BIJZONDERE BOEREN

regio Tilburg

Leer onze boeren kennen, proef de streek en maak een 'toer de boer'

BIJZONDERE BOEREN
regio Tilburg

Inhoud

Toertje Noord-West
4 De Jacobushoeve - Bas en Bert van Abeelen
7 Tuinderij Peeters - Willem-Jan en Rose-Marie Peeters
10 Natuurlijk Tomaat - Alfons en Henriëtte van Hoek
13 De Moerderij - Lieke Snijders
16 De Annahoeve - Paul en Ingrid Hazeberg

Toertje Noord-Oost
19 Boshoeve Sprankenhof - Josèt Vermeer
22 Piet van de Meintjeshoeve - Rob en Sjef Denissen
25 Hoeve De Mertel - Lies en Hannelore van Rijswijk
28 Aspergekwekerij Schuurmans - Jan en Arina Schuurmans
31 De Kerkhovense Molen - Hub van Erve

Toertje Zuid-West
34 Edelhertenboerderij de Zonhoeve - Wim en Marianne van Zon
37 van 't Zandeind - Jos, Joost en Annelie Huijbrechts
40 De Regte Heijden - Wim & Harriëtte van Roessel
43 Fruitkwekerij de Braacken - Gerrit en Lieke Krebaum
61 Kaasboerderij De Leyedaeler - Jan en Marleen Vermeer

Toertje Zuid-Oost
46 Melkveebedrijf Fonken - Kees en Ellie Fonken
49 De Geitenhoeve - Thom van der Bruggen
52 't IJsboerinneke - Marc Bierkens en Linda van der Heijden-Bierkens
55 Ut Rooie Bietje - Erik Meijs
58 De Walhoeve - Corné en Astrid van Roessel

Alle foto's & interviews zijn te vinden op **bijzondereboeren.nl**

Colofon

Dit is een uitgave van Buro DuPro
Idee: Janneke de Vries - janneke@burodupro.nl
Fotografie: Marieke Plasier - Beleef je portret
Vormgeving: Noortje van Venrooij - Discodip
Plattegrond: Esmee van Seeters - ZotteZus
Drukwerk: Gianotten Printed Media
Redactie: Sander Hemerijckx - Jana van de Ven
Maria de Bie - Janneke de Vries
Oplage: 7500 exemplaren

Met dank aan:
Alle boeren
Gemeente Tilburg - We Are Food
Rabobank Tilburg
ZLTO - Hart van Brabant
ZLTO - Den Bosch

Disclaimer: Ondanks grote zorgvuldigheid is het mogelijk dat er onjuistheden voorkomen en/of de inhoud onvolledig is. Buro DuPro kan op geen enkele wijze aansprakelijk gesteld worden voor eventueel geleden schade door vermelding in dit blad, op de website of de inhoud van websites van derden waarnaar verwezen wordt.

Uitnodiging

Mijn toer de boer

Als kleindochter van een boer speelde ik als kind veel op het erf met de dieren, ging eieren rapen of de 'kiekes voeieren' en moest meewerken voor ik een aaierkoek had verdiend. Hoewel ik nu in Tilburg woon, ga ik regelmatig de stad uit als ik zin heb in iets lekkers en gezonds en doe mijn eigen 'toer de boer'. Onze kinderen vinden het fantastisch en weten al bij het erf wat we daar gaan halen en hoe de boer heet. Want de meesten hebben wel iets te proeven of tijd voor een kort praatje.
Tijdens de 'koetjes en kalfjes' aan de toonbank hoorde ik steeds vaker ook iets anders: Die pittoreske boerderijwinkel is niet alleen stukje gezelligheid in het landschap, maar voor veel boeren is het ook een noodzaak om meer te doen dan enkel boeren.

Bijzondere Boeren

Door de vele wet- en regelgevingen hebben ze het zwaar en moeten vaak noodgedwongen keuzes maken. Soms is dat een kans, maar anderen voelen een verplichting om hun investeringen te verhogen, samen te werken of juist te verkleinen of zelfs te stoppen.
Achter elk streekproduct, in elke boerderijwinkel en op elke hoeve staan passievolle mensen met een verhaal dat de moeite waard is om verteld te worden. Willen we niet dat ons eten straks alleen uit megabedrijven komt, dan moeten we daar samen voor zorgen door meer lokaal te kopen.

Kadootje

Juist hen wil ik in het (winter) zonnetje zetten en hen letterlijk een pakketje in handen geven waarmee ook zij hun promotie kunnen versterken. Deze compilatie en bijbehorende foto's worden dan ook onder een Creative Commons licentie beschikbaar gesteld.

Kom je langs?

Hopelijk vind je in dit magazine inspiratie redenen genoeg om te gaan zien waar ons eten vandaan komt. Deze 20 boeren nodigen je alvast uit om je eigen 'toer de boer' te maken en bij hen langs te komen. Ze liggen allemaal op fietsafstand van Tilburg. Geniet van wat het het gebied ons biedt: goed, gezond en heerlijk vers eten. Het lekkers ligt voor je klaar bij onze boerenburen.
Ik wens je een smakelijke rit!

Janneke de Vries

Dromend van een boergondisch Tilburg

Paradepaardjes

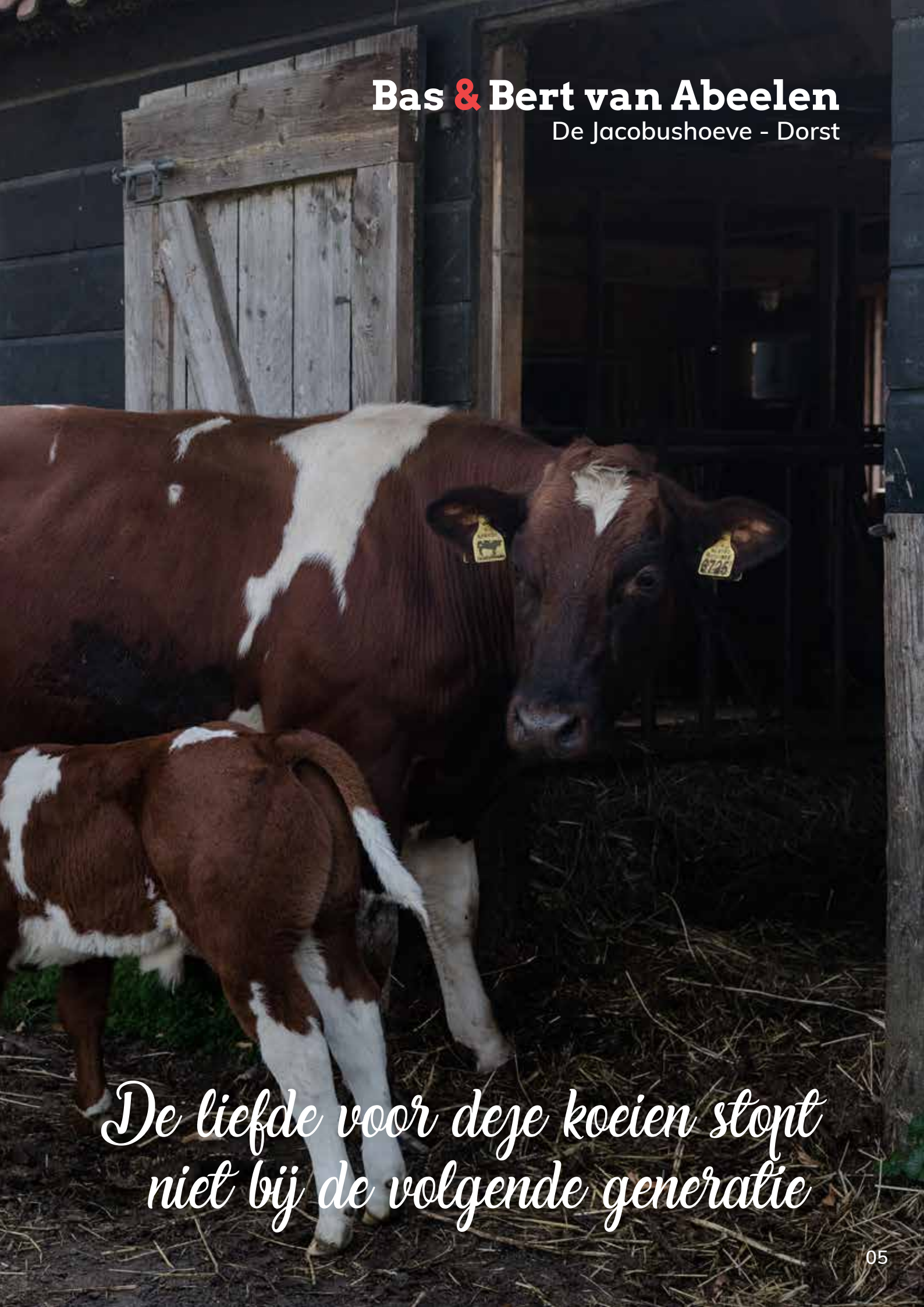
'Van origine zijn we echte Tilburgers. We woonden bij de Coca Cola fabriek in de buurt, maar zijn hiernaartoe verhuisd toen het daar geïndustrialiseerd werd. Ons pap was dierenarts; een veeverloskundig specialist. Hij voerde zo'n 400 tot 500 keizersnedes uit per jaar. Nu had hij een grote voorliefde voor de Verbeterde Roodbontkoe, een vleesras. Om de beste foklijn te verkrijgen, gingen we jarenlang naar de keuring. Daarbij hoorde ook de wens om ze enkel te verkopen aan mensen die deze dieren ook zo waarderen en ze, bij wijze van spreken, als model in de wei wilden hebben staan. Nog steeds hebben we een aantal topstieren, de paradepaardjes van de stal.'

Op een bepaald moment waren er 150 koeien en was er een vergunning afgegeven om achter dit huis een stal te bouwen voor 300 stuks. De woning is een rijksmonumentaal gebouw: de langgevelboerderij met Vlaamse Schuur, de dwarsdeelschuur en het bakhuisje zijn alle monumenten. 'In de week dat we zouden starten met de renovatie en bouw overleed plotseling mijn vader. We hebben toen nog wel de panden, tot op de meter, in de originele staat teruggebracht, maar zijn door de omstandigheden van 300 naar 30 koeien gegaan.'

We zijn niet biologisch gecertificeerd, daarvoor zijn we te klein, maar weten gewoon dat we het goed aanpakken. De dames lopen altijd buiten met hun kalfjes, hebben beweging, vrijheid en worden goed verzorgd. Wanneer de cyclus van de koe klaar is, wordt ze in pakketten verkocht. Maar dat is bijzaak, het gaat niet om het rendement. Onze Verbeterd RoodBonte dieren zijn van het enige echte Nederlandse vleesveeras en staan bekend om hun kwaliteitsvlees.'

Koeienhotel van ons moeder

Moeder Marianne is al 40 jaar iedere dag vroeg op en ontfermt zich onder andere over de koeien. Ze vertelt: 'De meeste koeien staan in koppels met een stier in een natuurgebied en komen pas hierheen als er iets aan de hand is. mee is. Bijvoorbeeld wanneer ze moeten kalveren of dat ze in topconditie gebracht moeten worden voor een keuring. Dan krijgen ze een speciale behandeling van me. Deze koeien zijn echt braaf en lief. Ze hebben ook allemaal een eigen naam. Bert en de kleinkinderen kennen alle namen, maar mij lukt het, zelfs na zoveel tijd, nog steeds niet.'



Bas & Bert van Abeelen

De Jacobushoeve - Dorst

De liefde voor deze koeien stopt niet bij de volgende generatie

‘Er zijn veel mensen die de stal binnenlopen: de deur staat ook altijd open voor bezoekers. In het seizoen komen er veel kinderen naar de groentetuin en met Pasen lammeren de schapen, zodat men ze dan kan zien. Zonder dat het eigenlijk zo bedoeld was, is er een educatieve functie ontstaan.’

Horeca- en ijsboer

Bert, de oudste zoon, heeft de zorg voor de koeien. De twee dochters doen beiden wat anders. Bas is gericht op de hospitality: ‘Na de middelbare heb ik de hogere hotelschool gedaan en hard gewerkt in de horeca. Toen ik klaar was met uit mijn koffer te leven, ben ik naast een job in Tilburg hier aan het ijswinkeltje begonnen. Ik ben graag rondom huis en heb er altijd wel van gedroomd om hier een soort uitspanning te maken.

‘Wij hebben alleen maar leuke gasten.’

De bosgebieden ‘De Duiventoren’ en ‘Surae’ liggen hiernaast. Inmiddels zitten hier op een mooie zondag wel 700 tot 800 mensen aan het ijs en ontvangen we ook gasten voor het restaurant, bruiloften en verschillende evenementen zoals de Boerenfair. Daarmee zetten we zowel de boer als de ambachten op de kaart. Met 2500 bezoekers was het echt fantastisch!’

Je hebt ijs en je hebt ijs

‘Met een klein machientje begon ik met 3 soorten ijs, nu hebben we 32 smaken. De recepten maken we zelf met de jongens hier. Veel andere ijsmakers gebruiken melkpoeder en water, maar de eiwitten en natuurlijke suikers in melkpoeder zijn bij de bewerking tot poeder al kapot gegaan. Ons ijs bevat zeker 30% meer echt ijs. We verkopen zowel aan particulieren als aan de horeca en werken volgens de hoogste norm van het COKZ, de warenwet voor de zuivelindustrie. Grappig is dat de Nederlandse overheid liever wil dat we aardbeien uit Polen met een certificaat gebruiken dan die van de boer hier. Wij halen ze gewoon in Rijen en hebben zelfs een ‘ijscoupe Peeters’. De melk komt van biologisch melkveebedrijf Dankers uit de Moer.’

Wederkerigheid

‘Ik doe heel veel met collega’s uit de streek. Dat kan wel wat duurder zijn, maar als je niet kunt delen, dan kan je ook niet vermenigvuldigen. Voor de Jacobushoeve werken we met topslager Van Strien, de tomaten van Natuurlijk Henriëtte en groenten van In ‘t Groen uit Dongen. Het is ook leuk om mensen op een andere manier te betrekken: een groep fietsende dames zet ik zo aan het werk om aardbeien te snijden en die hele goede appeltaart wordt gemaakt door licht autistische jongeren uit het dorp.’

‘Je kan niet alles van tevoren berekenen. Het is belangrijker om een langetermijnvisie te hebben, achter je product te staan en er met trots over te vertellen. Als ondernemer moeten we ook op de hoogte blijven van wat er gebeurt. Zoals laatst: supermarktketens die boeren niet op tijd betalen? Dat kan gewoon niet. En de oogst die wordt geweigerd omdat ze te klein of te vroeg is? Dat consumenten die niet zouden willen hebben, dat is kolder! Iemand achter een bureau bedenkt dat dan. De boer blijft gelukkig langer bestaan dan dat diegene op die stoel zit. We moeten dan ook uitgaan van onze eigen krachten.’

Openingstijden
Woensdag t/m zaterdag 11.00 tot 20.00
Zondag 10.00 tot 20.00
Juni t/m augustus maandag en dinsdag ook open
Voor gezelschappen altijd open op afspraak
Steenovensebaan 29, Dorst
jacobushoeve.com

Rose-Marie & Willem-Jan Peeters

Tuinderij Peeters - Rijen

Ik ga het liefst naar buiten, aan de slag om te boeren...

‘Asperges en aardbeien zijn seizoensproducten, maar we zijn er wel het hele jaar zoet mee.’

Samen met hun 3 tienerdochters wonen Rose-Marie en Willem-Jan naast hun ‘vollegrond tuinbouwbedrijf.’ De officiële naam is Peegro VOF, een afkorting van Peeters Groenten. In de volksmond zijn ze beter bekend als Tuinderij Peeters of ‘boer Peeters’. Rose-Marie komt uit Dongen, haar ouders hadden een veehouderij met koeien en varkens. ‘Vroeger waren we met 8 meiden en 1 jongen. Ik ben de jongste, een echt nakomertje. Ik heb altijd gezegd dat ik niet met een boer zou trouwen, maar ja, het is anders gelopen.’

Stap voor stap

De ouders van Willem-Jan teelden aardbeien, andijvie, bleekselderij, bloemkool, spitskool en prei toen Rose-Marie en Willem-Jan het in 2002 overnamen. Een jaar later startten ze met de teelt van asperges. Enkel de aardbeien en asperges bleven over. ‘We woonden hiernaast en hadden een klein winkeltje in het seizoen en voor de rest waren we dicht. Op een gegeven moment vroeg men of we ook eieren en aardappelen hadden. Soms moet je een keuze maken: specialiseren of uitbreiden. We vonden ons nog jong en vitaal genoeg om te kiezen voor groei en investeringen. Er zijn nog wel wat jaren om het een ander terug te verdienen. Maar we doen alles stapsgewijs en springen niet zomaar in het diepe.’

‘Onze favoriete groenten in eigen winkel? Dikke asperges.’

‘Een portie gemak’

Vader van Willem-Jan is er nog iedere dag. Hij is 79 en helpt graag mee in de winkel, waar inmiddels een groot assortiment groenten en fruit verkocht wordt. Een groot gedeelte komt van collega-tuinders in de buurt. ‘Onze charme is dat men het gevoel heeft dat ze bij de boer zelf zijn.’

We zijn tuinder met winkel en kunnen, door een grote hoeveelheid toeleveranciers, overal wel aankomen. De winkel is tegenwoordig 6 dagen per week open. Bijna de helft van de klanten komt uit Rijen, een groot deel uit de Reeshof en de rest uit Dongen en Gilze. ‘Naast een breed assortiment groenten en fruit merken we dat mensen een brede keuze waarderen en steeds meer behoefte hebben aan kant-en-klare producten. Daar spelen we op in door al gerechten klaar te maken of de ingrediënten naast elkaar te leggen voor een gezonde maaltijd. Een ander voordeel is dat mensen hier voor de deur kunnen parkeren.’

Voorjaar

‘Zodra de zon gaat schijnen bellen mensen op om te vragen wanneer er weer asperges zijn. Adverteren doen we op de nieuwssite van Gilze-Rijen en Tilburg nieuws, we gebruiken Facebook voor acties en we hebben een spaarprogramma met de Enjoj app. Per bezoek kunnen mensen een QR-code scannen en voor iets lekkers sparen. Verder doen we weleens mee met de ‘Week van het platteland’ en ‘Rijen Ruikt’.

Wat het leukst is? Rose-Marie: De afwisseling. Willem-Jan: De teelt!

Seizoenswerk

De asperge piek duurt ongeveer 3 maanden, die van aardbeien 5. Bijna alles draait dan om deze teelt. De planning gaat echter het hele jaar door. Willem-Jan vertelt er graag over: het planten in maart, het steken in april, mei en juni, de hergroei erna, over de zwart-witte folie, over het water- en koelproces en de volautomatische kleurensorteerder. Elke asperge gaat namelijk langs de sorteer-, snij-en wasmachine met camera. Deze maakt van elke asperge 3 foto’s alvorens er bepaald wordt waar deze terecht komt. Dat was eerst handwerk en duurde minimaal 2 keer zo lang. Het zijn flinke investeringen. Willem-Jan: ‘Je probeert zo weinig mogelijk handwerk te doen, omdat het zoveel is. Het plukken en steken blijft natuurlijk wel handwerk. En de aardbeien worden ook handmatig geplant en geplukt. Deze rooien we in december weer voor de overwintering. Zo blijven we bezig.’

Biologische asperges?

'Niet te doen. Ik zou het ook niet willen, voor de asperges dan. Ik heb al wel gehoord over biologische aspergeplanten, maar wat doe je dan erna? Tegen aspergekevers is nu nog geen biologisch middel opgewassen. Die eet de plant in een paar weken kaal en die plant is juist weer de voeding voor het jaar erop.'

Jongerenwerk

Tot 13 jaar geleden werkten er in de zomerperiode, net als bij veel andere tuinders, vaak jongeren die vakantiegeld wilden verdienen met aardbeien plukken. Tot er een arbeidsinspecteur kwam en vertelde dat ze niet jonger mochten zijn dan 16 i.v.m. mogelijke klachten op latere leeftijd. Overdonderd door een officiële waarschuwing, was de keus voor volwassen seizoenarbeiders snel gemaakt. Een jaar later bleek bij een nieuwe controle dat de volgende inspecteur van niets wist en dat er geen cijfers bekend waren van een dergelijk onderzoek.

'Inmiddels zou het dus wel weer kunnen, echter werken de jongeren tegenwoordig ook niet meer zoals vroeger. We merken dat hun telefoon veel bepaalt en ze het al snel teveel vinden. Onze eigen kinderen hebben ook geen aspiratie om boer te worden hoor.'

Educatie

In het voorjaar wil het nog weleens heel druk en gezellig worden met klassen en kinderdagverblijven uit de buurt. Soms zijn er wel 4 excursies per week. Rose-Marie: 'Veel mensen weten niet hoe asperges groeien dus is het leuk om dat te kunnen laten zien. We hebben eens iemand gehad die dacht dat we de bananen ook zelf telen!'

Controle, controle

'Het is echt veel meer kantoorwerk geworden' vertelt Willem-Jan 'Je moet enorm veel bijhouden en er zijn veel regels. Sommigen zijn natuurlijk gewoon goed, maar het is totaal niet efficiënt als je alles 4 of 5 keer moet vastleggen. Dat moet je zelf doen. De controles van het land en de teelt zijn een dagelijkse bezigheid. In het seizoen is het personeelsbeheer ook bijna een fulltime job. Nee, dat kan je niet door een ander laten doen: 1 foutje en je zit in de problemen. Willem-Jan: 'Ik ga het liefst gewoon naar buiten, aan de slag en boeren...'

Openingstijden winkel
Maandag t/m vrijdag 9.00 tot 18.00
Zaterdag 9.00-16.30
Zwarte Dijk 41a, Rijen
tuinderijpeeters.nl

Alfons & Henriëtte van den Hoek
Ilse en Bart

Aldo bv - Natuurlijk Henriëtte - NatuurlijkTomaat.nl - Dongen

Alleen ga je sneller, samen kom je verder.

‘Met een hand vol pieren keek Alfons naar me en zei: ‘Mooi he?’ Toen wist ik dat we de juiste weg hadden gekozen.’

‘Henriëtte en ik zijn 22 jaar geleden samen aan dit avontuur begonnen. Toen we trouwden stond er al een gespreid bedje voor ons klaar van mijn ouders: we konden gelijk aan de slag op een modern glastuinbouwbedrijf voorzien van allerlei moderne snufjes. Het concept was toen: zoveel mogelijk tomaten telen tegen een zo laag mogelijke kostprijs. De smaak was van niet zo belangrijk voor de koper. Maar wij vonden van wel. Het heeft uiteindelijk jaren geduurd voordat we die omschakeling hebben kunnen maken, maar het is gelukt.’

‘Eigen favoriet is ons cherrytomaatje, die knapt zo lekker in de mond en is heerlijk zoet.’

Inmiddels kweken we biologische komkommers, aubergines, paprika’s en 5 soorten biologische tomaten. Alfons:’ Ik heb als doel de mooiste groenten te leveren en daarbij zoveel mogelijk rekening te houden met het milieu. Het hele idee achter de biologische teelt willen we daarbij toegankelijk en inzichtelijk maken. We laten graag zien wat er allemaal bij komt kijken voordat je een tomaatje op je bord hebt. Daar hoort echt een stukje beleving bij.’

Natuurlijk Tomaat

Henriëtte: ‘Daaruit zijn de excursies en workshops onder de naam NatuurlijkTomaat ontstaan. We zijn trots op onze tomaten, ze zijn ook écht lekker. Niet iedereen kent de Coeur de Boeuf of de San Marzano. Veel mensen weten niet hoe gezond tomaten wel niet zijn of kent alle toepassingen om ze te gebruiken. Een groot gedeelte wordt verkocht in het buitenland: ze gaan naar Engeland, Denemarken, Duitsland en België. Qua apparatuur hebben we ook alles in huis om de leveringen voor te kunnen bereiden.

Voor studenten techniek een mooie kans om dit soort processen van dichtbij te zien. Als onderdeel van de Klasseboeren krijgen we natuurlijk ook schoolklassen binnen. De kassen zijn een ideaal praktijklokaal en de kinderen vinden het hartstikke leuk. De persoonlijke aandacht die je kan geven tijdens een rondleiding of excursie met klassen geeft me veel voldoening. Het is maar goed dat we er niet over uitgepraat raken.’

Samenwerking

‘We werken graag en zoveel mogelijk samen met anderen. Als je iemand iets gunt en respecteert, dan leidt dat automatisch tot wederkerigheid. Het is goede reclame als je meedoet aan andermans activiteiten. Zo delen we tomaatjes uit bij de Avondvierdaagse en sponsoren we de sportclub. Tijdens workshops gebruik ik graag producten van andere lokale ondernemers en zo vertellen we hun verhaal ook gelijk mee.’

Daarbij houden we gewoon van Klein-Dongen, we geven veel om de buurt. We zitten in verschillende netwerken en clubs met andere lokale ondernemers zoals bijvoorbeeld de VOCD en het JOGG, Jongeren Op Gezond Gewicht.’

Werkgeverschap

Een kwekerij van deze omvang gaat natuurlijk verder dan alleen de teelt. 'Natuurlijk kosten de normale ondernemerszaken als promotie, administratie en boekhouding veel tijd. Maar daar komt een voor ons belangrijk aspect bij: dat we, met 35 man en vrouw in dienst, ook een goede werkgever willen zijn.'

'Ik kan het niet alleen' van de Dijk wordt op elk personeelsfeestje gedraaid. Samen met onze medewerkers gingen we naar hun concert.'

We zien graag dat de mensen die hier werken kunnen doen wat ze leuk en fijn vinden en dat de juiste man of vrouw op diens plek zit. Dat geldt ook voor ons. Daardoor is het ziektepercentage heel laag en de sfeer is gewoonweg gezellig. Het voelt goed om bij te kunnen dragen aan iemands geluk.'

Natuurlijk Henriëtte - de winkel

'De nieuwe winkel is een echte uitdaging voor me. Zowel professioneel als persoonlijk. Ik kijk er enorm naar uit om nog meer mensen blij te zien en ze te kunnen laten proeven en inspireren. Daarin kunnen we zelf altijd bijleren en ontwikkelen. Of dat de investeringen en alle tijd en energie die erin zitten ook de moeite waard zijn, dat moet natuurlijk nog blijken. Het is een heel nieuw concept met ook veel nieuwe producten. De interesse in biologische producten groeit, dus ook nieuwe klanten kunnen we beter voorzien. Momenteel hebben we een tijdelijke winkel, maar we hopen iedereen te verrassen in het voorjaar van 2019. Op Facebook en de websites zetten we alle acties en straks natuurlijk ook de openingsdatum. Spannend, maar ik heb er wel zin in!'

Openingstijden winkel
Maandag 9.00 tot 13.00
Dinsdag t/m vrijdag van 9.00 tot 18.00
Zaterdag 9.00 tot 15.00
Klein Dongenseweg 81, Dongen
natuurlijktomaat.nl
natuurlijkhenriette.nl

Lieneke Snijders

De Moerderij - de Moer

Al heel jong wist ik:
Later wil ik varkens houden!

Lieke heeft dochters van 4 en 7 jaar en is getrouwd met Patrick. Ook is ze een soort moeder van Lexy en Benthe en de twee pubers Kelly en Kato. Deze laatste vier dames zijn Bonte Bentheimers. De Moerderij is een kleinschalig varkensbedrijf met vleesverkoop aan huis.
'Vroeger woonde ik ook op een boerderij, mijn vader was varkensboer en had 160 zeugen. Van jong af aan heb ik altijd meegewerkt en wist ook al vroeg dat ik later varkensboer wilde worden. Echt! Het zijn heerlijke dieren, zowel letterlijk als figuurlijk. Vooral de grote mama's, die zijn gewoon leuk, eigenwijs, nieuwsgierig en speels.'

Van boere-komaf

'Mijn vader had een prachtig, gesloten varkensbedrijf. Maar ook hij heeft helaas de keuze moeten maken waar veel boeren op een gegeven moment mee te maken krijgen: investeren of stoppen. De nieuwe wet- en regelgeving legt op dat alle aanpassingen gedaan zijn voor 2020. Als ik het bedrijf had overgenomen, hadden we het bedrijf 2 of 3 keer zo groot moeten maken om het de komende 30 jaar nog rendabel te houden. Bij zo'n omvang gaat de lol er wel af. Vandaar dat mijn vader heeft gekozen om 'uit te drijven'. In 2020 mag hij door die regels geen varkens meer houden. Gelukkig heeft hij nog stieren en doet hij aan akkerbouw, maar hij baalt natuurlijk wel dat die keuze, om met varkens te stoppen, voor hem is gemaakt.

Tierelier

De ouders van man Patrick hadden ook varkens en koeien. 3 Jaar geleden kochten Lieke en Patrick de boerderij. Hijzelf heeft een autobedrijf op het terrein in de oude koeienstal en in de oude varkensstal ligt nu een moderne groepsaccommodatie.'Het is grappig om te zien dat wanneer mensen uit de 'grote' steden komen, ze echt een stuk minder weten over het boerenleven. Ze worden door de media vaak op het verkeerde been gezet hoor. Het is fijn om ze een en ander uit te kunnen leggen.'
'Ja, het is hard werken, maar het feit dat Patrick ook aan huis werkt, helpt enorm. We kunnen goed samenwerken. Veel tijd voor vakantie is er niet, maar ik ga toch niet graag bij mijn varkens weg.'

De varkens

Alle mama's hier zijn Bonte Bentheimers die worden geïnsemineerd met Belgische Pietrain of de Deens Durok. Nu zijn er twee volwassen zeugen: Lexy en Benthe en twee pubers, Kelly en Kato. De biggen die geboren worden blijven minimaal 6 weken bij de mama. Na 6 weken verhuizen ze naar een 1 van de 4 weitjes in ons VerkusDurpke. Hier kunnen ze genieten van de rust en ruimte! Lekker rennen, wroeten en zonnebaden! Ze krijgen alle tijd om rustig te groeien en groot te worden.
'In 2013 heb ik Bente, mijn eerste zeug, gekocht en ben op bestelling gaan slachten. De vraag groeide echter en in september 2016 is het winkeltje geopend. Op dit moment heb ik ongeveer het maximale aantal dat ik mag en wil houden.'

'Mijn varkens zijn belangrijker dan mijn ondernemerschap.'

Beslissingen achter de pc

'Aan de mensen die achter hun bureau beslissingen nemen voor de boeren, zou ik willen zeggen: Luister eerst eens naar die boeren in plaats van blind te vertrouwen op meetgegevens en onderzoekjes. Boeren worden zoveel gedwongen om te investeren in van alles en nog wat, maar de opbrengsten blijven gelijk of dalen zelfs. Daar kan ik met m'n gezond boerenverstand niet bij!'

Reclame

De winkel is elke zaterdagochtend open. Veel mensen komen dan ook gewoon langs om de varkens en biggetjes te bezoeken. Daarbij organiseert Lieke nog wel wat acties: van het inleveren van een varkenskleurplaat of het winnen van een BorrelBak via Facebook. Ik vind Facebook een leuke manier om promoties op te zetten en ik ga wel eens naar streekmarkten zoals eenboerenfair. Soms sponsor ik kleinschalig bij lokale evenementen zoals een kadopakketje bij de bingo. Ik vind het wel belangrijk om ook echt lokaal in de buurt wat te doen. Er komen dan ook steeds meer buren die hun 'toer de boer' in de buurt doen.'

'Mijn eigen geld gaat zoveel mogelijk naar leuke winkels waar ik achter sta.'

'Het publiek dat naar de winkel komt, de klanten, zijn over het algemeen mensen die bewust met voeding omgaan. Vaak eten ze minder vlees en dan liefst van beesten die het in ieder geval goed hebben gehad. Het is wel bijzonder dat mensen eerst naar de varkens en biggetjes gaan kijken en daarna de vleesproducten in hun tas stoppen. Je ziet dat kinderen vanaf een jaar of zes gaan begrijpen dat het dier ook uiteindelijk vlees wordt, maar eigenlijk doen ze daar niet moeilijk over.

Als de boer goed is voor zijn varkens, zijn de varkens goed voor hem... of haar ;)

Oneerlijke strijd

'Het lokaal eten halen moet nog meer 'in' komen. Het is al wel een trend, maar de kiloknallers uit de supermarkten blijven toch verleidelijk voor veel mensen. Daar kunnen kleine winkels en boeren niet tegenop. Mensen worden vaak op het verkeerde been gezet door onduidelijke begrippen als 'scharrel', 'biologisch' en 'streekproduct'. Die transparantie is juist zo belangrijk! Eerlijkheid staat voorop. Op een gedeelde eerste plaats met de liefde en passie voor je dieren! Vandaar dat ik wel eens schrik wanneer ik ondernemers een boerderijwinkel zie beginnen vanuit winstbejag.'

Openingstijden winkel
Zaterdag 9.00 tot 13.00 en op afspraak
Middelstraat 64, De Moer
demoerderij.nl

We hebben eerlijke producten met een verhaal

Paul en Ingrid Hazenberg wonen met hun 3 tieners in de Moer en lijken, op het eerste gezicht, een traditioneel melkveebedrijf 'met tweede tak' te runnen. Het bedrijf zelf is inmiddels al bijna 90 jaar oud. Het is rond 1930 begonnen als gemengd bedrijf met varkens en koeien. De vader van Paul ging verder met uitsluitend melkkoeien en 15 jaar geleden namen Ingrid en Paul de boerderij over. Zij zijn de 3e generatie. Naast de melkkoeien startten ze met verkoop aan huis van het vlees van vleeskoeien, de Black Angus. 5 Jaar geleden werd er een nieuwe serrestal gebouwd om weer mee te kunnen met de wensen voor de toekomst.
Paul is de boer en zorgt voor de 55 ha. grond, ca. 120 koeien en 50 stuks jongvee. Ingrid 'doet' de winkel. Voor beiden horen daar dan uiteraard ook nog de vele andere taken bij. Zo biedt Ingrid, naast het huishouden en taxidiensten voor de kinderen, ook regelmatig rondleidingen over het bedrijf voor groepen en klassen. Ze zorgt voor een gedeelte van de administratie, doet de boodschappen en zorgt voor het jongvee en de opfok.

De vrouw achter de winkel

Boodschappen doen voor een gezin is toch iets heel anders dan voor een streekproductenwinkel. De winkel is net vergroot en vernieuwd en biedt een breed scala aan producten. Van eigen bodem zijn er het rundvlees, de eieren en groente uit de moestuin. Daarnaast zijn er de lekkernijen van boeren uit de omgeving: koeienkaas, schapenkaas, geitenkaas, scharrelvarkensvlees, lamsvlees en kip, paddenstoelen, ambachtelijke zuivel, sap, jam, honing, cadeaupakketjes, streekbieren, wijn, worstenbroodjes, stoofvlees, kroketten etc.

Paul & Ingrid Hazenberg

De Annahoeve - De Moer

Ik wil nog meer streekproducten in mijn winkel

‘We kunnen de distributie tussen de boeren nog beter afstemmen.’

Een beetje druk

Ingrid: ’Ik sta altijd open voor nieuwe dingen. Ja, dat maakt het ook druk, maar als je een beetje vooruitstrevend wilt zijn en de kloof tussen boer en burger wilt verkleinen, dan heb je elkaar nodig. Ik merk nu al dat, doordat de winkel nu mooier en groter is, het ook al bijna 3 keer zo druk is geworden. Hopelijk is dat niet alleen vanwege de opening, maar zullen we deze nieuwe klanten mogen behouden. Ik ga er in ieder geval mijn uiterste best voor doen.
Van mij mogen er nog meer senioren door de week komen en jonge gezinnen in het weekeinde. Of bedrijven die kerst- of cadeaumandjes bestellen.’

Bakkie bij de boer

We versturen een digitale nieuwsbrief en posten de acties op Facebook en Instagram. Heel af en toe moet je ook weer nieuwe mensen bereiken en plaats ik iets in een krant of staan we op een markt. Maar dat laatste is gewoon veel werk. Het liefst werk ik mee met acties waarbij burgers ons bedrijf komen bezoeken. Graag wil ik ze verrassen met de winkel, dus in de toekomst hoop ik een nog breder gedifferentieerd aanbod in de winkel te hebben liggen. Dan leren de klanten het verhaal erachter, weten ze waar het vandaan komt en hoe het geproduceerd is.

Gezond ondernemen

‘Dat wat je verkoopt moet je ook wel zijn. Daarmee bedoel ik dat we ondernemen met aandacht voor natuur, milieu en het welzijn van de dieren. We hebben een duurzame stal gebouwd met emissiebeperkende maatregelen, kweken eigen groente, vangen regenwater op, hergebruiken onze mest, zaaien klaver door het gras zodat je minder kunstmest nodig hebt, hebben oud grasland wat goed is betreft de biodiversiteit en we hebben 98 zonnepanelen. Daarbij proberen we zo weinig mogelijk te verspillen en gebruiken we zo weinig mogelijk inpakmaterialen.

Werken aan de toekomst

Met termen als duurzaamheid en biodiversiteit gaan wij de strijd aan om onze toekomst veilig te stellen. Het grasland is hiervoor onze basis. Het biedt een onvoorstelbare diversiteit biedt aan flora en fauna. Ons vee loopt in de wei en dat heeft zowel direct invloed heeft op de biodiversiteit als op de amononiakuitstoot. Ook is weidegang van invloed op de leeftijd van grasland: er hoeft minder grasland vernieuwd te worden.
De korte keten die wij toepassen op ons bedrijf heeft effect op het milieu. Het vlees dat van ons eigen vee in de winkel komt te liggen is minimaal bewerkt en is zonder toevoegingen. De smaak is fantastisch en het vee heeft het goed op onze boerderij.’

Horeca

Beetje bij beetje zijn er steeds meer bewoners die zich realiseren dat lokaal eten kopen gewoon kan. Helaas rijdt de horeca nog steeds rechtstreeks en massaal naar de groothandel. Ik zou ze graag willen vragen om dat te doen nadat ze eerst zijn gaan kijken wat voor moois en goeds we lokaal hebben.

Openingstijden winkel
Donderdag 10.00 tot 17.00
Vrijdag 10.00 tot 17.00
Zaterdag 10.00 tot 16.00
deannahoeve-demoer.nl

Josèt Vermeer

Boshoeve Sprankenhof - Udenhout

Ik maak keuzes vanuit een biologisch oogpunt

‘Het is logisch dat je voor alles wat je in je mond steekt ook de werkelijke waarde betaalt.’

Het is en blijft belangrijk dat we met elkaar de lokale economie steunen. Dan blijft ons mooie landschap bewaard, het houdt het buitengebied leefbaar en de impact op het milieu is minder. Ben je betrokken bij je eigen leefomgeving dan ontstaat er ook sociale cohesie. Het brengt stad en platteland bij elkaar.

Josèt woont, na wat omzwervingen vanwege haar studie natuur- en landschapstechniek en een paar jaar in Suriname, alweer 16 jaar op de plek waar ze ooit geboren is. Deze boshoeve is al lang familiebezit. Ooit werd hier het bos ontgonnen en op die grond kwam een zelfvoorzienende boerderij. Dat was in een tijd waar circulaire landbouw nog normaal was.

De pluktuin als basis voor alles

Op de boerderij is de biologische winkel net vergroot. Zo kan ze het hele jaar rond een goed aanbod bieden. Achter de winkel ligt een grote keuken voor workshops, ernaast een gezellige ruimte voor bijeenkomsten en de zelfpluktuin ligt om alles heen. Iedereen mag er komen plukken en van wat er over is worden ook producten gemaakt.
In het begin was de tuin vooral gevuld met vlierbessen en bramen. Nu is er een uitgebreid teeltplan met veel verschillenden soorten fruit en groeten. Rondscharrelende kippen en koeien bemesten de bodem en houden hem luchtig.

Natuurlijk biologisch

‘Eigenlijk ben ik wel bijzonder trots op onze jam. Het is én biologisch én een met zorg bereid streekproduct. Door biologisch te werken neemt de biodiversiteit op het erf toe. Je wint daarmee aan natuur. Bang dat de natuur de overhand neemt is ze niet: ‘We werken er juist mee samen. In droge perioden zoals afgelopen zomer presteert een biologische bodem beter. Je kunt klagen over het weer, maar voor ons is deze hete zomer niet slecht geweest. Het afrijpen van het fruit ging veel sneller, de aardappels zijn kleiner en ook de pompoenen hadden het zwaar. Tuurlijk er zijn wel dingen misgegaan, maar aan bezoekers ontbrak het dit jaar niet. ‘

Slimme boodschappen, slimme uitjes

‘We zetten in het seizoen elke dag op de website en Facebook wat er te plukken is, zodat mensen weten wat ze kunnen verwachten. We hebben veel klanten uit de buurt en toeristen voor de pluktuin, vaste klanten met allergieën en diëten, mensen die graag een bewuste keuze maken maar ook echt terugkomers voor kaas, zuivel en activiteiten in de kookstudio. We werken ook fijn samen met andere partijen zoals de ‘Lekker naar de bioboer‘-dagen, diverse georganiseerde fietsroutes, Van Eigen Erf en de #Bodemschatten-diners, waar ik ook graag zelf naartoe ga.
Ik kan 100.000 keer zeggen hoe leuk en mooi het hier is, je moet het toch zelf een keer beleven.’

Tijd nemen...

‘Laatst was er een oma met 2 kleinkinderen. De dag ervoor waren ze naar een pretpark geweest en op zondag kwamen ze hier. Ze zijn ruim 4 uur gebleven en zowel oma als kinderen vonden het leuker dan zaterdag. Dat vertelden ze. Mensen moeten het alleen wel eerst zien. Als ik zie hoeveel lol kinderen hier hebben, dan is dat gewoon heel fijn. Je moet er gewoon de tijd voor nemen, maar we zijn zo druk allemaal. Mensen geven vaak als reden dat ze er geen tijd voor hebben om lokaal te winkelen. Ik denk: het heeft een generatie gekost om het zo druk te krijgen, er zal ook wel weer een generatie nodig zijn om te onthaasten, maar er komt wel beweging in.’

Samen naar de toekomst

Vol vertrouwen kijkt Josèt naar de toekomst: 'Die heeft vast nog veel leuke dingen in petto. Van een nieuw voorjaar word ik altijd weer enthousiast, ook al is dat fysiek de zwaarste periode. Het zou mooi zijn als we dan weer wat meer vrijwilligers zouden hebben.'

Haar 4 kinderen helpen wel mee: soms in de winkel, met een workshop of in de tuin. Of ze het ooit gaan overnemen? 'Ze hebben allemaal hun eigen interesse, de tijd zal het leren.'

Samenwerking is ook belangrijk. 'Er zijn nog niet veel biologische boeren in de regio, maar niet alles hoeft per se uit het 013-gebied te komen. We halen het meeste wel zo dichtbij mogelijk. De distributie moet dan wel samen, om de beurt een keer rijden bijvoorbeeld.'

'Het samenspel met de natuur maakt alles bijzonder.'

Drukke passie

'Ik geniet het meest van gezellige drukte op het bedrijf, klanten in de winkel, plukkers in de tuin en lekkere geuren uit de keuken. Wanneer ik zie dat mensen hier genieten. En natuurlijk houd ik van het spelen met de natuur. In beide zit de balans van het geven en nemen. Zoals het nu is, is wel ongeveer zoals ik het wilde: We telen biologisch, ik kan en mag duurzaam ondernemen en werk met lokale leveranciers. Ik kan dagbesteding bieden. Maar we zijn nog niet helemaal energieneutraal, daar valt nog veel te halen. En natuurlijk zijn er nog meer mensen welkom.'

Openingstijden winkel
Woensdag t/m vrijdag 11.00-18.00
Zaterdag 11.00 tot 14.00
Tuin in oogstseizoen
Woensdag t/m zondag 11.00 tot 18.00
Kookstudio: het hele jaar op afspraak
Schoorstraat 26A, Udenhout
sprankenhof.com

Piet van Meintjes

Rob is getrouwd met Lonneke en samen hebben ze drie kinderen: Dirk, Noud en Cato. Lonneke heeft een kapsalon aan huis in het voormalige woongedeelte van Pietje en helpt daar waar nodig is mee rond de boerderij.

Vader van Rob, Jeff, is geboren op 'Boerderij Denissen' in Berkel-Enschot. Begin jaren 70 was er veel grond nodig voor de bouw van woningen en is Jeff naar deze boerderij in Heukelom vertrokken om daar het stokje van zijn vader over te nemen. De boerderij werd voorheen beboerd door Petronella (Pietje) Denissen en haar moeder Meintje. Van Pietje werd eigenlijk verwacht dat ze het klooster in ging, maar omdat haar vader overleed hielp ze haar moeder en bleef op de boerderij. Pietje heeft bijna tot haar dood op 98-jarige leeftijd op de boerderij bij de familie Denissen gewoond, ze was zelf geen familie. In de buurt werd Pietje ook wel 'Piet van Mèintje' genoemd, vandaar ook de naamgeving van de hoeve.

Mooi boeren

'De verscheidenheid van werk, de koeien en de reflectie naar jezelf. Een koe reageert op jouw gedrag en dat krijg je vroeg of laat terug. Dat werkt ook zo bij mensen. Elke dag verwonder ik me weer hoe krachtig de natuur is en hoe ze eigenlijk overal een oplossing voor heeft.'

De Smaak van Heukelom

'Op dit moment zijn onze zuivelproducten in diverse streekwinkels te koop in Oisterwijk en worden ze in verschillende horecagelegenheden gebruikt. Ook wordt onze zuivel hier aan huis verkocht en hebben we een melktap waar we rauwe melk verkopen.

Rob: 'Ik ben voornamelijk bezig met de verzorging van het vee natuurlijk, maar ik ben ook graag ondernemer met een open mind, iemand die niet bang is om nieuwe dingen te proberen. Daarom zijn we, Vincent van Rijsewijk en ik, een jaar geleden begonnen met het merk 'De Smaak van Hier'. Daarmee vermarkten we momenteel zuivel dat gemaakt is van de melk van Piet van Meintjeshoeve. Maar we willen heel graag dat andere streekproducenten meedoen met hun eigen 'De Smaak van ...' en deze gaan toepassen op hun producten.

Rob & Jeff Denissen

Piet van Meintjes Hoeve - Heukelom

Ik wil de meest circulaire boerderij van Nederland maken

Melktap als symbool

'We promoten de zuivel natuurlijk doordat het op de kaart staat bij diverse mooie horecabedrijven in Oisterwijk en naast de gewone social media ben ik een actieve twitteraar via @koeienrob.
De melktap staat er nu 3 jaar. Het was aan de ene kant een commerciële beslissing, maar ook een soort symbool. Het is een manier om bij te dragen aan de korte keten. Het is toch raar dat de heel goede melk die hier gemaakt wordt naar China verscheept wordt en de buurman niet eens weet dat de melk hier te halen is en naar de supermarkt gaat?

'Een gezonde balans tussen ecologie en economie.'

Ik vind eigenlijk dat daar waar producten gemaakt worden, ze ook zoveel mogelijk ter plekke gebruikt zouden moeten worden. Als ik ál mijn melk hier zou kunnen verkopen, dan had ik maar 30 koeien nodig.
Steeds meer kijk ik naar de kracht van de natuur om die te gebruiken in het management van het bedrijf. Zo ook met agroforestry bijvoorbeeld, daar waar landbouw of veeteelt gecombineerd wordt met bosbouw.
Ons voer produceren we zelf of komt uit de buurt. Het krachtvoer, energie en eiwitaanvulling halen we niet meer van de andere kant van de wereld maar komt uit Europa. Dit jaar heb ik me goed zorgen gemaakt over het voer, het gras dat niet meer aangroeide na de hitte. Het zou zo mooi zijn als de boerderij weer als middelpunt voor lokale voedselvoorziening wordt gezien: Daar waar er op een open, bewuste, verantwoorde en transparante wijze lokaal voedsel geproduceerd wordt.

Die openheid en gastvrijheid maakt dat naast de dagelijkse klanten er meer gasten komen op de boerderij. Jeff houdt zich bezig met de kinderen en klassen die komen via Klasseboeren. Je merkt dat de ouders die meekomen eigenlijk net zoveel vragen hebben als de kinderen. Ook zijn er vaak groepen die een heidag hebben. 'Wij noemen dat een boerder-heidag.'

Slimme oplossingen

'Er zijn allerlei veranderingen gaande richting circulair en lokaal ondernemen. Bij de verwerkende industrie en financiële instellingen maar ook gewoon op de boerderij. Ik denk dat de consument ontzorgd wil worden qua inkoop van gezonde voeding.
Tilburg is een logistieke hotspot, daar zit veel kennis op dat gebied. We moeten dus zorgen voor slimme logistieke oplossingen om onze versproducten bij de consument te krijgen. Door lokaal te kopen maak je elkaar sterker; je geeft elkaar bestaansrecht door bij elkaar een verdienmodel te creëren.
Mijn oproep naar de provincie zou dan ook zijn om ondernemers de ruimte te bieden, zowel in tijd als middelen, om dingen te laten mislukken. Daar leren we uiteindelijk toch het meest van. '

Openingstijden
Donderdag 15.00 en 17.30
Zaterdag 10.00 tot 15.00.
Bestellingen via info@desmaakvanhier.nl
Hoog Heukelom 11, Heukelom
pietvanmeintjeshoeve.nl

Lies & Hannelore van Rijswijk

Hoeve de Mertel - Biezenmortel

Kleinschalig, maar met veel aandacht

‘50 jaar geleden hebben Kees en ik het melkveebedrijf van opa van Rijswijk voortgezet. Toen het melkquotum kwam waren we, net als veel anderen, wel verplicht om te kiezen tussen stoppen of er iets bij gaan doen. Onze kinderen, 2 dochters en een zoon, hadden geen interesse in het bedrijf. Omdat we hier toch wilden blijven wonen, hebben we het melkquotum verkocht. We hebben een periode vleesstieren gehad, maar zijn ons daarna toch gaan richten op het fokken van schapen met stamboek-niveau. Van de ligboxen voor koeien maakten we hokken waar de ooien kunnen bevallen, alleen de voerhekken moesten worden aangepast. Het aantal schapen groeide toen door tot 300, tegenwoordig zijn het er ongeveer 30. Naast de schapenboerderij ligt de camping, een streekwinkel en de bed and breakfast.
‘De lammeren in het voorjaar en de camping in de zomer en najaar, dat vult elkaar mooi aan. Vroeger werden er al lammetjes geboren in januari, maar dan waren ze al te groot wanneer het campingseizoen begon. Gelukkig kan je dat wel een beetje bepalen: Wij zetten op dierendag de ram erbij. Dat houdt in dat je vijf maanden, min 5 dagen, lammetjes krijgt vanaf eind februari. We houden soms met de planning een beetje rekening met carnaval’ zeggen ze lachend.

‘4 oktober is een goede dag voor onze ram.’

We hebben een 100% Texelaar ram. De ooien waren Swifters, beide rassen zijn geschikt voor het vlees. Nu hebben we een Swif-Tex-mix. Op dit moment zijn er teveel ooien. Daarom sorteren we alle ooien op leeftijd en gesteldheid en selecteren we de jonge ooitjes die mogen blijven voor het volgend lammerseizoen om zelf te lammeren. Zo blijft de kudde constant op kwaliteit.‘

Vroedvrouw

Lies: ‘Elk jaar weer geeft het voorjaar weer een fijn gevoel wanneer ik de lammetjes in de wei zie en de kindjes met emmertje en kruiwagen zie rondrijden op de camping. Mijn kleinkinderen lopen daar ook nog vaak bij. Het voorjaar is wel heel druk, ik ben bij elk lam dat geboren wordt. De veearts is vorig jaar maar 1 keer geweest terwijl we 60 lammetjes hadden. Het is veel en mooi werk, alleen weet ik nog niet wie het

straks gaat doen. Het hart van Hannelore ligt bij de recreatie en horeca. Misschien ons Maartje, dat is onze andere dochter.’

Schapenwinkel

‘Het lamsvlees verkopen we in onze winkel, het vlees wordt in porties gevacumeerd en ingevroren. Daarvoor hebben we veel vaste klanten. De lamsburgers van Lies vindt iedereen lekker. Hannelore maakt de lamsstoofpot en de rest van het vlees is onbewerkt. De koteletjes en de racks zijn het meest populair. Maar een lam heeft natuurlijk maar twee racks. Soms zijn ze al verkocht als ze nog in de wei lopen.
Het liefst verkopen we natuurlijk ook graag de andere lekkere stukken als de achterbout schijven, schouder en halsfilet. Mocht er nou een horecazaak zijn die ook geïnteresseerd is in die stukken en het hele lam wil, dan zijn ze van harte welkom. Ze mogen zelfs zeggen hoe ze het uitgebeend willen hebben ‘

‘We verkopen graag het hele lam. Van nek tot bout.’

Het meeste vlees wordt verkocht in de winkel, een gedeelte wordt elders verkocht zoals bij zuivelboerderij de Kern in Drunen, Boerderijwinkel van Rijsewijk in Helvoirt en de Annahoeve in de Moer. De vachten van de schapen blijven bij de slager. De typische schapenproducten in de winkel zijn niet allemaal van eigen schapen. Ook is er de schapenkaas van de Schaepsdyck uit Gilze, vachten uit Friesland en wolvet uit Frankrijk.

Duinboeren

Hoeve de Mertel is onderdeel van het netwerk van Duinboeren. 25 jaar geleden hebben vele boeren zich verenigd toen nationaal park Loonse en Drunense Duinen eigendom werd van Natuurmonumenten. Men vreesde dat de regels voor boeren nog scherper zouden worden en er werd zelfs gesproken over een mogelijk golfpark tegen de duinen aan. Samen met de stichting werd naar mogelijkheden gezocht om als boer te overleven bij een natuurgebied. Veel boeren zijn in die tijd gestopt of met een neventak begonnen: camping, zorgboerderij, excursies, bed and breakfast.

‘Samen staan we sterker.’

Nu zorgen de Duinboeren samen voor een beter evenwicht tussen boeren, burgers, natuur en recreatie.
‘Het netwerk van Duinboeren werkt wel. In het begin dachten we dat we concurrenten van elkaar waren, maar dat is niet. We versterken elkaar inderdaad en organiseren samen evenementen om de Duinboeren en het gebied te promoten. Samen staan we sterker.’

Toekomst

We zijn trots op wat we hebben weten te realiseren, alles klein, maar met veel aandacht. Een boerderij, camping én recreatie houdt alleen ook in dat je met regels op alle fronten van doen hebt. Het had bijvoorbeeld nogal wat voeten in de aarde om het bestemmingsplan aan te laten passen van agrarisch naar recreatief. We hebben een principeverzoek ingediend en 4 jaar gewacht. Op onze oude milieuvergunning stond namelijk dat we nog 80 meststieren hadden, maar in de realiteit waren dat dus 30 schapen. Dan maakt de regelgeving het moeilijker dan de uitvoering. Omdat we straks na de opsplitsing van gemeenten bij Tilburg gaan horen ben ik benieuwd wat dat met zich mee gaat brengen.’

Uitbreiding

‘Als ik mag dromen dan wil ik wel het een en ander uitbreiden met een kleine horecavergunning. Het lijkt me fijn om mensen te verwennen met goede koffie en lekker eten. Op dit moment is de receptie bij ons moeder in de oude keuken en de winkel te goed verborgen. Dan zouden we een soort huiskamer kunnen realiseren waar receptie, winkel en herberg samen zijn en waar onze gasten en passanten zich welkom voelen. Een soort ontmoetingsplein centraal op de boerderij. ‘We zullen wel altijd schapen erbij houden. Voor een echte boerderijbeleving zijn twee kippen en een poes te weinig en de nieuwsgierige schapen zijn ideaal om samen met de kinderen te voeren. Die combinatie van alles maakt het zo leuk.‘

Openingstijden winkel
“Als we thuis zijn, zijn we open”
Of bel voor een afspraak: 013 511 1764
Biezenmortelsestraat 8 - Biezenmortel
hoevedemertel.nl

Jan & Arina Schuurmans

Aspergekwekerij Schuurmans - Heukelom

Ook met asperges eten is het vaak 'Vroeg geleerd is oud gedaan'

‘Prachtig dat ook steeds meer supermarkten streekproducten verkopen! ‘

De kleinschalige boerderij in Heukelom is 30 jaar geleden overgegaan van vader op zoon Jan. Jan is tuinder én aspergeboer, Arina zorgt voor het sorteren, de verkoop in de seizoenswinkel en de boerderijautomaat, de reclame en het contact met de klanten.

‘Kijk, de winkel is natuurlijk alleen gevuld in het aspergeseizoen, van april t/m juni, wanneer de asperges rechtstreeks uit de grond komen. Bezoekers en klanten zijn dan welkom achterom via het erf en de hof, toch wel het visitekaartje van ons bedrijf. Sinds dit jaar hebben we een boerderijautomaat en kunnen dus ook in het voor- en naseizoen open zijn. Zolang het licht is in ieder geval. Alles wat erin zit komt rechtstreeks van de teler en is hartstikke vers. Maar als het op is, is het op. In de zomer zijn dat natuurlijk asperges, maar ook kersen en boter, in het najaar liggen er ook pompoenen en zoete aardappels van zoonlief. Die is aan het uitproberen wat hij met biologische producten zou kunnen.’

Winkelbezoek

‘De klanten in de winkel komen uit de omgeving. Het zou mooi zijn als ook inwoners van Tilburg wat vaker zouden langskomen, en nog meer jonge mensen, al dan niet met kinderen.Misschien zou ik nog meer initiatief moeten tonen om alles uit te breiden, maar dat schiet er in met die piekdrukte wel vaak bij in. Je zou alle streekproducten eigenlijk zo lang en vaak mogelijk moeten kunnen aanbieden. Met de automaat hopen we nog beter in te kunnen spelen op de drukke agenda van passanten en klanten.’

Kant-en-klaar

Als het zover is wordt er op verschillende manieren aangegeven dat het seizoen weer gestart is: via Facebook en advertenties in de lokale krantjes, maar natuurlijk ook door de spandoeken aan de kant van de weg. ‘Dat blijft gewoon erg goed werken. Extra acties doen we vooral als het telen en steken sneller gaat dan de verkoop. Of als er leuke recepten zijn die op dat moment met de seizoensproducten te maken zijn.
Wat opvalt is dat er steeds meer gevraagd wordt naar kant-en-klare producten. De voorgeschilde asperges zijn natuurlijk al jaren een trend, maar nu wil men ook vaak soep die rechtstreeks in de pan kan.’

Afhankelijk van het weer

“Om lokale producten en producenten te behouden is het belangrijk dat men ook de kwaliteit van deze producten waardeert. Wij verkopen niets anders dan vers en supervers en alles wat van het land komt gaat rechtstreeks de winkel in. Daarbij houden we zoveel mogelijk rekening met het milieu, alle chemische spullen worden langzaamaan vervangen door biologische middelen, maar dat is nog niet zo makkelijk wanneer je in de volle grond en in de open lucht werkt.

‘Vers, vers, vers: We staan voor ons product en doen er 200% ons best voor.’

Verandering

Boeren en tuinders moeten met meer respect en begrip weggezet worden, ook door de overheid! Veel te vaak worden de producenten van ons voedsel voor van alles uitgemaakt. Men vergeet dan gemakshalve dat ze de hele zomer vlees op de barbeque hebben gelegd. Er worden alleen maar meer eisen opgelegd en regels verplicht. Er zijn gewoon steeds meer boeren die hun bedrijf moeten verkopen omdat de centen op zijn en het toch opeens weer anders moet.

Ergens kijken we wel uit naar het leven ná de boerderij, maar dan zouden we hier wel weg moeten als één van de kinderen het over zou nemen. Vertrekken van de boerderij naar minder ruimte lijkt me wel lastig. Maar als ze het zo zelf kunnen runnen op hun eigen manier zou dat heel fijn zijn. En daar waar we kunnen zullen we helpen en aanwezig zijn, maar tegen die tijd zullen ze dan wel onafhankelijk zijn en zelf moeten kunnen runnen. En dan zijn wij de achterwacht voor hand en spandiensten. En ja, eigenlijk zie ik dat nog wel zitten’

Jaarlijkse cyclus

Arina geniet ervan om jaarlijks de winkel weer op te starten. Ze glundert als ze eraan denkt: ‘Weet je, niet elke klant begrijpt niet even goed met welke uitdagingen een boer te maken heeft. Dat merken we wel eens in de winkel, maar over het algemeen overheerst de gezelligheid van de dagelijkse gesprekjes. Ik vind het fijn dat de klanten graag de moeite nemen om naar ons bedrijf te komen én terugkomen.

Openingstijden
Maandag t/m vrijdag en zondag 10.00 - 18.00
Zaterdag 9.00 -18.00
Boerderijautomaat 8.00 - tot het donker wordt
Hoog Heukelom 3, Heukelom
facebook.com/aspergekwekerijschuurmans

Hub van Erve

De Kerkhovense Molen - Oisterwijk

We zijn molenaars in hart en nieren

De laatste molen in Oisterwijk

De molen is gebouwd in 1895 als opvolger van een verbrande molen uit 1369. Na de Tweede Wereldoorlog is de molen stil komen staan, is het binnenwerk eruit gesloopt en werd de molen bestemd als jeugdherberg. Na een restauratie in 1979 was hij weer maalvaardig en is hij wekelijks in bedrijf. De molen is eigendom van stichting 'de Kerkhovense Molen'.

Molenaar Hub van Erve houdt, samen met 4 andere molenaars, de windmolen letterlijk draaiende.
Hub: 'Ik ben een molenaar in hart en nieren. Het is geweldig om met zo'n oud machien en met de wind bezig te zijn, om daarmee kwalitatief, goed meel te malen waarmee mooi, smakelijk brood gebakken kan worden.' Hub is onderwijzer geweest en vindt het nog steeds geweldig om te vertellen en bezoekers te inspireren tijdens een rondleiding.

Zelfbakkers

Vanaf 1999 werd er zelfgemalen meel in de winkel onderin de molen verkocht. Ook zijn de schappen gevuld met andere streek- en meelgerelateerde producten om thuis mee te bakken 'We zien wel een toenemend aantal mensen die zelf hun brood bakken op de desem-manier, een langzaam proces dat past bij de slow-food opvattingen. We hebben vorig jaar een bakwedstrijd gehouden onder onze klanten bij gelegenheid van het 40-jarig bestaan van het Ambachtelijk KorenmolenaarsGilde (AKG). Deze bakwedstrijd werd gehouden op een twintigtal molens verspreid over het hele land. De winnaars mochten naar een workshop bij Robèrt van Beckhoven. De winnaar bij onze molen was Wouter Smetsers uit Oisterwijk. Het leuke is dat Wouter sindsdien regelmatig in onze molen komt meehelpen en zelfs wellicht in de toekomst molenaar wil worden. Zijn brood werd tijdens de workshop trouwens als tweede beoordeeld van alle broden uit het hele land.'

Mensen vinden het belangrijk om te weten wat er in hun brood zit en kunnen dan ook zelf de regie houden. Lees maar eens op de verpakking van een supermarktbrood wat daar allemaal in gaat.'

'Laten we gezamenlijk optrekken en streekproducten prominent onder de aandacht brengen.'

'Een zestal bakkers uit de omgeving bakken inmiddels ook met ons meel. Wat ons betreft mogen er natuurlijk ook meer zelfbakkers in de winkel hun meel komen halen, maar in de winkel kan je ook steengoede appeltaart eten, lunchen en verse seizoensgroenten uit onze molentuin kopen. Ook daar wordt natuurlijk gewerkt zonder bestrijdingsmiddelen. In de winkel geven we informatie en delen we recepten. Voor acties en promotie gebruiken we de website en een Facebook-pagina en soms wel eens het plaatselijke blad 'de Nieuwsklok', de regionale omroep en de digitale nieuwssite 'Oisterwijk in beeld'.'

'We hebben een aardig aantal vaste gasten en klanten uit de buurt. Het zou mooi zijn als er ook meer mensen uit Tilburg en andere omringende plaatsen komen. Op Nationale Molendag en Monumentendag is het vaak druk, maar we zijn uiteraard bijna elke dag open, ook voor lunches en rondleidingen.'

Bijzondere graansoorten

'Onze hoofdtaak als molenaar is natuurlijk het malen van graan tot consumptiemeel. Wij malen zoveel mogelijk graan uit de regio en daarmee helpen we het landschap te verrijken. Drie middagen in de week is de molen in bedrijf. Het voordeel is dat we daarmee een constante levering kunnen garanderen. De nadruk hierbij ligt wel op de natuurlijkheid van het meel: het is eerlijk gemalen en heeft geen toevoegingen. De hele graankorrel wordt in één gang tussen stenen gemalen. We halen er niets uit en voegen niets toe. Al het geproduceerde meel is dus volkorenmeel. Doordat het maalproces tussen stenen relatief langzaam verloopt, wordt het meel niet echt warm en behoudt het zijn oorspronkelijke natuurlijk aroma.

We kopen ook graan in uit de regio: spelt uit Liempde, rogge uit Alphen en Vessem, boekweit uit Molenschot en Oisterwijk en we zijn betrokken bij een project met oude granen zoals risweit, emmer, eenkoorn, etc. Men ziet waar het graan vandaan komt én we ondersteunen we daarmee de plaatselijke economie.'

Duurzaamheid

'We zouden allemaal moeten blijven herhalen wat het effect van ons koopgedrag is op het milieu, op de CO2 besparing, dat lokaal kopen een korte aanvoer bevordert en dat we daarmee plaatselijke ondernemers steunen én tevens bijdragen aan het behoud van kleinschaligheid van het landschap en de traceerbaarheid van eten.

Daarbij is het voor ons ook nog eens extra belangrijk dat we eerbiedig omgaan met zo'n oude machine als de molen, het monument zelf. '

'Om de molen in goede conditie te houden hebben we jaarlijks een redelijk groot bedrag nodig. Natuurlijk is er wel een subsidie van de overheid, maar dat is lang niet voldoende. Willen we de molen langer behouden en bestendigen, dan moet er ook geld uit het molenbedrijf en de winkel komen. Het is toch mooi dat je kan bijdragen in het in stand houden van het monument door zelf lekker en eerlijk brood te bakken?'

Naast het onderhoud van de molen zelf is er nog wel een punt van aandacht. Alle molenaars zijn inmiddels boven de zestig. 'We kijken uit naar mensen het van ons willen leren en overnemen.'

'Het zou mooi zijn als er een nieuwe generatie molenaars zou opstaan.'

Openingstijden winkel
Maandag t/m zaterdag 10.00 tot 17.00
Zaterdag zijn er molenaars van 13.00 tot 17.00
Langvennen-Oost 120, Oisterwijk
kerkhovensemolen.nl

Wim & Marianne van Zon

Edelhertenboerderij de Zonhoeve - Tilburg

Alle boeren van nu hebben passie voor hun vak

‘Er is geen natuurlijker vlees dan hertenvlees.’

Ruim 20 jaar molken Wim en Marianne koeien, de boerderij was overgenomen van Wim’s ouders. Tot ze besloten om met edelherten te beginnen. Het was een beslissing uit pure liefde voor het vlees. Dat is inmiddels ook alweer ruim 18 jaar geleden.

‘We moesten toen een keuze maken: Gaan we de stal vernieuwen of niet? Dan zouden we ook de grond moeten uitbreiden en was 40 ha niet groot genoeg. De stad kwam steeds dichterbij, dus dat kon niet. Uitwijken naar Zeeland om een melkveebedrijf te starten hebben we wel besproken, maar het is gelukkig anders gelopen.

We lazen een artikel in een vakblad van een andere boer. Hij vond het van de gekke dat we het edelhertenvlees met kerst uit Nieuw-Zeeland gingen halen. Met hem hebben we een afspraak gemaakt en toen we zijn vlees proefden waren we gelijk verkocht! Van het eerste hert dat we zelf verzorgden en slachtrijp hadden gemaakt hebben we met onze vrienden en familie gesmuld en iedereen bleek enorm enthousiast. Tja, en toen kwam het op gang. Alles ging over herten en hertenvlees, zo erg dat de kinderen er moe van werden.’

Geluk

Wim houdt zich voornamelijk bezig met de opfok van de herten en de voederwinning. Er zijn nu 2 roedels met zo’n 40 tot 60 herten. Marianne is het zonnetje in de winkel en was altijd de gastvrouw bij de vele excursies. De trots en liefde voor het bedrijf straalt er van af: ‘Wij zijn puur voor het vlees begonnen. Dat klinkt wellicht vreemd, maar er is geen natuurlijker vlees dan hertenvlees. We staan er 200% achter en worden er nog steeds blij van.

En eerlijk is eerlijk, we hebben ook wel geluk. Omdat het edelhert een wild natuurdier is, vallen we meestal buiten alle regels die het voor andere boeren moeilijk maken.’

Gewild

‘Feitelijk is er een chronisch tekort voor de lokale klanten en horeca. We leveren niet aan grotere leveranciers, maar alleen vanuit de winkel aan klanten. Dat is en blijft voor ons de beste en leukste manier.

Je merkt ook wel dat steeds meer, vooral jonge, mensen bezig zijn met bewuste en gezonde voeding. Gelukkig maar. Zelf wil ik ook weten waar mijn eten vandaan komt en hoe het geproduceerd wordt. Ik weet hoeveel er voor gedaan moet worden qua werk, dus betaal ik soms graag wat meer en steun ik heel graag die boer of andere ondernemer.’

Mond-op-mond

Wim vond het vanaf het begin erg leuk. Er komen hier een paar fietsroutes langs en hij houdt wel van kletsen. Trots als hij is op het gezonde vlees, mag elke fietser even komen kijken bij de dieren. Behalve in bronstijd dan, want dan gaat het er soms minder vriendelijk aan toe. Al snel kregen ze de tip om excursies op te zetten en toen de winter erna de bezoekersruimte hier klaar was ging het opeens heel snel. Mensen uit Antwerpen kwamen voor een uitstapje met Bus-idee en vertelden het thuis weer verder. Nu wordt het hertenvlees aan klanten uit heel Nederland en België verkocht. Aan reclame wordt er zo goed als niets gedaan. Geen Facebook of advertenties, de beste reclame zijn de bestaande klanten.
"We hebben trouwens wel in een receptenboek gestaan: "Koken met het beste van Brabantse bodem" van Ilse Reeuwijk.'

Rondkijken

'Men vindt het leuk om even bij de herten en de boerderij rond te kijken en dat mag ook, we zijn heel transparant en ook wel trots over hoe het er hier aan toe gaat. Deze locatie ligt uniek en we werken zo dicht mogelijk in en met de natuur samen. Het is een compleet gesloten bedrijf. De herten zijn alles. We verzorgen ze met veel liefde en wat er in de natuur gebeurt, gebeurt ook bij ons. Dat laten we ook gebeuren. Hier komt nooit een dierenarts of voerleverancier. De herten eten eigenlijk alleen maar gras. Soms voeren we ze wat bij met wat producten die we zelf verbouwen; voederbieten, tarwe, een beetje mais. Alles wat er per jaar bij ons geboren wordt, verkopen we het jaar daarna. Slachten kan het hele jaar door dus het is wel fijn dat we veel kunnen invriezen.'

'Een product moet zo min mogelijk kilometers afleggen.'

Vanwege de leeftijd en werkdruk willen ze dit jaar stoppen met de excursies. Maar of nooit ook nooit meer is... Marianne vertelt: 'Het is zó leuk om te doen. Je ziet de ouderen echt genieten. Een beetje opvallend is wel dat kinderen (en hun ouders) eigenlijk niet zoveel weten. Ze komen soms binnen met hun neus dichtgeknepen, maar herten stinken helemaal niet.

Deze locatie ligt uniek en we werken zo dicht mogelijk in en met de natuur samen. We verzorgen ze de herten met veel liefde. Wat er in de natuur gebeurt, gebeurt ook bij ons. Dat laten we ook gebeuren. Hier komt nooit een dierenarts of voerleverancier. De herten eten eigenlijk alleen maar gras.
Soms voeren we ze wat bij met wat producten die we zelf verbouwen; voederbieten, tarwe, een beetje mais. Alles wat er per jaar bij ons geboren wordt, verkopen we het jaar daarna. Slachten kan het hele jaar door dus het is wel fijn dat we veel kunnen invriezen.'
Vanwege de leeftijd en werkdruk willen ze dit jaar stoppen met de excursies. Maar of nooit ook nooit meer is... Marianne vertelt: 'Het is zó leuk om te doen. Je ziet de ouderen echt genieten. Een beetje opvallend is wel dat kinderen (en hun ouders) eigenlijk niet zoveel weten. Ze komen soms binnen met hun neus dichtgeknepen, maar herten stinken helemaal niet.
We hebben geen opvolgers en willen zelf over een aantal jaren met pensioen. Gelukkig heeft een boer in de buurt van Goes ook veel zin om met edelherten verder te gaan en heeft een deel van onze roedels al overgenomen.'

Openingstijden winkel
Jan t/m okt: vrijdag/zaterdag 9.00 tot 18.00
Nov & dec: dinsdag t/m zaterdag 9.00 tot 18.00
Keizers Akker 7, Tilburg
dezonhoeve.nl

Jos, Joost & Annelie Huijbregts

Van 't Zandeind - Riel

Neventakken zijn noodzakelijk voor een kleinschalige boerderij

Jos runt samen met zijn zoon Joost en diens vrouw Annelie beleefboerderij Van 't Zandeind. De boerderij zelf stamt uit de 16e eeuw en is sindsdien ook in de familie. Vader Huijbregts had een klein vee- en akkerbouwbedrijf en Jos nam het melkveebedrijf over. De vleeskoeien kwamen daarna pas. Toen Jos vijftig werd, koos hij ervoor om volledig over te stappen op vleeskoeien. Tot zijn 40e werkt hij ook als rundvee-inseminator 'Dan kom je veel bij een ander over de vloer en zie je veel.'

Zorgboerderij

Jos' vrouw Hennie overleed enkele jaren geleden. Tot de kinderen tieners werden, werkte Hennie altijd mee op de boerderij. Daarna ging ze weer studeren en werken in de zorg. 'Ze zag dat bepaalde kinderen ondermaats begeleid werden en wilde daar graag iets aan doen, maar ze werd niet gehoord.' Ze startte een eigen zorgbedrijfje, de basis voor de huidige zorgboerderij van Joost en Annelie. Inmiddels wordt er aan 20 deelnemers individuele begeleiding geboden. Dit zijn kinderen en jongeren tot 18 jaar met een stoornis binnen het autismespectrum.

'Onze missie is de kloof tussen stad en platteland te dichten.'

Joost: 'Mijn passie ligt bij de zorgboerderij, de camping en de excursies. Die van ons pap bij de dieren en de fokkerij. We willen de stad naar het platteland krijgen. Daar hebben we de neventakken echt voor nodig en ik zou ook niet meer anders willen. We vullen elkaar mooi aan.'

100% Puur Natuur

Jos blikt trots terug op de vasthoudendheid van zijn vrouw. 'Mede daardoor konden we ons blijven ontwikkelen en vernieuwen. Dat doe ik nu ook met het Puur Natuur vlees. We zien namelijk dat het anders moet, met meer aandacht voor natuur en milieu. Op dit moment beheren onze Lakenvelders en Herefords een groot gedeelte van Landgoed de Hoevens in Alphen. Dit kruidenrijke grasland wordt niet kunstmatig bemest of bespoten. De juiste voeding voor de koeien zorgt ervoor dat ze langzaam mogen groeien zonder antibiotica. Echt 100% puur natuur dus.'

'Er wordt gezegd dat de beste vleesburgers van Huijbregts komen. Betere reclame is er toch niet?'

Lakenvelders

Jos: 'De Lakenvelders zijn natuurbeesten. Het is toch zo'n mooi ras met die witte band over de buik. Het zou zonde zijn om zo'n zeldzaam Nederlands runderras verloren te laten gaan. Een onafhankelijke jury heeft de Lakenvelder kogelbiefstuk gekozen tot het allerbeste vlees. Ook is dit vlees een erkend streekproduct van het landelijk keurmerk SPN. En de vleesburgers? Pas als je ze proeft, geloof je dat deze geen sausje nodig heeft. Bovendien is de lakenvelder vleesburger 100% vrij van allergenen.

'Het kleinschalig omgaan met dieren is voor ons persoonlijk het leukst. Die passie moet er zijn, maar dat houdt ook in dat je er hard voor moet willen werken.' Op winkeltijden is iedereen bij ons op de boerderij welkom om naar de koeien te komen kijken, we zijn graag transparant over onze bedrijfsvoering. Het verhaal achter de producten kunnen vertellen, dat is toegevoegde waarde voor ons klanten.

In de 'Winkel van boer Jos' komen ook steeds meer Tilburgers voor de geportioneerde pakketjes Puur Natuur-vlees. Deze pakketjes worden gemaakt in nauwe samenwerking met slagerij Van Hest. 'Deze samenwerking biedt continuïteit in de manier van afwerking. Door het vertrouwen dat we hebben in elkaars kwaliteit kunnen we ook klanten voor elkaar winnen. Als ondernemers moeten we wel samenwerken '

'Als je je wilt onderscheiden door een goed product te leveren, dan scoor je altijd.'

Drukte in 'de Veranderij'

Op de camping komen mensen uit heel Nederland. De vakantieperiodes zijn druk, maar door de week gaat het werk ook door; dan komen de kinderen voor de zorgboerderij en moet er ook geboerd worden. In de weekeinden zijn er steeds meer BBQ's en excursies in 'de Veranderij'. 'We hebben nu ook een thee- en koffievergunning gekregen. Daar serveren we straks geen limonade en cola hoor. Alleen koffie, thee, wat lekkers en natuurlijke vruchtensappen.'

Transitie

Boeren zijn altijd degenen geweest die voor goed, goedkoop, gezond en eerlijk eten hebben gezorgd. Alsdat straks niet meer 'kleinschalig' kan, dan is er straks alleen nog maar massaproductie door intensieve bedrijven met allerlei nadelige gevolgen voor mens, dier en milieu.

Volgens Jos is de gemiddelde stadsbewoner er weinig mee bezig. 'Men heeft het te druk. Maar 'geen tijd' bestaat niet. Niet doen bestaat wel. Minder maar beter eten is de eerste stap, dat geldt ook voor vlees.'

Voeden is voordeliger dan vullen, zowel voor je portemonnee als je gezondheid. 'Ga voor gezonde voeding met minder toevoegingen', is het motto. De mensen die hier vlees kopen zijn vaak bewust met voeding bezig. 'Jammer dat de transitie van bewuster eten zo langzaam gaat. Mensen zien wel dat de vleesindustrie anders moet en men is ook verrukt over de kwaliteit van ons vlees. Maar de knop van de consument moet nu ook wel echt om.'

'Niet vullen, maar voeden.'

Openingstijden winkel
Woensdag 14.00 tot 17.00
Zaterdag 10.00 tot 14.00 of op afspraak
vanhetzandeind.nl

Wim & Harriëtte van Roessel

De Regte Heijden - Riel

Bij biologische bedrijven moet het hele concept kloppen

‘It’s perfect. Let’s improve it!’

Samen met hun 3 kinderen en 100 melkkoeien, 40 kalveren en 100 (vlees) osjes wonen Wim en Harriëtte in Riel. Een druk en divers biologisch melkveebedrijf dat zij samen hebben opgebouwd met 80 ha. land en verschillende zijtakken en waar nauw wordt samengewerkt met de natuur. De ecologische samenhang met de bodem, de veehouderij en het landschap is leidend voor alle beslissingen die er gemaakt worden.

‘Het zou wel heel fijn zijn als we het doen voor de kinderen en hun toekomst’ vertelt Wim. ‘Op dit moment ziet het er nog niet naar uit dat er een enthousiaste boer tussen zit, maar vooralsnog maken we ons geen zorgen. Mocht het ooit zo zijn dat we een opvolger moeten zoeken, het is in ieder geval vastgelegd dat deze grond altijd grasland moet blijven en dat er geen kunstmest of pesticiden meer gebruikt mogen worden.’

Achter de boerderij liggen ook nog enkele camperplaatsen. Tussen de koeien ligt de Regtzaal als ruimte voor bijeenkomsten, kinderfeestjes en workshops en natuurlijk is er dan nog de winkel. Hier verkoopt Harriette een breed assortiment; van eigen zuivel in mooie potten tot biologisch rundvlees, eieren, groenten en een verschillende series droge producten. Dochter Lina zorgt voor bestellingen en leveringen van de Bio-Boxen van ‘Regtstreeks by Lina’.

Bio-logische samenwerking

‘Daarnaast verkopen we onze producten op verschillende andere plekken. Bijvoorbeeld via Goeie Kost en pluktuin Sprankenhof in Udenhout. Maar ook bij Boeren en Buren in ’s Hertogenbosch. Zo’n buurderij is een platform waar je als ‘buren’ bij lokale producenten kunt kopen. Je bestelt dan online en tijdens de afhaalmomenten ontmoeten boeren en buren elkaar. Zouden we in Tilburg ook kunnen opzetten. Superleuk.
Ook zou ik ons vlees en onze zuivel nog wel op andere plekken willen verkopen aan mensen met dezelfde visie, missie en interesse. Om aandacht te vragen voor de producten en activiteiten zitten we op Facebook en Instagram, hebben we een nieuwsbrief en doen we mee aan het #Bodemschatten collectief met buiten-diners.’

Een gezonde landbouw begint bij een goede bodem Wim en Harriëtte gebruiken dus geen kunstmest en bestrijdingsmiddelen en de koeien krijgen geen antibiotica en entingen (zolang het nog kan). De kalfjes blijven ruim 5 maanden bij hun moeder en de dieren mogen ook hun hoorns houden. Ze lopen dagelijks in de kudde buiten en worden 100% grasgevoerd. ‘Die beslissingen worden echt gemaakt voor het dier, niet voor ons als boer.’

‘De consument denkt vaak dat lokaal ook bio is’

Daarbij worden de kringlopen op de boerderij geoptimaliseerd op het gebied van energie, CO2 en wordt er met zo weinig mogelijk input gewerkt aan een optimale opbrengst. Ook het regenwater wordt zoveel mogelijk en zo lang mogelijk vastgehouden en een groot gedeelte achter de boerderij is beplant met walnotenbomen in het kader van agroforestry.

Lokaal of bio?

‘Een bewust bedrijf is niet alleen een plek voor productie maar ook een thuis om te wonen. Een plek waar met een lokale, agro-ecologische aanpak de regio versterkt wordt.

Voor mij persoonlijk (Harriëtte) is bio daarom een pré. Zeker bij verse producten. Dus seizoensgebonden. Wel uit Nederland of soms België. Liefst zo dichtbij mogelijk. En citrus uit Zuid-Europa. En ja, sorry, af en toe bananen, dadels en avocado van verder weg.'

Bewust

'Wij houden rekening met de behoefte van iedere diersoort en willen het steeds beter doen voor dier én aarde.We produceren al onze producten zo gezond en smaakvol mogelijk en hopen dat men zich realiseert dat dat ook een hogere kostprijs met zich meebrengt. Zo verkopen we het zuivel bijvoorbeeld in mooie glazen potten met statiegeld en creëren daarmee geen afval. Onze kippen lopen in een mobiel kippenhok los in de wei achter de koeien aan en het varkensvlees komt van beesten die buiten wonen en restproducten eten.'

Uitbreiding

'Ik ben af en toe bang dat we het onszelf te moeilijk maken en dat we te idealistisch zijn.
We vinden echt dat het moet kloppen, dat we zo met dieren en de aarde moeten omgaan. Maar als de consument de prijs niet wil betalen, moet het dan wel zo? Het is belangrijk is om datgene te doen wat jou gelukkig maakt, dat je tegemoet komt aan je interesses en aan de kennis die je wilt opdoen. Het zou nog mooier zijn als het verdienmodel dan laat zien dat het zo ook kan voor een bedrijf dat altijd in ontwikkeling is.
Wij blijven bezig met het ontwikkelen van percelen met meerdere functies, de educatie, het onderhoud

van het landgoed, omgaan met en opwekken van energie, het inzetten van agroforestry en het opbouwen van een nog gezondere veestapel. Het is veel werk.' Als ik er dan tóch nog iets bij zou kunnen doen, is het het helpen bij meer bewustzijn te creëren. Uitleggen dat er zonder vlees geen zuivel is omdat die twee onlosmakelijk met elkaar zijn verbonden. uitleggen dat biologisch niet duur is wanneer je kwaliteit belangrijk vindt. Ik zou nog meer activiteiten willen organiseren en voorlichting willen geven over gezond eten en de bijbehorende kosten. Economie en wetten zijn nu totaal niet gebaseerd op de ecologische of natuurlijke samenhang.

'Men zegt dat de consument kritischer wordt, maar voor eten is de prijs nog het belangrijkst, zie ik'

De komende generaties zullen eerst de planeet moeten redden en daarna de economie en niet andersom.'

Openingstijden winkel
Woensdag, vrijdag, zaterdag 9.30 tot 20.00
Overige tijden en dagen op afspraak
Oude Tilburgsebaan 12A, Riel
deregteheijden.nl

Piet

Gerrit & Lieke Krebaum

Fruitkwekerij de Braacken
en Groenten- en Fruitwinkel de Braacken - Goirle

Als kind woonde Gerrit in Tiel. Toen hij als puber 'tijdelijk' niet gemotiveerd was om naar school te gaan zei zijn vader: 'Ga maar fietsen, en als je vanavond terugkomt, dan heb je werk.' Hij is dezelfde dag nog bij een fruitteler als spreeuwenverjager begonnen. 'Met een olieblik met grind verjoeg ik de spreeuwen uit de kersenbomen. Omdat ik nog leerplichtig was ben ik naar de landbouwschool gegaan, heb mij gespecialiseerd in de fruitteelt en werk sindsdien in deze sector. Op deze plek, bij 'de Puy', werkte ik eerst 5 jaar als bedrijfsleider tot ik in 1994 de kwekerij van de familie van Puijenbroek kon overnemen.'

'Je moet geluk hebben én hard werken.'

Oorspronkelijk was er alleen een klein winkeltje met fruit. Beetje bij beetje werd het assortiment uitgebreid met streek- en zelfgemaakte producten. 'Als het kan, dan halen we de andere producten uit de streek, maar de klant betaalt, dus die bepaalt. Als zij buiten het seizoen aardbeien wil hebben, dan zorgen wij ervoor dat ze er zijn'.
Zo'n 20 jaar geleden begonnen ze ook met het aanbieden van streekproducten in kerstpakketten en doen ze dat nog steeds. 'De passie voor fruit voert de boventoon. Als ik alle rekeningen kon betalen door de fruitteelt, dan zou ik alleen dat en op grotere schaal doen', aldus Gerrit.

Omgeving

Dit deel van het Brabantse landgoed Gorp & Roovert heet al meer dan 100 jaar 'de Braacken'. Ca. 25.000 fruitbomen staan hier op 10 ha grond. De drukke Turnhoutsebaan die erlangs loopt was bij verdere ontwikkelingen zowel een bedreiging als een kans. Gerrit heeft een plan ontwikkeld voor realisatie van een recreatieve poort in zijn boomgaard inclusief horecafunctie. De winkel, de fruitteelt en het kerstpakketten bedrijf... De horeca erbij zou te veel zijn geweest. 'Inmiddels hebben we een goede buur aan de Roovertsche Leij'.

Er zijn niet veel fruittelers in Brabant meer vanwege de arme zandgrond. 'De beste grond, daar waar de fruittelers zitten met het grootste areaal, is goed te bewateren én waterdoorlatend tegelijk.

'Het is toch gek dat Nederland het beste fruit verkoopt aan het buitenland?'

De arme zandgrond is hier in het verleden verrijkt met mest, door de beperkingen in de wetgeving wordt hij langzaam maar zeker armer en het is maar de vraag of hij geschikt blijft voor de teelt van appels, peren en kersen.

Appels en peren

In de winkel worden de 6 soorten appels, 3 soorten peren en sinds 2005 ook kersen van eigen grond verkocht. '80% van wat we telen verkopen we zelf, daar willen we graag 100% van maken.'
Als je om je heen kijkt zie je 'maar' 40 insectenhotels. 'De bevruchting van de bloesem vindt hier voornamelijk plaats door de wind. Met bijen is de bestuiving zonder meer beter, maar uiteindelijk wil ik niet meer dan 120 vruchten aan een boom hebben. Zonder bijenvolken maar met wind en overige insectenbestuiving lukt dit prima.'

3 sterren

Vorig jaar kreeg 'de Braacken' 3 sterren in de verkiezing 'Groenteman van het jaar'. 'Graag willen we alles wat we doen, goed doen en morgen nog beter. Toen we in 2016 voor het eerst beoordeeld werden, kregen we een ster zonder dat we er al iets speciaals voor deden, kennelijk was ons niveau al bijzonder hoog. Door goed te luisteren naar de kritische opmerkingen van de jury kreeg ons bedrijf in 1997 3*** sterren, het maximaal haalbare. We zijn 1 van de 4 AGF Speciaalzaken (van de 800 in Nederland), die deze erkenning kregen.

Bij ons draait het om wat de klant wil. Versheid en kwaliteit. Mensen die groenten in de supermarkt kopen doen zichzelf regelmatig tekort. Men denkt vaak dat 'vers gesneden groenten' in een foliezak ook echt vers zijn, wat ze niet zien is dat dit product vaak begast is (waardoor een langere houdbaarheid) en de vitamine waarden al sterk gedaald zijn. Dat is jammer, want er zijn zoveel mooie winkels met zo'n goede kwaliteit die zeker niet duurder zijn.

‘Je ontdekt vaak pas wat je lekker vindt, als je iets hebt geproefd wat je niet lekker vindt.’

Tevreden klanten die hier komen zijn onze beste ambassadeurs, wij bereiken dit door hen het beste te geven. Een beetje extra service, gratis proeven, ieder kind krijgt tijdens het bezoek een gratis stuk fruit, hoe moeilijk is het om klanten tevreden te stellen? Het is topsport en de winkel is ons visitekaartje.’

Talent

‘We hebben eigenlijk zelfs een beetje ‘last’ van de sterren. Het aantal klanten is sinds de sterrenregen sterk toegenomen, de lat ligt hoog en het aantal medewerkers is gegroeid van 12 naar 18. Je kan heel veel willen bedenken en realiseren, maar dit heeft altijd effect op de werkdruk. Onze medewerkers en hun welzijn staan voorop. Dat vraagt ook om een overwogen aanpak en waarbij het soms nodig kan zijn om nee te zeggen tegen de wens van de klant. Soms moet je dingen proberen om te leren dat je het beter niet had kunnen doen’, lacht Gerrit. Daarbij, het gaat niet om mij, ik werk achter de schermen. De trein moet ook zonder mij kunnen rijden.

Het is mooi als ‘de Braacken’ bekend is, maar mijn eigen naam doet er eigenlijk niet toe. Piet (mijn rechterhand in de boomgaard) is voor velen het gezicht van de boomgaard. Dat is mooi, toch?’

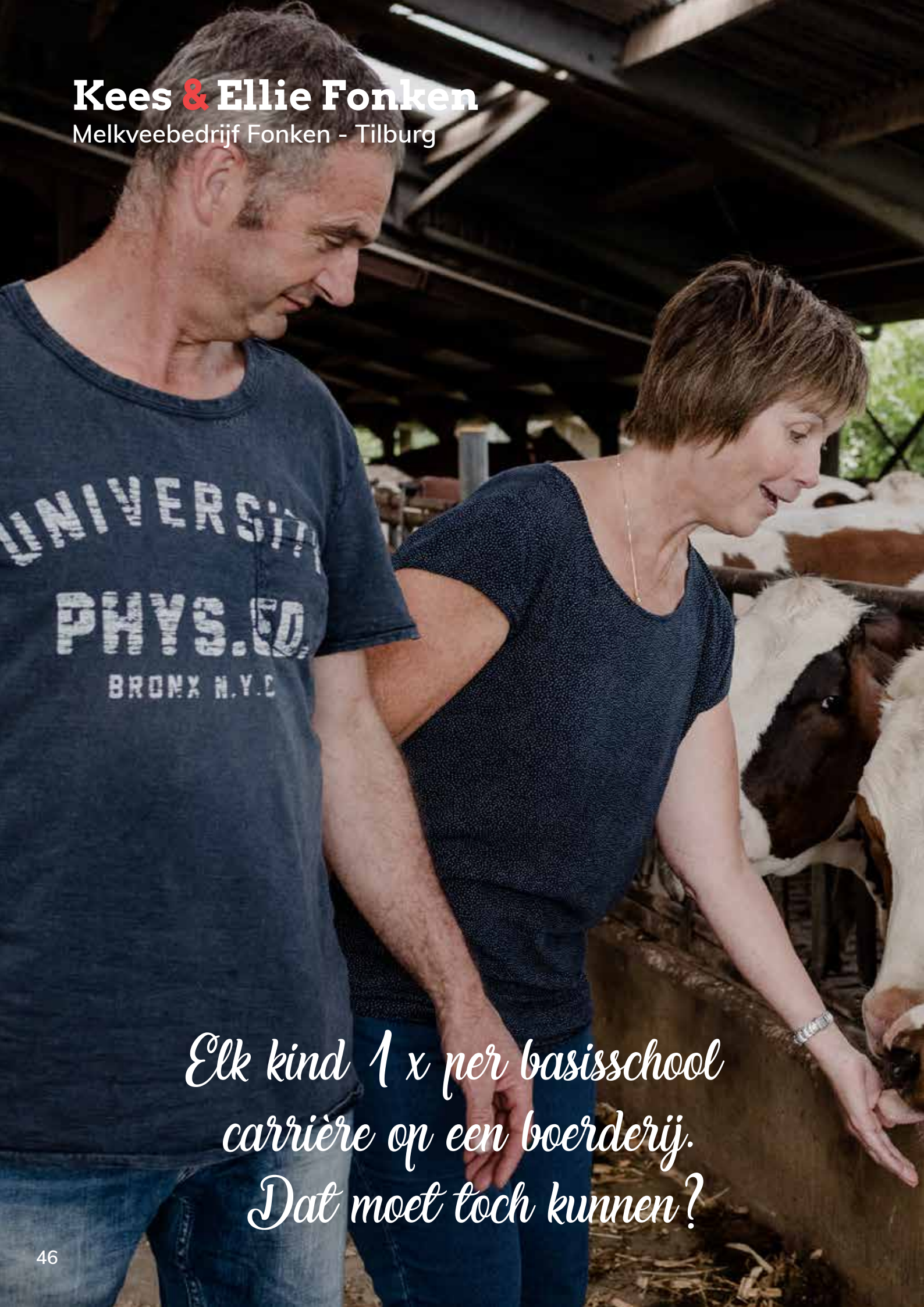
‘Klanten en medewerkers zijn onze ambassadeurs.’

Alles wat ik doe, doe ik met mijn vrouw samen. We delen de verantwoordelijkheid en maken gebruik van ieders talent. Dat doen we ook met onze medewerkers.

Wencke werkt al jaren met plezier in de winkel en vertelt: ‘Er komen best veel mensen uit Tilburg op de fiets, soms zelfs met de bus. We hebben veel vaste klanten. Naast wat advertenties in enkele streekbladen merk je dat de beste reclame mond-op-mond is: mensen proeven het verschil en vertellen het door.’

Openingstijden winkel
Maandag t/m vrijdag 9.00 tot 18.00
Zaterdag 9.00 tot 16.00
Turnhoutsebaan 15, Goirle
debraacken.versvooru.nl

Wendy



Kees & Ellie Fonken

Melkveebedrijf Fonken - Tilburg

Elk kind 1 x per basisschool carrière op een boerderij. Dat moet toch kunnen?

Ellie en Kees Fonken hebben een melkveebedrijf aan de rand van Tilburg. De boerderij ligt in het buitengebied “Moerenburg”, ten oosten van de stad. De afstand naar het centrum is zo’n 3 km, dus voor scholen zijn ze goed bereikbaar. Niet geheel onbelangrijk, want zij zijn ‘Klasseboer’. Eén van de 6 boerenbedrijven in de omgeving van Tilburg die deze vorm van educatie aanbieden aan het primair en voortgezet onderwijs.

Je bent boer of je bent het niet

De 3 kinderen van Ellie en Kees zelf zijn al jongvolwassenen en hebben geen interesse om de boerderij over te nemen als melkveebedrijf. In vakantieperiodes willen de jongsten nog wel het werk doen en dankzij de melkrobot zijn ze flexibel en kunnen ze echt wel eens weg.

Kees wist al vroeg dat hij boer wilde en ging worden. Hij ging in Oirschot naar de lagere landbouwschool en daarna volgde hij de MAS. Toen hij Ellie leerde kennen in het Draaiboompje in Moergestel was de match al gauw gemaakt. Een huwelijk waarbij de boer zelf kan koken maar dat liever aan zijn vrouw overlaat. Zo is het ook met de neventaken op de boerderij.

Velen denken tegenwoordig na over een zijtak of extra bezigheid om extra inkomsten te genereren, maar een winkel was voor Kees en Ellie niet voor de hand liggend: Kees levert melk aan de coöperatie en maakt geen eigen producten.
Daarbij speelde de gedachte dat zoiets wel lang kan duren voordat het gaat lopen en er al meerdere in de buurt zijn. “Je moet ook wel een beetje klantgericht zijn”, lacht Kees, ‘dat is Ellie wel, maar ik vind koeien makkelijker. Landbouw en met name veeteelt blijft het mooiste wat er is. Daar wil ik mijn focus houden.’

Maatschappelijk verantwoord

Daarom worden er keuzes gemaakt die goed zijn voor het bedrijf, de koeien en de toekomst. Kees vertelt dat hij het belangrijkst vindt dat zijn veestapel gezond blijft. Om zo weinig mogelijk vatbaar te zijn voor ziektes, koopt hij dan ook geen extern vee aan. Alle dieren zijn uit eigen fokkerij.
Naast dat hij alle asbest al verwijderd heeft, heeft hij ook 15 meter grond afgestaan aan de gemeente Tilburg om een ecologische verbindingszone te helpen realiseren bij de Voorste Stroom. Nu is er een verbinding tussen meerdere kikkerpoelen mogelijk. Voor de bijen ligt er een bloemrijk grasland zonder kunstmest of bestrijdingsmiddelen en de 104 zonnepanelen zorgen ervoor dat de helft van de benodigde stroom voor het melken en andere bedrijfsdoeleinden wordt opgewekt.

‘Rundvlees in de supermarkt is ook van melkkoeien afkomstig.’

Educatie als zijtak

De passie van Ellie is juist om consumenten en kinderen kennis te laten maken met de agrarische sector en hen bewust te maken waar hun voedsel vandaan komt. Ze heeft dan ook een cursus “belevend leren” gevolgd en is daarmee didactisch onderlegd om leerlingen te ontvangen. Ook de boerderij zelf heeft een metamorfose ondergaan en is nu een gecertificeerde educatieboerderij, een veilige en speelse leeromgeving. In 2005 namen 5 agrarisch ondernemers het voortouw om educatieprojecten op te zetten voor basisscholen. Dat werden de eerste Klasseboeren. Inmiddels weet het voortgezet onderwijs de Klasseboeren ook goed te vinden.

Klasseboeren

Als coördinator van de Klasseboeren is Ellie veel op pad om te vertellen hoe belangrijk het is voor kinderen om te zien waar hun eten vandaan komt. Ieder kind zou minimaal 1 keer tijdens zijn of haar schooltijd op onderzoek uit moeten kunnen gaan op een boerderij vindt ze. Een educatie-bezoek op een boerderij is dan ook een aanvulling op het reguliere onderwijs door de praktijkervaring. Kinderen leren niet alleen met hun hoofd, maar ook door te voelen, te proeven en te doen. Met hoofd, hart en handen dus.
Of je als boer met nuchter verstand dan niet raar staat te kijken als er veel kinderen over de vloer zijn? ‘Nou’, vertelt Kees, ’het zijn niet zozeer de kinderen, die tonen altijd veel belangstelling en zijn enthousiast, maar je staat wel raar te kijken wanneer een moeder niet begrijpt dat ook een melkkoe eerst een kalf gehad moet hebben om melk te kunnen geven. Je ziet dan duidelijk dat mensen steeds verder van de natuur af komen te staan.

Regels

Kees: ‘Kijk eens hoe goed en goedkoop het eten is in Nederland en sta stil bij wat er gebeuren moet om dat allemaal in de winkel te krijgen. Het is nergens zo goedkoop én veilig als hier.’
Ellie: ‘De supermarkten hebben ook eigenlijk te veel macht: het fruit dat krom is door het slechte weer afgelopen zomer, wordt afgekeurd omdat het niet voldoet aan de norm. Te gek voor woorden toch? Gelukkig is daar veel weerstand tegen gekomen.
De provincie zou meer op werkniveau moeten kijken naar de beslissingen die ze nemen. Zo’n regel bijvoorbeeld dat alle maïs er voor 1 oktober af móet zijn. Je kan zo toch niet werken met zaken die door de weersomstandigheden worden bepaald?
En dan is er nog de ammoniak-regeling: natuurlijk moeten stallen verduurzaamd worden om de ammoniak afgifte te verminderen en de grond te verbeteren. Maar de regeling is nu 6 jaar naar voren gehaald. Ondernemers moeten weer een investeringskeuze gaan maken terwijl de resultaten van de rooster-testen voor kalverstallen nog niet eens bekend zijn. Dat geeft een enorme druk. Geef de sector de tijd.‘

‘Het is gewoon erg belangrijk dat er een boodschap verteld wordt over boeren in het algemeen: Boeren produceren eten, voedsel van hoge kwaliteit, voor consumenten en echt wel met veel respect voor mens, dier en onze leefomgeving in het algemeen.
We zouden heel graag zien dat men minder negatief wordt over de agrarische wereld. Boeren zorgen écht goed voor hun dieren en letten goed op lucht- en bodemvervuiling.

Broekstraat 2a - Tilburg
klasseboeren.nl

Ik wil bijdragen aan het imago van de geitensector

Anton, Ingrid & Thom van der Bruggen

De Geitenhoeve Boerderijautomaat - Tilburg

In 1988 zijn Anton en Ingrid begonnen met 60 geiten en 60 lammeren. Inmiddels zijn er 600 melkgeiten en 200 lammeren op de boerderij. Ze wonen er met hun 3 kinderen Myrthe, Thom en Lars. In 1999 zijn ze overgestapt van gangbaar naar biologisch omdat er veel vraag was naar biologische geitenmelk. Het biologisch boeren sprak Anton en Ingrid direct aan en alles wordt nog steeds op een zo natuurlijk mogelijke wijze gerund.
Daarnaast is er een zorgboerderij waar ex- alcohol en drugsverslaafden drie dagen in de week meewerken op het bedrijf.

Familiezaken

De hoofdzaak van het bedrijf is biologische melk produceren. Elke dag worden de geiten 's ochtends en 's avonds gemolken en daarnaast ook nog gevoerd. De Geitenhoeve is een echt familiebedrijf waar, wanneer nodig is, heel de familie meehelpt. Ooit was er ook een druk bezocht winkeltje met verschillende geitenproducten, maar door de Q-koorts werden veel mensen angstig, hoewel er op deze boerderij helemaal geen sprake geweest is.

Boerderij automaat

Sinds begin dit jaar is zoon Thom begonnen met thuisverkoop via een boerderijautomaat waar de biologische geitenkaas, eieren en seizoensproducten worden verkocht zoals aardbeien en asperges. Thom wilde graag meer mensen in aanraking brengen met het geitenbedrijf en een duidelijker beeld geven van hoe het er aan toe gaat. Op deze manier draagt het zichtbaar bij aan het imago van de geitensector.'

Op het erf staat een tuinhuis met een bijhorende picknickplek waar mensen kunnen zitten en een bakje koffie kunnen drinken uit de koffieautomaat. Via een touchscreen kunnen mensen het bepaalde vak met een bepaald product aangeven en wanneer deze is betaald, opent het deurtje vanzelf. Er liggen momenteel 7 eigen soorten geitenkaas in. Per maand wordt er ongeveer 40 kilogram verkocht.
Op dit moment is het nog niet mogelijk voor Thom om dit als volledige inkomstenbron te zien, maar het is wel een leuke extra.

Kaas en bier

De grootste groep klanten zijn de fietsers die even langskomen. Vaak zijn ze op de heen-of terugweg naar het trappistenklooster of bierbrouwerij Koningshoeven een stukje verderop. Dan wordt er vaak gebruik gemaakt van de picknickplaats. Ernaast ligt een kleine wei waar lammeren in staan. Kinderen vinden het leuk om deze te voeren via het voer dat weer te krijgen is via een 'snoep apparaat'.
'Een gedeelte van de melk die wordt geproduceerd op de Geitenhoeve gaat naar de trappisten toe, waar de broeders in het klooster er geitenkaas van maken. Deze komt dan weer terug bij ons in de automaat. Hierdoor hebben wij een echt streekproduct. Misschien komt het door de locatie, maar je merkt wel dat mensen graag weten waar de producten vandaan komen en welk verhaal er achter zit.
De eigenwijsheid van een geit zorgt elke dag voor nieuwe uitdagingen.

Lammetjesknuffelen

Mensen bereiken doen we voornamelijk via Facebook. We zijn wel bezig met een nieuwe website en het is ook leuk om iets te organiseren. We vinden toch wel dat, om het voor consumenten interessanter te maken stil te staan bij streekproducten, het belangrijk is dat er een stukje beleving wordt meegegeven. Afgelopen maart waren dat de Lammetjeskijkdagen. Men kon een kijkje nemen op het bedrijf en knuffelen met lammetjes. Ook stonden er verschillende kraampjes met producten. Dat was best druk met zo'n 1500 bezoekers, dus dat doen we waarschijnlijk nog een keer. '

Thom vertelt dat hij het belangrijk vindt dat de automaat ook plezier oplevert voor zichzelf. Het kost best wat tijd en energie om alles te organiseren. Hij is net afgestudeerd aan de HAS en heeft een nieuwe baan, een vriendin, houdt van sporten en uitgaan met vrienden. Dus dan is voldoening die je uit zoiets haalt wel belangrijk.

'Wanneer je plezier hebt in je werk is de sfeer beter en loopt het ook beter.'

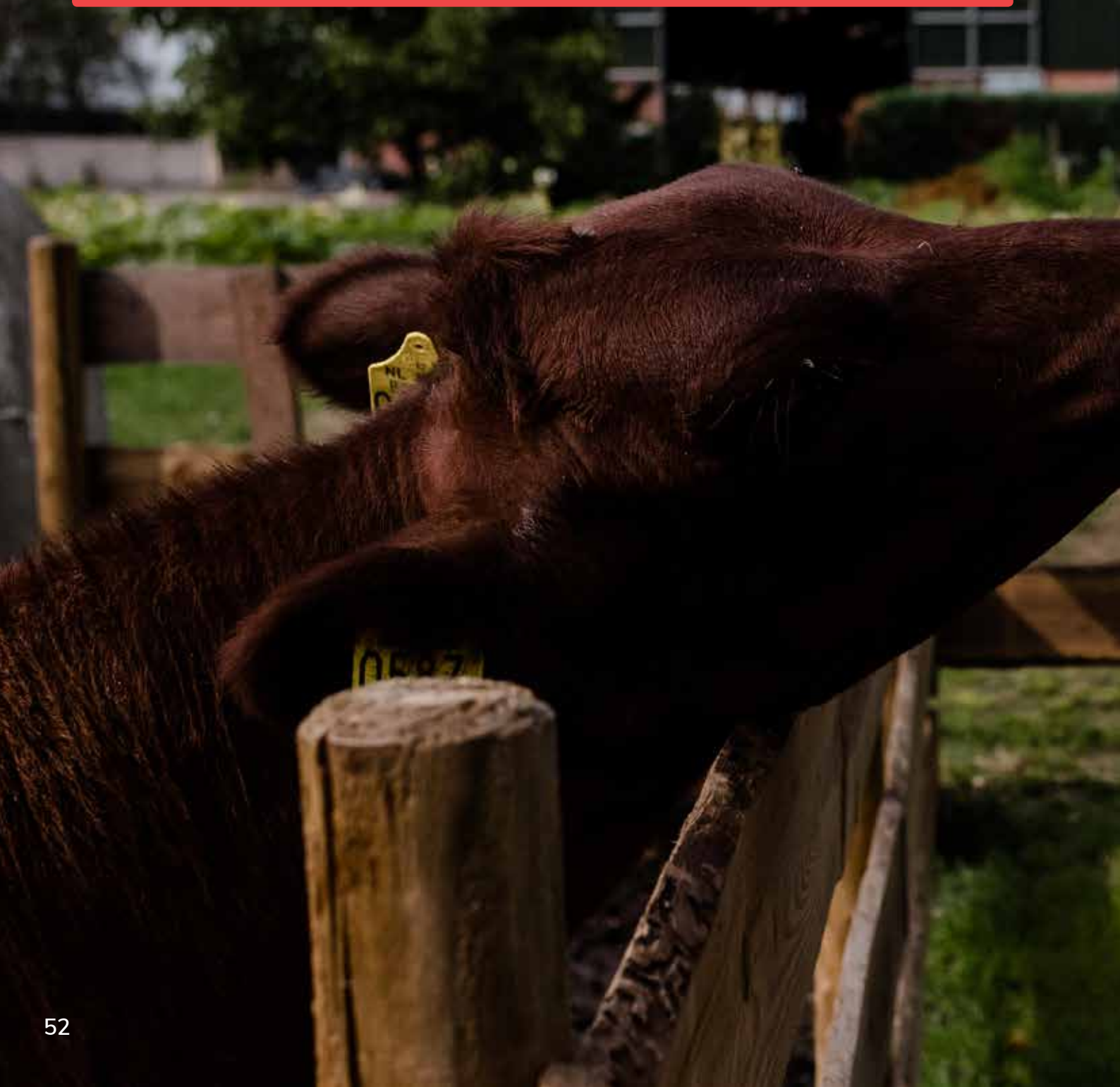
Wat de toekomst brengt? De geiten en het resultaat van het ondernemen zijn de twee dingen zaken die de boel bepalen. De eigenwijsheid van een geit zorgt elke dag voor nieuwe uitdagingen en wat doe toekomst brengt? 'De Geitenhoeve blijft voorlopig in handen van mijn ouders en ik blijf de automaat doen. We zullen het zien.'

Openingstijden boerderijautomaat
Elke dag van 's ochtends vroeg tot 's avonds laat.
Torentjeshoeve 6a - Tilburg
geitenhoeveboerderijautomaat.nl

Van eigen melk tot ijs

Marc en Linda zijn broer en zus en opgegroeid op deze boerderij met melkveebedrijf. Tot 1986 zaten opa en oma Bierkens op het bedrijf, daarna heeft de vader van Linda en Marc het bedrijf overgenomen. Er wordt nog geboerd door vader, het erf is nu de locatie voor 't IJsboerinneke': Het winkeltje met terras en tuin waar Linda en Marc zelf ambachtelijk ijs maken en verkopen. Linda is 29 en woont op de boerderij met haar man en 3 kinderen. Marc woont elders in Moergestel en werkt als chef-kok bij restaurant Taste in Tilburg. Hij heeft dan ook de cursus ijsbereiding gedaan begin 2017. Zus Marga-woont niet meer op de boerderij.

'Wij hebben gekozen voor een verbreding van de melkveehouderij. Linda heeft een opleiding in de zorg gedaan, maar wilde er altijd al op de boerderij iets bij doen en gebruik maken van onze eigen melk. Mede gezien het toeristisch gebied waar we in wonen, hebben we besloten zelf ijs te gaan maken.



Een warme tuin

Vorig jaar werkte Linda nog alleen in de winkel, dit jaar had ze er al hulp bij nodig. Het is druk geweest in de mooie tuin. Iedereen is er welkom en het gaat er vaak heel gemoedelijk aan toe. Marc en Linda erkennen dat de mooie tuin veel doet voor de uitstraling en dat dat eigenlijk te danken is aan moeder Margret. Die werkt nog dagelijks in de tuin en kweekt de mooiste groenten. Ook de rabarber uit eigen tuin wordt gebruikt voor het ijs.

Linda van der Heijden-Bierkens & Marc Bierkens

‘t IJsboerinneke - Moergestel

Fietsroutes

‘Mensen komen ook makkelijk vanuit Tilburg om een ijsje te eten. Voor sommigen is het wel handig dat ze een elektrische fiets hebben, de afstand maakt tegenwoordig steeds minder uit. Er komen ook veel gezinnen die een bezoekje hier combineren met een fietstocht door de Oisterwijkse Bossen en Vennen. Of mensen die eerst een ijsje uit de hand eten en een bak mee naar huis nemen voor het toetje. Soms worden er bij de campings wel eens kortingsbonnen uitgedeeld aan toeristen. Maar uiteindelijk worden de meeste mensen bereikt via mond-op-mond reclame en Facebook.‘

‘IJs van het seizoen loopt meestal het best. Deze ijscoupe wisselt met het seizoen en weer mee, bij mooi warm weer is ze fris met fruit en in het najaar bijvoorbeeld met appeltaart of kaneel. We hebben de productie natuurlijk helemaal in eigen hand en maken onze eigen recepten. De meest verkochte smaken zijn karamel-zeezout en yoghurt-kersen.

Het is leuk om te vertellen over wat er allemaal bij komt kijken voor men dat bolletjes ijs in de hand heeft. Dat er eerst een kalfje geboren moet worden voordat een koe melk gaat geven, dat we de melk pasteuriseren en hoe de recepten tot stand komen. Omdat de koeien hier natuurlijk omheen lopen zijn er best veel vragen over zowel de dieren als het maken van ijs. Dat contact met de bezoekers en klanten maakt het zo leuk om te doen.‘

Zomerhitte

‘Tja, die hitte was natuurlijk niet goed voor de koeien, maar als startende ijsverkopers hebben we daarmee toch wel geluk gehad. In de zomer zijn we dan ook 7 dagen per week open geweest en hebben we hard gewerkt. In de winter is het een stuk rustiger: dan zijn we alleen op zaterdagen open en verwerken we alleen de bestellingen voor de horeca en klanten die per bak bestellen. Voor de kerst verkopen we ook complete huis bedachte en -gemaakte nagerechten.
Marc: ‘De meeste ijsmakers gebruiken een pasta van de groothandel voor hun ijs. Wij gebruiken dat niet en maken alle recepten zelf. Niet dat dat altijd gelijk een succes is. Het werken met rabarber bleek bijvoorbeeld moeilijker dan gedacht.‘

‘Het is toch mooi om gelijk te kunnen zien waar je ijsje vandaan komt?’

Horeca als voorbeeldfunctie

‘Natuurlijk is het duidelijk waarom meer mensen meer lokaal zouden moeten kopen, maar of gewone promotie daarbij helpt weet ik niet. Het belangrijke hierin is dat mensen écht meer bewust worden over van waar hun eten vandaan komt en wat er mee is gebeurd, dan zullen ze ook automatisch makkelijker een keuze maken voor streekproducten.
Aan de andere kant, een goede samenwerking met de horeca kan daar wel aan bijdragen. Zij hebben vaak een breed bereik en een voorbeeldfunctie qua trends, ze zouden kunnen helpen het verhaal nog beter te kunnen brengen.
Wij zelf verkopen op dit moment nog geen andere streekproducten maar wie weet wat de toekomst brengt.’

Openingstijden
Maart t/m september
Maandag t/m zondag 12.00 tot 20.00
Wintermaanden: Zaterdag 11.00 - 17.00
Zandstraat 24 - Moergestel
ijsboerinneke-moergestel.nl

Erik Meijs

Ut Rooie Bietje - Tilburg

Boeren als bijjaak

Ut Rooie Bietje ziet er aan de buitenkant misschien uit als een biologische groenten tuinderij, maar in werkelijkheid is het voornamelijk een dagbestedingsplek voor cliënten van SMO Traverse. De tuin blijkt een zeer veelzijdig middel met enorm veel (therapeutische) mogelijkheden om mensen te helpen en is dan ook zo ingericht dat iedereen er gezonde voeding, energie en voldoening uit kan halen. Dit speelt een belangrijke rol in het herstel van cliënten doordat zij hiermee richting kunnen geven aan het dagelijks leven.

Tuinder én agoog Erik

'Als tuinder ben ik verantwoordelijk voor het teeltplan, het aansturen van de teelt-gerelateerde werkzaamheden en als agoog voor het begeleiden van cliënten, vrijwilligers en stagiaires. Ik heb zowel de opleiding voor biologisch dynamisch land- en tuinbouw gedaan als HBO-SPH met specialisatie tuin- en natuuractiviteiten.

'Ik zou geen bestrijdingsmiddelen of kunstmest kunnen gebruiken.

Natuurlijk zorg ik als tuinder voor een vruchtbare bodem en kan van daaruit gezonde, biologische groenten telen. Als begeleider zorg ik er juist voor dat iedereen op maat kan deelnemen aan de werkzaamheden. Daarbij hou ik rekening met persoonlijkheid, interesse, spanningsboog, interactie met anderen, lichamelijke beperkingen, vaardigheden, zelfredzaamheid etc.

Mijn ervaring is dat dit werk veel geduld en volharding vergt. Er is een zeer hoge doorstroming van cliënten en er is continu een spanningsveld tussen 'onkruiddruk' en het werken op het land leuk en behapbaar houden voor de mensen die komen. Het leukst voor mij is de diversiteit en dynamiek en de mogelijkheid om dingen uit te proberen in de tuin.
Mijn collega bedrijfsleider heeft meer de taak als ondernemer. Daarbij sparren we natuurlijk veel met elkaar.'

Klanten en cliënten

Er worden ongeveer 50 groentepakketten per week aan particulieren verkocht en er is de losse verkoop in de winkel. Verder wordt er samengewerkt met een aantal ondernemers die graag met de biologische producten werken vanwege de goede smaak én door de combinatie met eetbare bloemen en verse kruiden. Het assortiment wordt verder aangevuld via de biologische groothandel of door aankoop bij collega tuinders.

Het doel hier is niet een zo hoog mogelijke omzet uit de verkoop van groenten, maar zoveel mogelijk cliënten interesseren om hiernaartoe te komen. De vergoeding die verkregen wordt voor het begeleiden van cliënten is dan ook de belangrijkste inkomstenbron. Dat houdt in dat de hele inrichting van de tuin, het teeltplan en de mogelijke activiteiten die hierbij mogelijk zijn, gericht zijn op de doelgroep; de verkoop draagt maar een klein gedeelte bij aan het bedrijfsresultaat. Continuïteit in het aanbod is hier niet alleen afhankelijk van de producten uit de tuin, maar ook van de (niet-betaalde) arbeid die nodig is om te kunnen leveren. Men is er met name voor de feel-good ervaring.

'Lokaal en biologisch kopen en telen doe je mijns inziens om verschillende redenen: vanwege de versheid én de ecologische gedachte om zo min mogelijk transportkilometers en belasting voor het milieu te creëren. Wij verkopen de biologische groenten en bloemen via een groentepakket, in onze winkel, via

Historie en toekomst

Deze biologische stadstuinderij is meer dan 30 jaar geleden opgezet door pater Poels van Stichting La Poubelle. Hij wilde een plek maken voor mensen die aan de rand van de samenleving staan en zo mensen tegemoet treden. Sinds 2011 is het overgenomen door Stichting Maatschappelijke Opvang Traverse. Er is een zeer trouwe groep klanten waarvan een gedeelte dan ook al 30 jaar komt.

‘De cliënten zijn ons bestaansrecht, zij staan voorop’

De tuin als groene herstelplek

‘Op dit moment zitten wij in een veranderingsproces; het oude gebouw is onlangs gesloopt, we hebben een tijdelijk, beter onderkomen en willen de mogelijkheden van de tuin als groene herstelplek beter zichtbaar maken voor onze doelgroep. We gaan nog meer het accent leggen op wat cliënten nodig hebben om met het herstelproces bezig te zijn. Beleven, recreatie, educatie en werken.

Gezellig

We denken nu ook aan het opzetten van een voedselbos, mede omdat dat voor de cliënten beter te verzorgen is in periodes van hitte, want het vraagt immers echt extra motivatie om in een hete zomer aan de slag te gaan. We zijn geen strakke tuinderij met betaalde krachten die zich richt op maximale opbrengst, maar we hebben juist ook een hoge gezelligheidsfactor.’De meeste winkelklanten worden bereikt via Facebook en mond-op-mondreclame en er wordt wel eens meegedaan met lokale markten en evenementen. Er gaat echter niet veel energie naar actieve reclame of advertenties. Het streven is dan ook vooral om nog meer groenten te kunnen leveren aan de eigen doelgroep en woongroepen binnen Traverse.

Vanwege de aankomende veranderingen gaat Ut Rooi Bietje ‘de boer op’ met een een maandelijks activiteitenaanbod om cliënten en klanten uit te nodigen de locatie en zichzelf te ontdekken en de tuin te benutten om er beter van te worden.

Openingstijden winkel
Vrijdag 9.30 tot 16.30
Zaterdag 10.00 tot 13.00
utrooiebietje.nl

Karel werkt al 30 jaar op Ut Rooi Bietje.

Corné & Astrid van Roessel

De Walhoeve - Goirle

We passen soms een beetje boerenwijsheid toe

Jan en Nelly van Roessel begonnen in 1973 met het houden van vleesstieren naast het melkveebedrijf. In 1995 startten ze met het aan huis verkopen van vlees van dieren uit eigen stal. Daarmee was de voorloper van de huidige, uitgebreide boerderijwinkel 'de Walhoeve' geboren. Vader Jan is er tot op de dag van vandaag werkzaam en brengt graag de bestellingen rond. Eigenlijk wilde Corné vroeger naar de landbouwschool. 'Maar ons vader zei dat het handig was iets economisch te doen. Het boeren zou hij me zelf wel leren.' Uiteindelijk werd het ook die combinatie: van de MDS (middelbare detailhandel school), ging hij naar de MAS (middelbare agrarische school) en haalde zijn diploma Varkens- en Rundveehouderij.

Goei Eete: We hebben vertrouwen in elkaars producten

Corné: 'Een aantal jaren geleden waren er veel projecten om gezamenlijk iets te doen aan de promotie van streekproducten. Dit leverde een uitgebreid netwerk met gun-factor op. Het systeem van onderlinge distributie tussen kleinschalige producenten en boerderijwinkels is best moeilijk, maar inmiddels hebben we het best goed georganiseerd.

We gaan die samenwerking doorzetten en nog zichtbaarder maken. Met de 'Goei Eete-pakketten' laten we zien dat wij vertrouwen hebben in elkaars producten en spelen we in op de individuele vraag van klanten. Men kan zelf een pakket met verse producten uit de streek samenstellen en ophalen waar en wanneer dat uitkomt.'

Tilburgers in de winkel

'Wij hebben veel klanten uit de buurt. Hoe ik de stadsbewoners hier krijg? Over het algemeen is het zo dat als men het verhaal achter het product hoort en proeft, dat men ook terugkomt. Van oudsher willen Tilburgers graag veel voor weinig. De mentaliteit verandert echter wel; men ziet steeds vaker dat kwaliteit belangrijker is dan kwantiteit.

De winkel is zeker geen neventak meer, er loopt 8 tot 9 man personeel rond. Het stierenbedrijf kan op deze schaal niet meer bestaan zonder de winkel. Je kan tegenwoordig eerder een winkel met aangekocht vlees draaiende houden, dan een boerderij draaien zonder winkel. Door die afzet lukt het om het vee te behouden. Misschien zouden we het vlees ergens anders goedkoper kunnen aankopen, maar dan ben ik niet zeker van de kwaliteit en dan is er geen eigen product meer.'

Recent zijn er nieuwe, semi-open stallen gebouwd met het oog op de groei van het bedrijf. De stierenstallen bieden voldoende ruimte per dier volgens de biologische norm. De stieren staan in de buitenlucht, terwijl 60 % van de wind wordt tegengehouden. De aangekochte stierkalfjes hebben de hele zomer bij de moeder gelopen en krijgen maïs, gras en graan van eigen grond. Er wordt zo weinig mogelijk krachtvoer gegeven en verder ook zo weinig mogelijk ingegrepen. 'Ook de reguliere boer produceert met steeds minder belasting voor het milieu. Deze trend heeft dus een positief effect voor mens en natuur.'

Extensieve landbouw

Het is niet makkelijk voor jonge boeren: de regeldruk is enorm. 'De meeste boeren kunnen best zelfstandig nadenken en hebben ook een opleiding gehad. Láát ze dan ook ondernemen. De jongeren willen nog meedenken en meeveren, maar het is niet gek dat sommigen niet meer durven. Investeren doe je niet zomaar.'

Het zou mooi zijn als ook de horeca nog meer over streekproducten vertelt en dieper in gaat op smaakbeleving.' Een chef van een restaurant mag wel kiezen waar hij inkoopt, maar gaat hij direct naar de boer, dan is er natuurlijk geen staffelkorting. Het is vaak een managementkeuze. Horesca Smulders presenteert streekproducten heel mooi in haar assortiment. 'Dat is wel mooi voorbeeld van een grotere lijn die werkt.'

Ruurhoeve

Lies Ansems van de Ruurhoeve komt toevallig net binnen om kaas te leveren. Zij runt samen met haar man al jaren de landwinkel met eigen kaasmakerij in Hoogeloon. Het gesprek gaat al gauw over de samenwerking tussen boeren onderling en de promotie van streekproducten. 'We zijn een beetje stug en passen boerenwijsheid toe, anders waren we ook al ten onder gegaan.'

Streekproducten vs. lokale producten

Lies: 'Een worstje kan ook in de supermarkt liggen en uit Groningen komen. Dat is ook een streekproduct, maar uit een andere streek. Ik spreek liever over lokale producten, dan komt het bij óns uit de buurt. Als je trouwens eenmaal aan supermarkten verkoopt, dan is het hek van de dam. In eerste instantie denk je een goede beslissing te hebben genomen, maar na de oorspronkelijk overeengekomen prijs moet het steeds goedkoper'. Corné: 'Mijn vlees gaat naar de slager in Tilburg en is de volgende dag verwerkt weer terug, dat is best lokaal toch?'

Openingstijden winkel
Dinsdag t/m vrijdag 9.00 tot 17.30
Zaterdag 9.00 tot 16.00
Hoge Wal 15, Goirle
walhoeve.nl

Jan & Marleen Vermeer

Kaasboerderij de Leyedaeler - Goirle

Het hele traject is leuk: van kalf tot kaas

Plukmutsen

In het Leydal wordt er sinds 1996 wordt er bij de Leyedaeler kaas gemaakt van eigen koemelk. Elke dag worden de koeien gemolken en de melk verwerkt tot gewone én heel bijzondere kaas. De grond naast de boerderij noemt men in de volksmond weleens de 'Plukmutsen', het zijn de laag gelegen gedeeltes aan de Leij, links van de Beeksedijk en vlakbij de Abcovensedijk, waar Marleen oorspronkelijk vandaan komt. '' Wij zijn ook een soort streekproduct' lacht ze.

Bijzondere kaas

Om tot 10 kilo gewone kaas te komen is er wel 100 liter melk nodig. In de winkel liggen meer boerderijproducten, maar de ogen van Jan Vermeer gaan toch pas glimmen als er, tijdens het kaasmaken gevraagd wordt wat zijn favoriet is: De Grand Prestige met daarin Hertog Jan verwerkt. De flessen staan nog in de hoek op de vloer en de geur is lichtjes aanwezig. Daarvan maakt hij er 25 en dan 2 keer per week.
Het eigen recept met madame Jeanette pepertjes loopt ook goed en de Rooie Fik heeft bijzondere aandacht vanwege het boek en verhaal van Paul Spapens. Er is zelfs een kaasje met cacao nibs van huize Geerts.
'Dus ja, samenwerken is belangrijk als je tot nieuwe producten wilt komen. Boeren en ondernemen liggen steeds meer in elkaars verlengde. Je moet dan ook wel vooruit willen en nieuwe dingen moeten proberen. Vooral eerlijk blijven is daarbij belangrijk.'

Bezoek

Marleen vindt het heerlijk als er mensen komen voor een excursie of groepen met kinderen. Nu heeft ze niet gelijk de neiging om dan ook echt educatietrajecten aan te bieden omdat ze het leuk vindt haar eigen ding te kunnen doen. Zo kan je mensen verrassen met bijvoorbeeld wat zelfgebakken lekkers en een extra rondleiding. En mensen proeven natuurlijk graag. 'Wanneer kinderen geen kaas eten, dan moet dat wel bijna door de ouders komen. Waarschijnlijk kopen die dan geen echte kaas of gewoon geen lekkere. Het is wel vaak opvallend tijdens excursies dat leerkrachten zelf ook niet zo veel weten over het boerderijleven en melkvee.'

Als er over een paar jaar misschien wel weer tijd is om er iets bij te gaan doen of iets nieuws te ontwikkelen dan misschien nog een uitbreiding op de winkel met boerenijs of zelf gebrande verse noten.

Promotie van streekproducten

Qua reclame is er al het een en ander geprobeerd: van de website en Facebook tot buurtkado's en advertenties in het Goirles Belang. Dat laatste doet wel iets, maar die speciale actie met 1000 kaartjes met een heel goede aanbieding voor in de buurt? Daar kregen we er welgeteld 0 van terug. Uiteindelijk merk je dat de beste promotie een kwalitatief goed product is. Gewoon mond-op-mondreclame.

‘Eerlijkheid is nodig op alle vlakken.’

Van kalf tot kaas

‘Tegenwoordig lijken de meeste mensen steeds minder tijd te hebben, iedereen is altijd maar druk’ vertelt Marleen. ‘Aan de andere kant zijn dat ook weer vaak de mensen die meer willen betalen voor kwaliteit en zien we wel steeds meer grootouders en 60-plussers met kleinkinderen langskomen. Dat maakt het wel gezellig. Er zijn ook steeds meer mensen van buitenlandse afkomst die interesse hebben in rauwe melk en er is ook vraag naar rauwmelkse geitenkaas, maar ik geloof niet dat dat er is in Brabant. ‘

Klanten in de winkel komen veelal uit de buurt: voor driekwart uit de buurt: Poppel- Hilvarenbeek en Gool, die komen gewoon achterom. Het kwart dat uit de stad komt is niet gewend om zomaar het erf op te komen, zeker als de winkel dicht is.

Natuurlijk mag je altijd komen kijken. De winkel, de kaasmakerij, de verbreding van het boerenvak, het traject van kalf tot kaas. Dat maakt het druk, maar ook erg leuk.

Openingstijden winkel
Woens- en donderdag 13:30 tot 18:00
Vrijdag 10:00 - 18:00
Zaterdag 10:00 - 16:00
Beeksedijk 16, Goirle
leyedaeler.nl

Toertje Noord-West

1 Uitspanning de Jacobushoeve
2 Tuinderij Peeters
3 Natuurlijk Tomaat
4 De Moerderij
5 De Annahoeve

Toertje Noord-Oost

Boshoeve Sprankenhof 6
Hoeve de Mertel 7
De Kerkhovense Molen 8
Piet van de Meintjes Hoeve 9
Aspergekwekerij Schuurmans 10

Toertje Zuid-West

16 Kaasboerderij de Leyedaeler
17 Edelhertenboerderij de Zonhoeve
18 Beleefboerderij van 't Zandeind
19 Koeienbedrijf De Regte Heijden
20 Fruitkwekerij en winkel de Braacken
21 De Schaepsdyck

Toertje Zuid-Oost

Melkveebedrijf Fonken 11
't IJsboerinneke 12
De Geitenhoeve 13
Ut Rooi Bietje 14
De Walhoeve 15

bijzondereboeren.nl