



Smaak

REPORTAGE GROENTECLUB IN BUSSUM

Gegarandeerd goeie groenten eten en dat toch betaalbaar houden – dat kan, en steeds meer mensen doen het: door zelf, en groupe, de groente direct van de boer te betrekken. De voedselcoöperatie is terug!

Door **Rineke van Houten** Foto's **Bert Janssen**

De wortel van 70

Bord zoekt boer. De voedselcoöperatie is terug! 'De rucola is op!' Gaby Freij slingert mededelingen luid en duidelijk de garagebox in. 'Let op: de regenboogpeen is niet geleverd!' We zijn met een stuk of zeven vrouwen en één man en hebben als taak meer dan dertig groenten te wegen, in porties te verpakken en bestellingen voor de leden van de Groenteclub samen te stellen. Kratten tomaten, witlof, rode bataviasla, bosknoflook en mosterdbladd worden over de betonnen vloer geschoven, dozen met tweedehands papieren zakjes raken leger en leger. Iemand roept waar de rabarber blijft. Alle groenten die ik oppak om te wegen zien eruit als een plaatje: glanzend, met heldere kleuren. Het is bijna een sensatie de witte champignons aan te raken, fluwelig, de hoedjes stevig op de steeltjes.

De sfeer in de garagebox is geconcentreerd. Straks komen de leden van het voedselcollectief hun bestelling halen en moet alles klaar zijn. Als buiten op het pad bijna veertig gevulde dozen staan, raadpleegt Gaby bezorgd de buienradar: moet de overkapping worden geïnstalleerd?

Het is woensdagochtend elf uur en twee uur eerder wees niets er nog op dat deze garagebox, in een doodgewone straat in Bussum-Zuid, in no time zou veranderen in een pop-upstore voor betaalbare, biologische groenten, rechtstreeks van de boer. Elke veertien dagen slepen de initiatiefnemers van de Groenteclub 's ochtends vroeg lege kratten, weegschalen, inpakmateriaal, een oude kassa en thermoskannen met koffie naar de box. Ze wachten tot de witte Transitbus uit de

Noordoostpolder de oprit opdraait en laden met andere vrijwilligers de groentekratten uit. Tussen twaalf en twee komen de klanten: zij zijn lid van de Groenteclub en mogen daarom elke twee weken een bestelling plaatsen via de website. Ze betalen 10 procent boven op de inkoopprijs en rekenen ter plekke af.

'Nee', antwoordt Barbara Bolt beslist als ik opmerk dat het net een winkel is. 'Dat zijn we per se niet. De Groenteclub is een coöperatief initiatief. In plaats van dat ikzelf bij de boer koop, kopen we samen bij de boer. Dat is praktischer. Meer is het niet.' Ze legt uit dat iedereen zijn talenten en tijd beschikbaar stelt en niemand een vergoeding ontvangt. De opslag op de inkoopprijs wordt gebruikt om kosten en het risico van onverkochte groenten te dekken. Wat overblijft wordt geïnvesteerd in materiaal, zoals een weegschaal. Elk lid

Niets wees erop dat deze garagebox in een doodgewone straat in Bussum-Zuid in no time zou veranderen in een pop-upstore voor betaalbare, biologische groenten, rechtstreeks van de boer

'Ik eet zelf graag biologisch, maar mijn inkomen daalde en ik wilde goede producten ook beschikbaar maken voor mensen met een kleine portemonnee. Ik heb vrienden die bewust willen leven, maar dat gewoon niet kunnen betalen. Zo kan het wel!'

Barbara Bolt (48) richtte een jaar geleden de Groenteclub op in Bussum.



Gaby Freij is een van de initiatiefnemers van de Groenteclub.



Aan thuisbezorgen doet het collectief niet, je moet je bestelling zelf ophalen.

helpt eens in de zes weken mee met het klaarmaken van de bestellingen. Barbara: 'Je moet het met elkaar doen, anders kan het niet.'

Barbara (48, Middelbare Hotelschool, 'veel met eten bezig') begon wel alleen. Een jaar geleden las ze in de krant over de jonge boer Krispijn van den Dries uit de Noordoostpolder, die uit protest tegen de verkoop van buitenlandse aardappelen zijn eigen biologische aardappelen op de Dam kieperde. In februari had hij ze al gezien in de winkels: de eerste import aardappelen uit Afrika. Terwijl de koelchuren in Nederland nog niet leeg waren. De supermarkten promoten nu eenmaal liever nieuwe aardappelen, dat klinkt beter hoewel de smaak niet eens beter is. De prijs voor zijn eigen aardappelen was al gezakt tot ver onder de kostprijs. Dan kon hij ze net zo goed weggeven. Beter dan weggooien. Power to the Pieper! De actie genereerde veel publiciteit. En zo kwam Barbara Bolt hem op het spoor.

Ze belde hem op en zei dat zij wel aardappelen van hem wilde kopen. Aanvankelijk ging ze ze halen, maar toen er meer belangstelling in Bussum bleek, kwam Krispijn ze brengen. Zo ontstond de Groenteclub vanzelf. Barbara: 'Ik eet zelf graag biologisch, maar mijn inkomen daalde en ik wilde goede producten ook beschikbaar maken voor mensen met een kleine portemonnee. Ik heb vrienden die bewust willen leven, maar dat gewoon niet kunnen betalen. Zo kan het wel.'

Inmiddels zijn zeventig mensen lid van de Groenteclub en is er een wachtlijst, een beetje tot haar eigen verbazing. 'Je kunt hier voordelig goede groente en fruit kopen. Maar mensen zeggen ook: 'O, lekker, ik zit weer echt met mijn handen aan de groenten.' Heb je zelf gemerkt hoe dat voelt, echt vers? De voedselschandalen helpen

mee. Nu weet je waar het vandaan komt, dat geeft een veiliger gevoel.' Ze kijkt de garagebox rond en glimlacht: 'Het is ook een beetje underground. Al die regeltjes en onduidelijke structuren, we zijn er wel klaar mee. Dit is iets positiefs.'

De Groenteclub was een van de eerste voedselcollectiefklanten van Krispijn van den Dries (29). Of eigenlijk van de groep boeren uit de Noordoostpolder die hun krachten hebben gebundeld in BioRomeo. Want daar is Krispijn intussen wel achter, als je de consument wilt bedienen, moet je keus bieden. En smaak en kleur. Samen kunnen de boeren zo'n vijftig groenten en fruit leveren, rechtstreeks aan de consument. Vijf kleuren peen bijvoorbeeld en zestien aardappelrassen.

Zijn opa begon het akkerbouwbedrijf, na de oorlog, in de jaren dat de mensen honger hadden.

★ GROEI VOEDSELCOLLECTIEVEN

Voedselcollectieven ontstaan in steeds meer steden: Den Haag, Groningen, Amsterdam, Amersfoort, Tilburg, Roosendaal. In Amsterdam begon dit voorjaar Foodcoop met elke twee weken een ophaal dag. 'Door het ontbreken van de tussenhandel krijgen producenten een eerlijke prijs voor hun producten en tegelijkertijd zorgen we ervoor dat ook huishoudens met een

kleine portemonnee naar hun eigen waarden kunnen leven.' In Boxtel worden voorbereidingen getroffen voor een 'professionele organisatie in coöperatieve vorm' om de verkoop van regionale producten te stimuleren. Lekker uit eigen regio, met ook hier zo min mogelijk tussenhandel. De Koninklijke Nederlandse Heide Maatschappij (KNHM) helpt in Boxtel met procesbegeleiding.

De coöperatieve verenigingsvorm waarvoor veel voedselinitiatieven kiezen sluit aan bij deze tijd, beaamt KNHM-directeur Frank van Bussel. 'We zijn ons geloof in de grote bedrijven en instituties een beetje kwijtgeraakt, er heerst wantrouwen en we zoeken steun bij elkaar, in kleinere verbanden zodat we grip houden en de regio kunnen voeren.'

Er moest voedsel worden verbouwd, snel en veel en op de klei van de polder verschenen onafzienbare akkers. 'Het contact met de consument raakte uit het zicht', zegt Krispijn aan een grote tafel in de schafteuken op het erf. Hij wil dat terughalen. Sinds hij zelf met zijn vader in de zaak zit, wil hij rechtstreeks zakendoen. Om 'onnodige' prijsverhogende schakels in de tussenhandel te omzeilen, maar ook om beter in te spelen op de vraag. Krispijn: 'De handelaar zegt alleen iets als er iets mis is. De consumenten zeggen: leuk, een paarse wortel! En als ze raapstelen willen, kan ik voorstellen ook eens paars mosterblad te proberen.' Krispijn noemt dat: leveren via 'transparante systemen'. Eenvijfde van zijn omzet loopt al via voedselcollectieven, initiatieven als Nature&More en bedrijven als De Lindenhoff. 'Het is meer gedoe, maar het loont', verzekert hij. 'Deze bedrijfsvoe-

ring levert ons al met al meer op dan de bulk. En de consument betaalt minder voor biologische groenten en fruit.'

In Bussum-Zuid heeft Donata Leeftang zich buiten aan een tafeltje geïnstalleerd met bestellijsten en rekenmachine. Het is gelukkig droog gebleven en over het halfverharde pad scheuren een paar kinderen op hun fietsje. De moeders monsterten de inhoud van hun groentedoos. Iemand roept opgetogen hoe goedkoop de witlof wel niet is. Bij Donata rekt ze 1,11 euro voor een pond af. Evenveel biologische witlof bij biologische winkelketen Marqt kost 2,79 euro, niet-biologische witlof bij Albert Heijn doet 0,99 euro. Een kilo glanzende rode paprika's, strak in het vel, zijn een derde goedkoper dan in de gangbare biologische winkel, trostomaat idem dito. Het loont om een bestelling te plaatsen bij de Groenteclub.

Je moet de spullen wel op een doordeweekse dag zelf ophalen, aan thuisbezorgen doet het collectief niet. Voor drukke tweeverdieners is het dus geen optie. De vrouwen zijn op deze woensdagmiddag ver in de meerderheid, maar verder is het ledenbestand zo te zien divers. Van 'alternatief' tot doorsnee, van hip tot behoudend. Inmiddels is ook Melisse er weer. Ze hielp 's ochtends bij het wegen, maar moest naar huis om haar jongste kind te voeden. Als fulltime moeder besteedt ze veel tijd aan het kopen en bereiden van voedsel, legt ze uit. 'Ik vind het belangrijk dat mijn kinderen smaken leren waarderen.' Barbara overziet de tevreden klanten stralend. 'Met de Groenteclub heb je groenten weer bijzonder gemaakt', had een vriend die bij een grote supermarktketen werkt tegen haar gezegd. Dat had ze als een groot compliment ervaren.