

Speeddate Joel Salatin, dinsdag 22 november 2016, den Bosch

1. Familie de Stroo, biologisch restaurant Serenitea in Middelburg
 - o "hoe moeten we het aanpakken om op een eigen boerderij te gaan wonen en daar onze eigen producten van het land produceren om in ons eigen restaurant te verwerken"
2. Carola Musselman, melkveehouderster te Veenendaal
 - o Door planologisch ingrijpen dreigt de boerderij uitgekocht te worden. De familie is hier al generaties en wil graag op deze plek blijven boeren. "Hoe gaan de familie het gevecht aan om op de boerderij te blijven!"

1 Serenitea, familie de Stroo uit Middelburg.



De Stroo geeft aan dat hij sinds de geboorte van zijn zoon Skyler echt is gaan nadenken over ons eten. Hij beseft dat onze grootouders veel gezonder aten dan dat wij nu doen. Hij bedankt Salatin voor de inspirerende inleiding van vanmorgen en is erg blij met het feit dat hij een speeddate heeft met Salatin.

Een paar maanden geleden heeft de familie Stroo in Middelburg een restaurant geopend "Serenitea". Hij heeft jarenlang in de horeca gewerkt, maar wilde graag voor zichzelf beginnen, zeker ook omdat er weinig productkennis (oorsprong) is bij koks en hij het gevoel heeft dat het veel beter en gezonder kan.

De Stroo betreft zijn producten bij de lokale (biologische/ kleinschalige) boeren. Op de achtergrond verschijnen foto's van hun restaurant en de prachtigste gerechten van zijn hand. De Stroo wil eigenlijk een eigen boerderij beginnen waarbij ze zelf producten produceren voor eigen restaurant. (Bijna) alles in eigen hand.

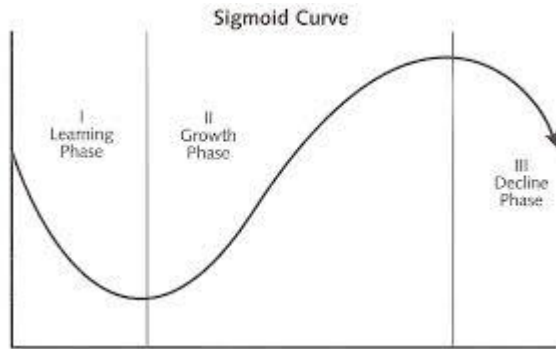
Salatin refereert gelijk aan de ochtendsessie "have you already have done any production yet"? De Stroo geeft aan in zijn achtertuin een paar square meter gardens te hebben, maar verder geen ervaring te hebben vanuit achtergrond of iets dergelijks. De producten komen van kleinschalige biologische boerderijen uit de omgeving.

Het is volgens Salatin fantastisch om dromen te hebben en super dat ze al met hun droom gestart zijn. Om nu met de mooiste producten van uit de omgeving te werken worden er relaties met boeren aan gegaan. Dit gaat volgens De Stroo relatief gemakkelijk. Het is voor kleinschalige boeren erg lastig om met horeca te werken, dus vertrouwen in elkaar opbouwen is erg belangrijk. De droom om eigen producten te produceren snapt Salatin zeker wel, maar hij geeft aan dat het voor de ontwikkeling van het restaurant wellicht nu in de weg kan staan. De relatie met de kleinschalige leverancier komt onder druk te staan: De Stroo kan als 'concurrent worden gezien, of

de boeren kunnen denken dat De Strook hen niet vertrouwd. Het is dan erg lastig om verder vorm te geven aan de samenwerking. Zeker in opstartfase van het restaurant is dit niet erg wenselijk! De Stroo geeft aan dit niet eerder zo gezien te hebben, maar ziet dit wel voor zich.

Salatin geeft aan dat De Stroo op zoek moet gaan naar de zwakste schakel: zijn er producten waar hij graag mee werkt, maar die niet te verkrijgen zijn bij de lokale ondernemers: misschien zou hij dat kunnen telen? Of laten telen is misschien nog wel beter. Er zijn boeren die echt graag voor jouw restaurant willen produceren. Om boer te kunnen zijn heb je veel vaardigheden nodig die vaak onderschat worden. En tussen boer worden en boer zijn zit een heel lange leercurve.

Salatin tekent onderstaande curve:



Bij de start van het bedrijf heb je er veel zin in, het gaat een soort vanzelf, dan komt er een flinke dip die zomaar 3 tot 5 jaar kan duren. In deze dip leer je verschrikkelijk veel en kom je door de lessons learned ook weer uit de dip. Heel vaak stoppen de bedrijven net als ze weer in de opwaartse spiraal zitten, omdat ze 'moe zijn' van de tegenslagen en het niet snel genoeg gaan etc. De Stroo is net begonnen met zijn restaurant, dus jij zit nog in de beginfase (top) van deze curve. De komende tijd, de tijd komt vroeg of laat echt, begint de neerwaartse trend in te zetten. Dit kost verschrikkelijk veel energie. Salatin waarschuwt de Stroo ook een beetje voor zijn ambities: het restaurant betreft een leercurve, de opzet van de boerderij ook zeker een die niet synchroon met elkaar lopen. Dit gaat elkaar bijten! Stop eerst al je energie in het restaurant te komende jaren, het is zo'n mooi concept!

Het is meer verstandig om pas weer in de groeifase de ambities door te zetten om zelf te gaan boeren. En dan ook nog eens oppassen met wat je gaat verbouwen om de goede relaties met de leveranciers niet te verstoren! Geef je droom zeker niet op, maar bouw eerst je ene droom uit en dan pas de andere om geen nachtmerries te krijgen. Je denkt vast: de tijd gaat zo snel, heb ik wel tijd genoeg?! Dit is geen doel op zich om twee bedrijven te starten, laat de eerste de tweede financieren in plaats van concurreren. Uiteindelijk heb je door de twee dingen ruim na elkaar te starten meer profijt dan tegelijk opstarten.

Salatins vader haalde altijd de fabel van de haas en schildpad aan: de haas daagt de schildpad uit voor een hardlooptwedstijd, de haas is zo nonchalant omdat hij weet dat hij wint... de schildpad wint het uiteindelijk van de haas. We maken haast langzaam: twee stappen voorwaarts, een terug. Als je te snel, te veel wilt is het 1 stap voorwaarts, 2 stappen terug. Salatin vraagt of de zaal wel weet welke decade je van je werkzame leven het meest verdiend: Tussen de 60 en de 70! Rust en balans gevonden in wat je wilt, kunt, doet, etc. Werk-privé balans is zoveel beter wanneer je doet wat je leuk vindt en goed in bent. In de jonge jaren is alles leuk, en loop je vaak weg van wat je diep in je hart zou moeten doen, door de jaren heen leer je dit meer plaats te geven.

Polyface farms heeft ongeveer 200 verschillende activiteiten. Sommige kosten meer tijd dan geld en andere meer geld dan tijd. Het is goed om hier onderscheidt in proberen te maken om zo afwegingen te maken. Soms hebben we aan het begin van het jaar een heel belangrijk thema in ons hoofd zitten, wat aan het einde van het jaar helemaal niet meer in beeld is.

Vanuit de zaal komt het voorstel dat familie de Stroo eventueel op een boerderij kan inwonen om zo het vak te leren en toch focus te kunnen hebben op restaurant. Salatin vindt dit een halve oplossing waar niemand echt gelukkig van wordt uiteindelijk!

De wens om op een boerderij te wonen is helder, probeer deze droom levend te houden, maar focus je voor nu echt op het restaurant voor groot succes! Dan kan de droom om op de boerderij te gaan worden zeker op termijn ook werkelijkheid worden.

2.Carola Musselman: wens om op de boerderij te blijven boeren die al generaties in familie zit

Carola en haar man hebben een kleinschalig melkveebedrijf in Veenendaal. Er is veel gronddruk in de omgeving. In de achtertuin komen nieuwe huizen, er zijn plannen voor recreatie in het gebied en het moet meer verschaald worden voor meer natuurbeleving en de familie Musselman heeft er ook hun boerderij. De gemeente heeft gronden in de omgeving allemaal opgekocht, zij hebben nog een kleine 10 hectare eigendom over gehouden. Sommige van de percelen in eigendom van de gemeente mogen terug gepacht worden. De gemeente heeft dus bepaald dat er verschraling moet plaatsvinden voor meer natuur en biodiversiteit. Dit staat haaks op landbouwbelangen. De gemeente vindt dat er geen koeien meer buiten mogen lopen omdat dit niet bijdraagt aan de doelstelling van het gebied. Maar Musselman wil juist wel de koeien buiten hebben lopen! Een groot probleem is dat het gebied precies tussen twee gemeenten in ligt (Veenendaal en Ede) en er twee provincies mee gemoeid zijn: Utrecht en Gelderland. Niemand erkend en herkend het probleem eigenlijk en de familie Musselman wordt van het kastje naar de muur gestuurd. Het is vechten tegen de bierkaai. Onlangs een kleine progressie gemaakt: door de aanschaf van een melktap voor rauwe melk wordt de buurt meer betrokken bij de boerderij. De melktap is een groot succes. Dit is niet illegaal, maar wel net binnen de kaders. Musselman vraagt aanbevelingen aan Salatin om te kunnen blijven boeren waar ze nu boeren!

Ter verduidelijking aan Salatin: de koeien mogen niet buiten lopen omdat de gemeente bang is voor eutrofiering en uitspoeling van mineralen waardoor de natuurdoelen niet gehaald gaan worden. Het land dat nu is opgekocht door de gemeente mag deels worden terug gepacht (jaarlijks) maar met beperkende maatregelen. Dit is tot er huizen gebouwd gaan worden. De koeien en kalfjes lopen nu nog wel buiten. Het huurland is goed bruikbaar voor voederwinning. Salatin dankt Carola voor haar verhaal en kan wel wat advies geven. Allereerst: het is erg emotioneel en dat is begrijpelijk! Maar daar kun je geen strijd mee winnen. Maak een lijst met mogelijkheden en onmogelijkheden en probeer daar een juiste keuze op af te wegen. Scheelt een boel energie! Vaak bevechten we dat wat niet meer mogelijk is en laten we de mogelijkheden onbenut! De onmogelijkheden liggen in de emotionele sfeer en doen de zaak niet altijd goed. Dus focus op de 10 hectare! Wat is hierop mogelijk. De rest is vooralsnog redelijk taboe.

Carola geeft aan dat ze 65 melkkoeien en bijbehorend jongvee hebben. Salatin schrikt hier van! Dit doet de bodem zeer! Dit is niet ecologisch verantwoord en geeft de gemeente ook een stok om mee te slaan. Er is veel aanvoer en afvoer van middelen (grasgewas, mest etc). Dit blijft problemen geven nu en op termijn. Op 10 ha zou je ongeveer 20 koeien (max) kunnen houden om de bodem goed leefbaar te houden.

We moeten dus op zoek gaan naar wanneer de 10 hectare ecologisch en economisch meer gezond kan worden. Hoe wordt het bedrijf rendabel met 15- 20 koeien. Een koe geeft ongeveer 8.000 liter, dit geeft 120.000 liter melk. Kan ongeveer € 100.000 opleveren via de melktank (€ 0,90/ltr). Melktap is een mooi instrument om mensen naar je bedrijf te lokken, er is veel potentie door nieuwbouw en veel woningbouw in de buurt, in een natuurlijke omgeving is dit een ideale combinatie, zeker met verhaal van 'grassfeed', bedenk welke mogelijkheden je hebt! Bouw eerst in je hoofd en dan pas op het land! Je hoeft met deze hoeveelheden koeien geen mest meer af te voeren en hooi aan te kopen, een meer gezond plaatje! Gooi al je machines, op 1 trekker na de deur uit en wordt een vrije boer! Stel dat je de melk (door verhaal en gezondheid) voor 20% meer kan verkopen, loopt de omzet al naar € 135.000. Je gaat ongeveer 300 gezinnen voeden, die hebben meer nodig dan alleen melk! Eieren, groente, beleving! Salatin kent een boer die doet 1x per maand een boerderijdiner à 100 dollar, 10x per jaar, dit levert hem 100 x \$ 100 x 10= \$ 100.000 jaar op, hier kun je wel een top kok voor inhuren!

Bekijk het probleem vanaf deze kant en dan hoef je niet tegen spoken te vechten, je ziet alleen maar kansen en geld zonder er heel hard voor te hoeven werken. Maak je burens je vrienden! Omarm hun en pluk gelijk hun portemonnee leeg :-).

Salatin geeft aan veel met overheden te maken hebben gehad, meestal in negatieve zin. Alles wat Salatin bedenkt mag niet volgens de regels. Hij heeft er zelfs een boek over geschreven: All I want to do is illegal!

Het is gemakkelijker om vergeving te vragen dan een vergunning.

De veranderingen in jullie omgeving zijn al gaande, niet alleen de zichtbare. Je kunt het publiek voor je winnen door meer met ze te doen en dan worden het ambassadeurs voor jullie bedrijf in plaats van dat ze tegen de boerderij zijn! Als je terug gaat in het aantal koeien, je wordt echt een meer ecologisch bedrijf met een goed verhaal en goed voor de omgeving, dan ziet de toekomst er zonnig uit.

Het verhaal klinkt mooi, maar Carola moet haar man ook nog 'overtuigen'. Boeren zijn slaaf van hun eigen boer zijn en erg introvert. Moet vooral niet beginnen met dat de man 'fout' is in zijn overtuiging. Jullie moeten samen ruimte creëren om er over te kunnen sparren en met veel respect elkaar blijven bejegenen. Salatin haalt aan dat zijn vrouw ook erg introvert is en dat zij soms gillend gek werd op Polyface. Omdat zij daar werkbare afspraken over hebben gemaakt is het voor beide partijen goed te doen!

Ga er over nadenken! En praat met elkaar en kijk naar de kansen! Succes!