



Buitengebied

in beweging

Oude IJsselstreek en Doetinchem

Streekproducten

Allerlei vormen en soorten van streekproducten zijn in opkomst. Zelfs in een aantal supermarkten vind je rekken met streekproducten en/of biologische producten. Maar ook boerderijwinkels, landwinkels, pluktuinen en voedselpakketinitiatieven zijn er volop. En op de radio horen we spotjes over weidemelk die in de supermarkt moet komen. Als we naar de Achterhoek kijken, kunnen we dan concluderen dat streekproducten een meerwaarde voor de boer en tuinder opleveren? En dat er een groeiende groep ondernemers daarmee haar volledige boterham kan verdienen?

Achtergrond

Het klopt dat ook in de Achterhoek een deel van deze ontwikkelingen zichtbaar zijn: Ulft en Wehl kennen een landwinkel met een vrij breed assortiment producten. Boerderijwinkels (verkoop van eigen producten) vinden we in veel dorpen. Winterwijk kent een Ekoplaza, een super gericht op duurzame en streekproducten. Albert Heijn verkoopt biologische producten. De Plus verkoopt onder de naam Gijs allerlei streekproducten. Friesland Campina geeft de boer een cent extra voor koeien die een bepaald aantal dagen per jaar in de wei lopen. Voedselpakketten vanuit boerderijen vinden we in de regio Winterwijk, de Heurne, Halle en ongetwijfeld mis ik

er enkele. Dus initiatieven in allerlei soorten en maten zijn er voldoende, maar er blijven enkele problemen die maken dat we nog geen hosanna kunnen roepen voor de producenten.



Boerderijwinkel

De kleine bedrijven die duurzaam produceren doen dat dikwijls vanuit een filosofie, zoals biologisch, biologisch dynamisch of slow food. Elk van hen heeft een eigen verkoopkanaal of organiseert de verkoop zelf vanuit huis. De klanten die achter zo'n filosofie staan gaan naar die locaties toe, maar hun aantal is beperkt. Dan maar leveren aan de supermarkt? In een aantal voorbeelden kan dat, maar zij stellen wel veel eisen en onderhandelen scherp, waardoor dit kanaal lang niet altijd geschikt is. Een producent die én aandacht voor zijn dieren heeft, én aandacht voor de omgeving waarin hij produceert (natuur), én die kwaliteit belangrijk vindt heeft een hogere prijs nodig voor het volume dat hij/zij produceert.

Voorstel

Om de boer en tuinder een betere prijs te geven zonder te duur te worden, moet de producent een vinger in de pap blijven houden van de vermarkting. Belangrijk is ook dat ingespeeld wordt op de wensen van consumenten rond kwaliteit,



manier van produceren, etc. Dat kun je samenvatten onder duurzaamheid en transparantie. En de producten moeten dichterbij de klanten beschikbaar komen op een aantrekkelijke manier. Elke productiefilosofie moet zijn eigen sfeer en verhaal kunnen blijven uitstralen naar de klant. De drie grootste kernen van de Achterhoek zouden daar het meest geschikt voor zijn: Doetinchem, Winterswijk, Zutphen. Zelfs de provincie Gelderland is overtuigd van het belang van deze ontwikkeling en heeft onlangs een subsidielijng opengesteld voor zogenaamde korte ketens (zoals de kreet: van boer naar bord). Het toeval wil dat bijvoorbeeld Doetinchem op dit moment probeert haar centrumfunctie op te waarderen. Onderdeel van die actie is het realiseren van een markthal voor streekproducten.

Ook in Duistland zijn markthallen populair

Is het dan nu niet het moment om een voorstel uit te werken in het provinciale subsidieprogramma? Daarvoor is een bevlogen marketeer nodig die de invulling van de verkoop in een marktllocatie in Doetinchem organiseert. Een groep voedselproducenten uit de streek die duurzaam produceert via welke filosofie dan ook, zorgt voor de levering. Deze combinatie kan dan een voorbeeld worden voor andere locaties in de Achterhoek. En dan heb je een serieus alternatief voor onze boeren en tuinders die werken aan kwaliteit in ons kleinschalige landschap. De Plattelandsraad wil graag meebouwen aan zo'n netwerkproject.

Wim Beijer

'Met lof geoogst in Sinderen,...

Streekproducten, hoe dichtbij kunnen we die soms vinden. De witlofkwekerij van Erik Hiddink in Sinderen is de enige in de Achterhoek. In heel Gelderland is er dan nog één andere. Zoiets unieks vraagt om een nadere kennismaking.

Erik is opgegroeid in het tuindersvak. Zijn vader en zelfs zijn grootvader hadden een tuinderij op de huidige locatie aan de Sinderenseweg. In die tijd nog met allerlei groenten en een afzetveiling in Dinxperlo op steenworp afstand. Erik heeft het bedrijf in 1988 overgenomen en teelde aanvankelijk aardbeien en witlof. Daarna heeft hij zich gespecialiseerd in witlof en heeft hij zijn bedrijf helemaal ingericht en

aangepast op de witlof. Met veel aandacht voor de omgeving en het milieu, zoals blijkt uit de waterterugwinning, het hergebruik van de afvalresten en de plannen voor de aanleg van zonnepanelen.



Zoon Job aan de snijmachine

Witlofteelt

De witlofteelt is door de jaren heen sterk veranderd. 'Ik ben

maar een kleine speler', vertelt Erik. Tegenwoordig wordt witlof in een donkere koele hal geteeld in bakken, waar van bovenaf water doorheen druppelt. In 23 dagen lopen de witlofpennen uit tot de bekende, witte groente. Vervolgens wordt die van de pen afgesneden, gesorteerd, verpakt en naar de veiling verkocht. Die veiling is ook niet meer in de buurt. 'Ik leverde eerst aan de veiling in Huissen, daarna kwam er een fusie met Bommel en nu zit de Greenery-veiling in Barendrecht. Ik produceer op deze manier 5000 kilo per week, alleen in de zomer niet. Hoewel ik graag alles in de streek zou verkopen om ook het transport te beperken, lukt dat niet met deze omzet. En die omzet heb

ik weer nodig, want ook in onze sector zijn de marges voor de tuinder klein geworden.'

Afzet in de streek

Erik vertelt dat hij tot vorig jaar aan de C1000 in Ulft leverde. In die winkel stond een heel rek met producten uit de streek. In de nieuwe winkel is dat niet meer het geval. 'En daarom ben ik aan huis gaan verkopen. We noemen dat bij ons in huis de witlof Mcdrive: je rijdt de inrit op, stopt bij de koelkast, pakt er een pakket witlof uit en rijdt weer door naar je bestemming.' 'Makkelijker kan het niet en verser ook niet, dus komt allen langs en oogst lof aan tafel, 'lacht Erik, verwijzend naar het logo. Voor de thuisteler heeft Erik ook iets bedacht:



de witlofkit. Witlofpennen in een bloempot. Thuis op een donkere plek koel en vochtig houden en na een kleine maand uw eigen witlof! Een aparte cadeausuggestie. Op de Facebookpagina van Witlofkwekerij Hiddink is het hele proces in beeld gebracht.

Wim Beijer