvorm opgezet met een jongveeopfokker en doen daarnaast nog veel in verhuur en fouragehandel. In alles vind ik dat je het met elkaar moet doen. Ik heb er een hekel aan als iemand alleen voor zichzelf gaat.”

“De verbindende rol die we hebben tussen de adviseurs en verkoopleiders en de leden vind ik belangrijk. De beurs in Gorinchem vorig jaar bijvoorbeeld, was een mooie gelegenheid om met onze leden in gesprek te gaan. En afgelopen zomer mocht ik tijdens een trainingsdag met zestig verkoopadviseurs optreden als sparringpartner. Een prachtige ervaring. Het heeft m'n blik als ledenraadslid enorm verruimd. Met de Algemene Opleiding Coöperatieve Vaardigheden bij NICE leer ik nieuwe vaardigheden op het gebied van kennisoverdracht en communiceren. Zodoende kunnen we als districtsleden zorg dragen voor zaken die nu van belang zijn, en invloed hebben op de strategie en lange termijn visie binnen de coöperatie. Als mede-eigenaar moeten we de rentabiliteit en de continuïteit voor de leden waarborgen.” ■

Corine de Winter, lid Jongerenraad

## Potentiële bedrijfsopvolgers binden aan de coöperatie



Als het druk is op het akkerbouwbedrijf van haar ouders en haar oom, neemt Corine (25) graag vrij om bij te springen. Sinds haar opleiding Financiële Dienstverlening in Dronten en Business Economics in Wageningen, werkt ze als Assistent Accountant bij Flynth. Met haar vriend woont ze in Biddinghuizen op het akkerbouwbedrijf van zijn ouders.

### Strategische sessies

Of ze in de toekomst zelf het akkerbouwbedrijf zal runnen is nog niet duidelijk, maar dat ze actief willen blijven in het

**Als lid van de Jongerenraad van Agrifirm kreeg Corine de Winter de mogelijkheid om de Leergang Leiderschap te volgen. Die kans greep ze met beide handen aan. “Ik heb de afgelopen anderhalf jaar ontzettend veel geleerd”, vertelt ze. Haar verworven vaardigheden kan ze de komende twee jaar inzetten voor de Jongerenraad.**

werkveld, staat voor Corine vast. Twee jaar geleden meldde ze zich dan ook aan voor de Jongerenraad. “Je ontmoet er nieuwe mensen en leert er veel van”, vertelt ze. Leden van de Jongerenraad wonen regelmatig districtsvergaderingen bij om er kennis te halen en te brengen, bijvoorbeeld door het verzorgen van presentaties. “In het voorjaar woonden we de online strategische sessies bij om aan te geven hoe de coöperatie jongeren kan verbinden aan Agrifirm. Betrek bijvoorbeeld potentiële bedrijfsopvolgers tijdens het adviesgesprek, beloon trouwe leden en zoek de verbinding met jongeren door kennis aan te bieden.”

### Persoonlijke ontwikkeling

Zelf profiteerde Corine van het aanbod van Agrifirm om de Leergang Leiderschap te mogen volgen. Bijna een jaar werkte

ze aan haar eigen leerdoelen en persoonlijke ontwikkeling. “Presentaties geven bijvoorbeeld, diepgang vinden door het verband te zoeken tussen verschillende stukken tekst, de tijd nemen wanneer je iets vertelt, en je verhaal persoonlijk maken om je publiek te blijven boeien. We leerden dat het goed is om vooral vragen te stellen voordat de discussie wordt gevoerd, zodat we met elkaar precies weten waar we het over hebben.” ■

**Meer weten over de Agrifirm Jongerenraad? Kijk op: [www.agrifirm.nl/jongeondernemers](http://www.agrifirm.nl/jongeondernemers)**



Expertisecentrum Bloembollenteelt

## Duurzaam telen met nieuwe teeltstrategieën en innovaties

**Hoe kunnen we de bloembollenteelt verder verduurzamen en welke alternatieven zijn er voor middelen die niet langer gebruikt mogen worden? Het zes koppige projectteam van het Expertisecentrum Bloembollenteelt zet door heel Nederland proeven uit om antwoorden te vinden op deze vragen. Dennis Meijaard, directeur sector bloembollen van Agrifirm-GMN, vertelt over de aanpak.**

Meijaard: “We zetten proeven uit met innovaties, maar onderzoeken ook of we met een andere systeemaanpak de weerbaarheid en gezondheid van bodem en plant kunnen bevorderen. Bemestingsstrategie, de wijze van grondbewerking en de keuze van voorvruchten kunnen daarbij een rol spelen.” Het belang is groot: het verliezen van het gebruik van chloor in de tulpen bijvoorbeeld, stelt telers op zandgrond voor een flinke uitdaging. Ook Mancozeb, een basismiddel tegen Botrytis, verdwijnt van de lijst met toegestane middelen,

waardoor een alternatief moet worden gevonden voor de schimmelbestrijder. En steeds vaker stellen burgers de bloembollenteelt ter discussie omdat ze zich zorgen maken over de invloed van gewasbeschermingsmiddelen.

### Bolcoating

Een innovatie die letterlijk in het oog springt is Bolcoating. Hiervoor werkt het Expertisecentrum samen met Agri Treat Projects. Na dompelen, schuimen of douchen van bloembollen lekken middelen vaak na op kisten en machines, waardoor

de toepasser er mee in contact kan komen en het middel van het erf kan spoelen. Bolcoating droogt snel op, waardoor emissie wordt voorkomen. ‘Blauwe bollen’ worden ze genoemd, maar dat is slechts van tijdelijke aard, aldus Meijaard. “Tijdens de proefperiode is een blauwe signaalstof aan de coating toegevoegd, zodat we goed kunnen controleren of de hele bol is bedekt. Zodra deze innovatie klaar is voor de praktijk wordt de signaalstof achterwege gelaten.”

Zover is het echter nog niet. De proeven wijzen uit dat de coating werkt, nu moet deze worden getoetst in de praktijk. Meijaard: “We moeten alles proefondervindelijk toetsen, dat vergt soms jaren. Maar we zijn gezamenlijk op de goede weg om onze klanten steeds duurzamer te kunnen laten telen.” ■

Agrifirm en varkensbedrijf Egelmeers testen innovatie in praktijk

# Experimenteren met een integrale oplossing voor emissies en mest



Ondernemer Math Egelmeers werkt mee aan de ontwikkeling van het innovatieve stalsysteem.

Een varkensstal die voldoet aan de toekomstige, aangescherpte emissienormen. Centraal staat een integrale aanpak, waarbij de uitstoot van ammoniak en methaan wordt aangepakt vanaf de voorkant van het proces. De drijfmest wordt bovendien bewerkt tot stikstofrijke kunstmestvervanger en grondstof voor biogas en droge mestkorrels. Dat klinkt als toekomstmuziek. Maar onderdelen van dit innovatieve concept zijn perspectiefvol in de praktijk getest. Agrifirm voert de experimenten uit op het vleesvarkensbedrijf van de familie Egelmeers in Wanroij.

Varkenshouder Math Egelmeers vindt bestaande technieken zoals luchtwassers niet ideaal om strengere emissienormen op het gebied van ammoniak, geur en fijnstof te halen. Daarom werkt hij mee aan de ontwikkeling van deze innovatieve oplossing. De ontwikkeling heeft

varkenshouder Math Egelmeers heel wat tijd en zweetdruppels gekost. “We hebben van alles meegemaakt. Van techniek die hapert tot aan gesprongen mestleidingen. Het is dus niet

altijd even leuk. Maar de ervaring is heel waardevol. Dat gaat ons zeker helpen bij de keuzes die wij op ons bedrijf nog moeten maken”, zegt hij. “We zitten in een

dichtbevolkt gebied. Daardoor staat de bedrijfsontwikkeling onder druk. De emissie-eisen in Noord-Brabant gaan verder dan elders in Nederland. Wij moeten dus fors investeren voor de toekomst van ons bedrijf.”

#### Nieuwe emissienorm

Math heeft samen met zijn ouders Wilbert en Trudie en zijn jongere broer Willem een gemengd bedrijf in Wanroij (NB). De familie-onderneming heeft een akkerbouw-

tak van 30 hectare en vleesvarkens op twee locaties. Math woont met zijn vriendin Susan en hun drie jonge kinderen op de ouderlijke boerderij. Hier staan twee stallen voor in totaal

“Het systeem heeft potentie, maar je moet het op praktijkschaal onderzoeken.”

>>



» een kleine 5.000 vleesvarkens, die gehouden worden volgens het Beter Leven-concept. De nieuwste stal (uit 2008) heeft een luchtwasser. De oudste gold bij de bouw in 1998 nog als milieuvriendelijk. Onder de hokken liggen smalle mestkanalen en een rioolsysteem waarmee de mest frequent kan worden afgevoerd naar een gesloten opslag. Daarmee is de ammoniak-uitstoot tweederde lager dan die van een conventionele stal (1,0 kg per plaats per jaar). Dat is niet genoeg naar de maatstaf van de provincie Noord-Brabant: het bedrijf moet uiterlijk 2024 een emissiebeperking van 85 procent (0,45 kg per plaats per jaar) realiseren.

#### Aanpakken bij de bron

Een extra luchtwasser plaatsen heeft niet de voorkeur van de varkenshouder. “Een luchtwasser draagt niets bij aan de bedrijfsvoering. Je haalt de ammoniak uit de lucht aan de achterkant, that’s it. Om over het werk dat je ermee hebt en het

“Het aanpakken van emissie bij de bron spreekt ons aan.”

extra energieverbruik nog maar niet te spreken. Het aanpakken van emissie bij de bron spreekt ons meer aan. Daarmee doe je ook iets om het stalklimaat prettiger te maken voor de dieren en voor ons als varkenshouder.” Het innovatieve stalsysteem van Agrifirm kan bovendien helpen de mestafzetkosten te beperken, want de bewerkingsstappen reduceren het volume, mogelijk met 40 procent. “Dat is heel interessant om een deel van de kosten terug te verdienen.”

Samen met Exlan Advies, de adviestak van Agrifirm, heeft hij in het afgelopen jaar onderdelen van het systeem op kleine schaal getest; in twee afdelingen. De eerste indicatieve metingen hebben een ammoniakreductie van bijna 60% opgeleverd. Hiermee lijkt maximaal 0,45 kg per plaats per jaar haalbaar in de afdelingen. Vanaf het najaar van 2020 wordt de installatie opgeschaald naar de helft van de stal met 16 afdelingen. Spannend, vindt Egelmeers. “Het systeem heeft potentie, maar je kunt pas echt

conclusies trekken als je ’t op praktisch schaal onderzoekt.”

#### Bewustere consumenten

Het idee voor een integrale oplossing voor zowel de emissie als de mestverwerking, spreekt de varkenshouder aan. “Willen we als varkenshouders een toekomst hebben, dan moeten we kunnen uitleggen wat onze impact is op het milieu en het klimaat. Consumenten zijn steeds bewuster bezig met de wereld die ze doorgeven aan hun kinderen of kleinkinderen.”

De familie Egelmeers zoekt actief de dialoog met consumenten. Ze hebben een zichtstal en daarnaast werken ze met 4 andere varkensbedrijven samen in EigeZwijns. Dat is een initiatief voor het vermarkten van varkensvlees met een regionale herkomst en een duurzaam profiel. Math: “Met EigeZwijns laten we zien dat een modern varkensbedrijf, dat brijvoeding toepast, een veel kleinere footprint heeft dan veel mensen denken.” Open staan voor innovaties past bij die filosofie. “We willen graag voorop lopen en werken aan een nog duurzamer varkensbedrijf – en dan bedoel ik ook economisch duurzaam.” ■

## Integraal concept voor emissiebeperking en mestverwerking

Het door Exlan Advies ontwikkelde stalconcept voor vleesvarkens streeft naar een emissiereductie van minimaal 95 procent voor ammoniak en fijnstof, 90 procent voor methaan, 50 procent voor geur in de afdeling en 40 procent mestvolumereductie. Uitgangspunt is een integrale aanpak, die kijkt naar maatregelen aan de voorkant bij het voeren van de varkens en vervolgens naar maatregelen in de stal om emissievorming te voorkomen. Met daarbij aandacht voor bedrijfsvoering en kosten.

## Circulaire benadering

“De waarde van het concept is de integrale, circulaire benadering”, stelt Jan Schellekens, bedrijfsadviseur van Exlan Advies en drijvende kracht achter deze innovatie. “Dit is een totaalaanpak waarbij we de emissies aanpakken bij de bron en de nutriënten maximaal hergebruiken. In de meest complete uitvoering is de enige mineralenoutput vloeibare kunstmest en droge mestkorrels en is het dankzij de mestvergisting en aanvullende zonnepanelen volledig energieneutraal.” De uit de stal vrijkomende ventilatielucht is nagenoeg schoon en geurarm.

## Mestkanalen en rioolsysteem

Basis van het concept is een stal met ondiepe mestkanalen en een rioolsysteem waarmee de mest frequent uit de stal naar een opslagput kan worden gespoeld. In de mestkanalen staat standaard een laag spoelwater die ammoniak- en geurarm is en zuurstofrijk. Dit verdunt de concentratie van ammoniakstikstof in de mest en zorgt daarmee voor een extra emissiebeperking. Door de verdunning en snelle mestafvoer zal ook de geuremissie afnemen.

## Resultaten in 2021

De ontwikkeling van het concept ging van start in 2018. Samen met Wageningen UR heeft Exlan Advies onderdelen op kleine schaal in de praktijk getest. Vanaf het najaar van 2020 wordt de installatie opgeschaald naar een halve stal. In 2020 en 2021 voert Wageningen UR metingen uit om de emissiefactoren van het systeem vast te stellen. Dat is belangrijk voor de toepassing van de techniek in de praktijk. De resultaten komen in de loop van 2021 beschikbaar. Ook zal dan moeten blijken of het totale systeem ook financieel voldoende perspectief heeft.

## Mest strippen en scheiden

De spoelwaterstof is de dunne fractie die overblijft na het mestscheiden, en in de meststripper is ontdaan van ammoniak. Behalve deze dunne fractie, blijft na het scheiden ook een dikkere fractie over, die rijk is aan organische stof, kali en fosfaat. Dat is bij Egelmeers het eindproduct. In het volledige concept van Agrifirm, volgt vergisting en het drogen en persen van de dikke fractie tot mestkorrels. Bijkomend voordeel: in de stripper verdampt een deel van de waterstof, het mestvolume neemt daardoor af (met circa 0,4 m<sup>3</sup> per vleesvarken per jaar).

## Coöperatief project

De ontwikkeling en bouw van de innovatieve stal in Wanroij is tot stand gekomen dankzij financiering van het ministerie van LNV en coöperatie Agrifirm. Het is bij uitstek een voorbeeld van een project waar de coöperatie aan bijdraagt vanuit het speciaal opgerichte fonds vanwege de bijdrage aan een toekomstbestendige sector. Lees meer over coöperatieve projecten op [www.agrifirm.nl/projecten](http://www.agrifirm.nl/projecten)

**Wie?**

Geitenhouder  
Koen van Diepen (34)

**Wat?**

Geiten melken

**Waar?**

Wijdewormer (NH)

**Wanneer?**

19 november 2020

Koen runt samen met zijn vrouw Martine sinds 1 september 2020 geitenmelkbedrijf Mekkie. Op dit moment hebben zij 120 geiten, dat aantal gaat hij de komende twee jaar uitbreiden naar 1.000 melkgeiten. De melk van zijn geiten gaat naar HGM (Holland Gaat Milk). Daar maken ze melkpoeder voor babyvoeding. "Een opkomende markt", aldus Koen. "Geitenmelk is makkelijker verteerbaar voor baby's. Veel melkpoeder gaat overigens naar China. Daar is op dit moment een grote vraag naar geitenmelk."

Koen melkt de geiten in een 72 stands carrousel van SAC. De carrousel heeft hij afgelopen zomer helemaal nieuw laten bouwen, evenals de stal. Koen heeft bewust gekozen voor een carrousel, omdat hij dan het melken alleen kan doen. En aangezien hij geen personeel wil, maar het bedrijf zelf wil runnen, was dat de beste oplossing.



# Circulaire diervoeding op z'n best

**Jaarlijks wordt ongeveer 5 miljoen ton reststromen uit de levensmiddelenindustrie verwerkt in vochtrijke voeders. Varkens, kringloopdieren bij uitstek, nemen meer de helft hiervan voor hun rekening en dragen daarmee bij aan een circulaire economie. De TOP-aanpak Brij zorgt dat varkenshouders dit voordeel nog beter kunnen benutten.**

Veel varkenshouders ervaren dat ze met vochtrijke voeders goede resultaten kunnen behalen tegen lage voerkosten. Brijvoer is bovendien een circulaire oplossing voor onder andere fritesproducenten, de zuivel- en suikerindustrie en bierbrouwers. Agrifirm investeert veel in kennis en de ontwikkeling van nieuwe producten. Aanvullende expertise komt daarbij van gespecialiseerde dochterbedrijven, zoals Bonda als leverancier van vochtrijke voeders, Nuscience voor specialistische ingrediënten en onderzoekslaboratorium NutriControl.

## TOP-aanpak Brij

In de TOP-aanpak Brij komt alle kennis en ervaring bij elkaar. "Het bedrijfsplan biedt onze klanten een gestructureerde benadering om hun resultaten te volgen, verbeterpunten te signaleren en heel gericht advies voor een beter resultaat", legt productmanager Emilie-Julie Bos uit.

Onderdeel van de TOP-aanpak is bijvoorbeeld de 'Installatiecheck'. Een ander – nieuw – voorbeeld is het Hygiëne-abonnement, een tweemaandelijks check-up, met onderzoek van voermonsters en gerichte adviezen om problemen met micro-organismen te voorkomen.

De specialisten in het brijteam werken met een 'Prestatiescan' om informatie over de dieren en de installaties systematisch te beoordelen en vast te leggen. Zo kunnen we situaties beter analyseren op basis van feiten en ook gemakkelijker onze bevindingen delen."

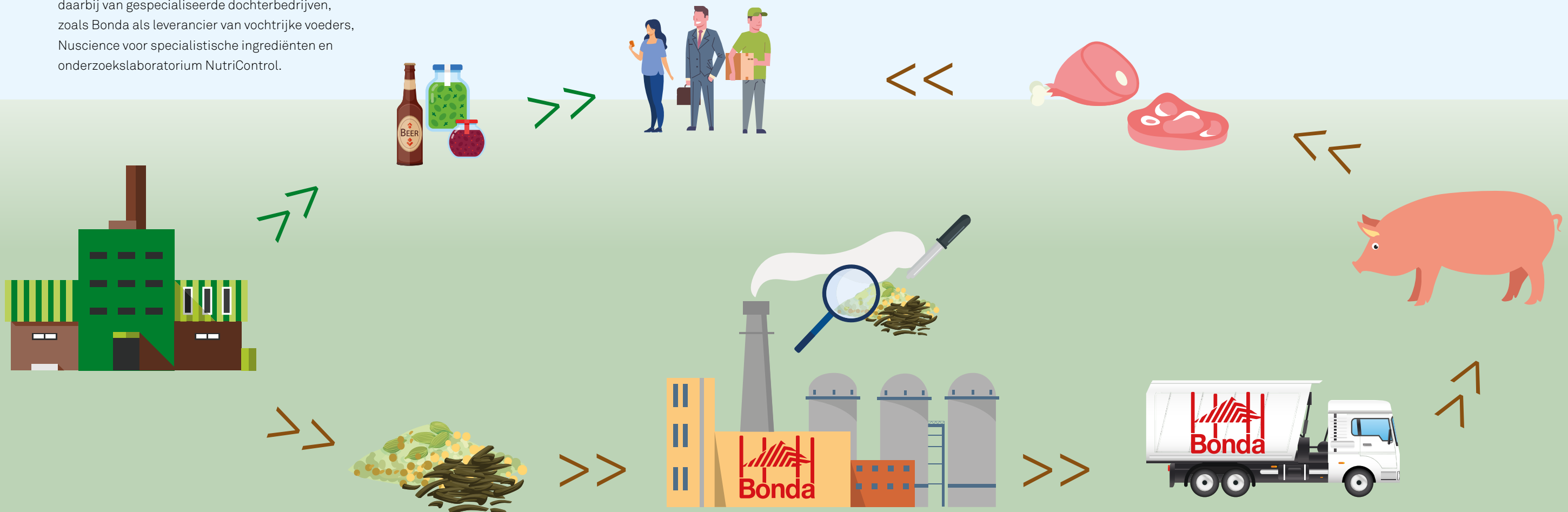
## Vochtrijke mengvoeders

Belangrijk onderdeel zijn hoogwaardige voeders, waaronder het aanbod van Bonda. Dat omvat – naast enkelvoudige producten – ook vochtrijke

mengvoeders: gemengde producten met een vaste voederwaarde. Deze bieden continuïteit ook als het aanbod van grondstoffen fluctueert, legt commercieel directeur Marcel Lipsch van Bonda uit. "Nu bijvoorbeeld bierbrouwers minder produceren, omdat de horeca kampt met Covid-maatregelen, is er minder bierbostel op de markt. Voor onze vochtrijke mengvoeders schakelen we dan over op alternatieven, zodat we dezelfde voederwaarde blijven leveren."

## Nieuw: all-in-one

Een nieuw concept is 'All-in-one'. Dit bestaat uit één compleet mengsel vochtrijke producten en één aanvullend kernvoer per diergroep, beide specifiek samengesteld per klant, legt Agrifirm-nutritionist Jan van Gisbergen uit. "Ideaal voor ondernemers die de voordelen van vochtrijke voeders willen combineren met gemakkelijk werken." ■



## Het beste resultaat voor jouw bedrijf

1inMelk begint met één gezamenlijk doel: het beste resultaat voor jouw bedrijf. Liters die zorgen voor een goed rendement, prettig werken en een toekomstbestendig bedrijf.

Daarvoor halen we alles van stal. Kennis en expertise op het gebied van voeding, ruwvoerteelt, veemanagement en bedrijfsontwikkeling. Onderzoek, innovaties en slimme oplossingen, we hebben het in de vingers. Samen met jouw

vakmanschap en jarenlange ervaring, vormen we één brok kennis.

Dat, en onze passie voor koeien en voor boeren. Voor steeds beter boeren, om precies te zijn. Daarvoor lanceerden we de 1inMelk campagne: we laten met een gratis advies zoveel mogelijk mensen kennis maken met onze coöperatie. Zo kunnen we de uitdaging om steeds beter te boeren samen aan gaan. Met de nieuwe leden, jij, je adviseur

en de specialist. Iedereen, van ondernemerscoach tot klantenservice. Als één team.

**Samen 1 in melk. ■**

# 1 IN MELK

[www.actie.1inmelk.nl](http://www.actie.1inmelk.nl)

## Vraag en aanbod op één plek met de Stikstofbank

**Ben je aan het afbouwen en heb je stikstofruimte over? Of heb je juist plannen om uit te breiden maar heb je nog wat meer ruimte nodig? In de meeste provincies is het extern salderen van ammoniak (weer) toegestaan. Met de Stikstofbank brengt Exlan Advies vraag en aanbod bij elkaar.**

De stikstofbank is meer dan een marktplaats. Adviseur Johan Nieuwenhuis licht toe: “We gaan eerst kijken wat er binnen je bedrijf mogelijk is: is er latente ruimte? Wat zijn de mogelijkheden en kansen om intern te salderen?”

### Hulp bij rekenen en tekenen

De meeste veehouders hebben niet precies in beeld wat de stikstofruimte op hun bedrijf is. “Wij duiken de vergunningen in en brengen het voor je in beeld. Daarnaast zit er wat rekenwerk achter: de afstand

tot een Natura 2000 gebied bepaalt de ruimte die je nodig hebt. Het is dus handig om intern te salderen, of om oplossingen in de buurt te zoeken. Als het eenmaal zover is helpen we je bij het opstellen en tekenen van het koopcontract.”

### Eerste transacties zijn gemaakt

De stikstofbank is live sinds 1 oktober en inmiddels zijn de eerste transacties gemaakt. Wil je ook ondersteuning of toegang tot de Stikstofbank? Vraag een gesprek aan met een van de adviseurs van Exlan. ■



**Rendementsmonitor:**

## Wat houd je onder de streep over?

**Eind oktober introduceerde Exlan Advies de Rendementsmonitor. Deze nieuwe tool geeft inzicht in het saldo van de bedrijfsspecifieke Kringloopwijzer van melkveehouders en praktische handvatten om het rendement te verbeteren. Kees Magré van Exlan Advies legt uit hoe de monitor werkt.**

“Hoewel we veel met melkveehouders overleggen over de mineralenkringloop, ontbreekt er vaak een financiële vertaalslag. Met de Rendementsmonitor laten we de ondernemer zien wat hij onderaan de streep overhoudt.”

### Hoe werkt het?

Magré: “Met de gegevens van de Kringloopwijzer brengen we het voersaldo in kaart. We kijken bijvoorbeeld naar de bewerkingskosten per hectare, de opbrengst van het gewas, de ruwvoerkosten, hoe het ruwvoer in het rantsoen wordt ingerekend en hoeveel een melkveehouder aanvoert?” Daarnaast bekijkt de Exlan adviseur de bedrijfssituatie.

Wat is het voor een ondernemer, welke grondsoort, is er een ruwvoeroverschot of -tekort? Wil de melkveehouder de melkproductie verhogen? “Al deze elementen bepalen onze strategie. Samen gaan we in gesprek hoe we de bedrijfsstrategie kunnen optimaliseren”, legt Magré uit.

### Praktisch

De adviezen zijn praktisch van aard. “We kijken naar onder andere bemesting, voeding en tips om de ruwvoeropbrengst te verhogen. Hierbij hebben de thema’s van zuivelondernemingen ook een belangrijke rol, zoals meer eiwit

van eigen bodem en stikstof- en ammoniak vraagstukken. Een melkveehouder kan bij een ruwvoeroverschot bijvoorbeeld kiezen voor natuurbeheer op een laagproductief perceel.” Omdat Exlan de gegevens van 2300 Kringloopwijzers verzameld heeft, kunnen melkveehouders hun gegevens vergelijken met die van melkveehouders in dezelfde regio of met hetzelfde aantal koeien. Maar, vertelt Magré: “De meeste melkveehouders gebruiken de gegevens toch vooral om het resultaat op het eigen bedrijf te optimaliseren.” ■

[www.agrifirm.nl/rendementsmonitor](http://www.agrifirm.nl/rendementsmonitor)

# Meedelen in de voordelen van de coöperatie

**Leden van coöperatie Agrifirm ontvangen jaarlijks een uitkering in de vorm van Ledenvoordeel en Ledenkorting. Wat is het verschil tussen deze twee uitkeringen, waar wordt het bedrag op gebaseerd en wat hebben de activiteiten van Agrifirm in het buitenland hiermee te maken? CFO Margret Kleinsman van Agrifirm legt uit.**

“De coöperatie Agrifirm en haar voorgangers zijn opgericht als inkoopcoöperatie. Dat de leden meedelen in de financiële voordelen die dit oplevert is een belangrijk onderdeel van het DNA van de coöperatie”, legt Margret Kleinsman uit. “We zien dat onze leden de laatste jaren ook op andere vlakken verwachtingen hebben van de coöperatie, zoals het behartigen van de agrarische belangen in maatschappij en politiek. Naar aanleiding daarvan hebben we onlangs onze statuten aangepast, maar het belang van het gezamenlijk realiseren van het financiële voordeel blijft daarbij onverminderd groot.”

De termen Ledenkorting en Ledenvoordeel werken soms verwarrend. In het kort: Ledenkorting is een jaarlijkse korting naar de leden vanuit het resultaat dat in het Nederlandse ledenbedrijf is gerealiseerd. Het Ledenvoordeel staat

daarnaast als extra inkomensstroom voor de leden die voortkomt uit de resultaten op de activiteiten van Agrifirm buiten het ledenbedrijf.

## Ledenkorting

Binnen het oorspronkelijke doel koopt de coöperatie in grote hoeveelheden scherp in en verkoopt de producten tegen marktconforme tarieven. Het daarbij gerealiseerde resultaat kan gedurende het jaar variëren afhankelijk van actuele marktomstandigheden. Aan het eind van het jaar wordt de balans opgemaakt en keert Agrifirm na aftrek van de gemaakte kosten het resultaat uit aan de leden, mits zij voor minimaal € 2.500,- hebben afgenomen in het afgelopen jaar. De hoogte van de korting is afhankelijk van het door een lid afgenomen volume binnen het voerassortiment en/of de omzet in het plantaardig assortiment in dat jaar.



## Ledenvoordeel

De extra inkomstenstroom die Ledenvoordeel heet, komt voort uit de winst die Agrifirm in het niet-ledenbedrijf maakt. Denk aan de winst uit de bedrijven in België, de Welkoop in Nederland maar ook China, Brazilië, en Polen. “Bij een beursgenoteerd- of familiebedrijf gaat deze winst als dividend naar de aandeelhouders”, aldus Kleinsman. “Agrifirm heeft geen aandeelhouders, maar een Ledenraad. Die bepaalt welk deel van de winst in het bedrijf wordt gehouden voor investeringen en coöperatieprojecten. Het deel dat overblijft, wordt uitgekeerd als Ledenvoordeel aan de leden op basis van de afgenomen producten in dat jaar.” ■

## Agrifirm vult statuten aan met nieuw doel

Agrifirm heeft recent haar statuten aangevuld met een nieuw doel: ‘bijdragen in de maatschappelijke acceptatie en de ontwikkeling van kennis en visie ten aanzien van het agrarisch bedrijf’. Dit doel is aanvullend aan het hoofddoel van de coöperatie: het ondersteunen van de leden in het behalen van een zo goed mogelijk rendement. Dit is de eerste keer sinds de oprichting van de coöperatie Agrifirm 100 jaar geleden dat het doel in de statuten wordt gewijzigd.

Agrifirm maakt zich al lang hard voor de positie van de boer door zich in het maatschappelijke debat over landbouw en veehouderij te mengen. Maatschappelijke acceptatie is namelijk een voorwaarde dat agrariërs ook in de toekomst voldoende rendement te kunnen blijven behalen. De Ledenraad heeft het voorstel om deze doelstelling van Agrifirm ook in de statuten vast te leggen unaniem goedgekeurd.

Om het doel te ondersteunen, ontwikkelt Agrifirm onder andere coöperatieprojecten met praktijkgerichte oplossingen. Agrifirm maakt zich bijvoorbeeld hard om samen met partijen in de keten nieuwe verdienmodellen te ontwikkelen, waarbij de boer wordt beloond voor zijn extra inspanningen. Daarnaast staan kennisontwikkeling en -deling hoog op de agenda. Hierbij gaat het om onderwerpen als het verbeteren van bodemvruchtbaarheid, het verlagen van stikstofemissies en de optimale gewasrotatie. Maar ook kennis over bedrijfsvoering en hoe agrariërs hun opbrengsten kunnen verhogen. Kijk voor meer informatie op [www.agrifirm.nl/statuten](http://www.agrifirm.nl/statuten) ■

## Noteer alvast in je agenda: Jaarlijkse Ledenbijeenkomst op 30 maart 2021

Vanwege corona is nog niet bekend of deze bijeenkomst online of fysiek zal plaatsvinden. Houd [www.agrifirm.nl/evenementen](http://www.agrifirm.nl/evenementen) in de gaten voor meer informatie over de Ledenbijeenkomst en alle andere (online) evenementen. ■

## Geen Jongerendag

Helaas vindt er in 2021 geen Jongerendag plaats. De afgelopen twee jaar kwamen eind januari honderden jonge boeren bij elkaar in Theater Orpheus. Dit is vanwege corona op korte termijn geen mogelijkheid. Natuurlijk worden er in de tussentijd allerlei alternatieven georganiseerd voor de jonge agrarische ondernemers die zijn aangesloten bij Agrifirm. Zo heeft de Agrifirm Jongerenraad op 26 november een online video-training gevolgd. Ondertussen zijn de plannen voor de Jongerendag in 2022 volop in de maak en willen we daar een onvergetelijke editie van maken! ■ [www.agrifirm.nl/jongeondernemers](http://www.agrifirm.nl/jongeondernemers)

## Negen nieuwe districtsbestuurders/ ledenraadsleden gezocht

In februari staan de verkiezingen voor de districtsbesturen weer op de agenda. We zoeken in totaal negen nieuwe districtsbestuurders/ ledenraadsleden verdeeld over de provincies Friesland, Groningen, Overijssel en Flevoland, Noord- en Zuid-Holland, Utrecht en Gelderland, West-Brabant en Zeeland en Oost- Brabant. Geïnteresseerd of ken je een geschikte kandidaat? Kijk voor de vacatures en het profiel op: [www.agrifirm.nl/verkiezing](http://www.agrifirm.nl/verkiezing) ■

Welke trends  
bepalen de transitie in  
de voedingsketen en hoe  
spelen ondernemers  
hier op in? Deze keer:  
korte ketens.

# Kansen voor korte ketens

## Gemma Tacken

ONDERZOEKER WUR

“Ik denk dat er zeker kansen zijn voor korte ketens. Klanten in bijvoorbeeld de catering of de horeca vragen er steeds meer om en die aandacht voor lokale producten is dit jaar versneld door de coronacrisis. Consumenten, maar ook zakelijke klanten, willen vaker weten waar eten vandaan komt en hoe het gemaakt wordt. Wil je zo'n korte keten tot een succes maken, dan moet je je wel realiseren in de reguliere keten, alle schakels tussen boer en burger wat toevoegen. Als je de keten verkort, moet je de activiteiten van die schakels overnemen.

*“Verplaats je in wat de klant nodig heeft.”*

Veel retailpartijen in Nederland willen daarnaast dat er nog een schakel tussen boer en consument zit, omdat die voor hen gewoonweg nodig is.

Denk hierbij aan een groothandel, die zorgt voor verpakkingen of een snijderij die het product kant-en-klaar levert, in exact de gewenste porties. Zeker grotere partijen zijn dit maatwerk gewend geraakt. Dat is niet onrealistisch, ze vragen wat gebruikelijk is. In ons onderzoek in opdracht van het ministerie van LNV en de provincie Gelderland spreken we van een korte keten als er maximaal twee schakels zitten tussen boer en burger, waarbij de boer wel het gezicht van het product is. Dat maakt het product onderscheidend en zorgt ervoor dat het niet anoniem is.” Boeren die dus in een korte keten willen stappen, zouden hun krachten meer kunnen bundelen, met elkaar en met retailpartijen in de markt. Grootte is hier niet zozeer van belang, maar professionaliteit wel. Zaken als online bestelsystemen, logistiek en constante kwaliteit(sbewaking) moeten goed op orde zijn. Als aanbieder van lokale producten moet je je verplaatsen in wat de klant nodig heeft en in die belevingswereld wat jij te bieden hebt.”

“Een eerlijke prijs en meer waardering voor de boer.”

## Pieter Vink

ONDERNEMER IN KORTE KETENS

“Met de coöperatie Boerenhart voorzien we partijen als horeca en cateraars van streekproducten. PuurDichtbij richt zich op de verkoop aan de consument. Sinds corona gaat PuurDichtbij als een speer, voor Boerenhart zit er niets anders op dan wachten tot de horeca weer gaat lopen. Boerenhart en PuurDichtbij zijn beide een schakel in de korte keten tussen boer en consument. Boerenhart zorgt voor de verkoop, distributie en marketing van producten die de boer maakt, zoals vlees, zuivel en brood. De klant bestelt, wij zorgen dat het geleverd wordt. Bij PuurDichtbij doen we hetzelfde, maar dan voor de consument, die online boodschappen bij ons kan bestellen. Korte ketens waren voor corona al populair. Consumenten willen weten waar en hoe hun voedsel geproduceerd is, horeca-ondernemers willen het verhaal achter lokale, verse producten kunnen vertellen. Corona heeft dit in een stroomversnelling gebracht; consumenten bestellen veel meer boodschappen online. Voor de horeca is dat moeilijker

in te schatten. We merken wel dat professionele koks, juist nu gaan uitzoeken of ze in hun zaak iets met een korte keten kunnen. De korte keten gaat zeker als apart systeem functioneren naast de reguliere keten. Consumenten worden zich bijvoorbeeld bewuster van het feit dat wij importeren, terwijl we zelf ook voeding produceren. Waarom aardappels uit Israël halen als we ze hier ook verbouwen? Dat gesleep met voedsel ligt steeds meer onder een vergrootglas. Korte ketens kunnen bijdragen aan minder transportbewegingen en meer voedselzekerheid. Ook voor boeren zijn er voordelen. Zo krijgen ze een eerlijke prijs voor hun product en meer waardering. De consument staat dicht bij de boer en komt meer te weten over wat hij nu precies doet. Melk komt immers niet vanzelf in een pak.”



# Het echte verhaal vertellen

**Vleespluimveehouders Johan en Alida Laarman runnen samen met fruittelers Edwin van Rijn en Joyce Lamers en melkveehouders Geuchien en Geke Schoonvelde boerderijwinkel 't Vershuus in het centrum van hun woonplaats Ruinen.**

Voordat Johan het bedrijf twintig jaar geleden overnam, werkte hij in zijn eigen poeliersbedrijf en bij de poeliersafdeling van de Sligro. Die ervaring zet hij sinds 2007 in in de winkel op zijn pluimveebedrijf. “We verkopen onze kip- en kalkoenproducten daarnaast in 't Vershuus, de boerderijwinkel in het dorp die ik al vier jaar samen met twee collega-boeren run.”

Zoals in veel dorpen, waren ook in Ruinen de plaatselijke slager en groenteboer gestopt. Laarman en zijn collega's, allen lid van Agrifirm, besloten de handen ineen te slaan. Ze begonnen heel kleinschalig met de verkoop van hun streekproducten: kaas, fruit en vlees. “We wilden eerst kijken of het wel aan zou slaan”, glimlacht Laarman. Dat deed het. Inmiddels werken er tien parttime personeelsleden in de winkel, die een jaar geleden verhuisde naar een ander pand. “We zitten vlak bij de supermarkt, dus mensen die inkopen gaan doen, zien ons en kunnen in de buurt parkeren.”

Inmiddels hebben de winkeliers een netwerk van boeren die hun winkel mede beleveren. “We kopen bijvoorbeeld aardappels in van de buurman van de familie Van Rijn en ook de zuivel en de aardbeien komen van boeren uit de buurt. Die lokale samenwerking is prachtig; we versterken elkaar.” ■

**Meer informatie? Kijk op [www.vershuus.nl](http://www.vershuus.nl)**

