

"Laat de natuur en de biodynamische richtlijnen het uitgangspunt geven"

Een idee dat er toe leidde dat veel mensen kennismaakten met biodynamische en biologische producten: de Odin groenten- en fruitabbonnementen. Koos Bakker, mede-oprichter en oud-directeur van Odin, vertelt

Het ontstaan van het idee

"Ik denk dat we begin jaren '90 ongeveer 20 medewerkers hadden. Eén keer per week mochten die de groenten en fruit die we overhadden meenemen. We merkten dan dat de bloemkolen opgingen, maar de bietjes bleven liggen (lacht). Toen bedacht ik: iedere medewerker krijgt gewoon een kist en wat er in zit, zit erin. En dat namen ze mee. En dat bleek iedereen prima te bevallen. Als 2e stap dacht ik: laat dan mijn echtgenote nou eens mensen uitnodigen om die kisten af te nemen. Dus zij rekruteerde burens, kennissen en vrienden. En daarmee vormden we een inkoopclub. Het uitgangspunt was toen dat als ieder 7,50 gulden inlegt, dat wij dan aan de hand van het aanbod de ideale samenstelling van de kistjes uitzochten. Mijn vrouw vertelde dat bij het afhalen vaak gesprekken ontstonden over 'Waarom heb je dat gekozen? Hoe maak je dat klaar?' En ik ontdekte dat die achtergrond net zo belangrijk was als het abonnement zelf. Het is eigenlijk ook een abonnement op verhalen en recepten."

Voordelen abonnement

"Het grootste voordeel is dat de abonnee kennismaakt met groenten die hij of zij nog niet kent. Het 2e voordeel is dat boeren hun teelten op basis van afzet kunnen plannen en hun overschotten kwijt kunnen, waarmee je verspilling voorkomt. Het 3e is dat je er vers geogste groenten in doet op het moment dat die qua prijs en volume aantrekkelijk zijn, dus groenten van het seizoen."

"Voor de boeren is het fantastisch. Ze kunnen meer vanuit hun eigen ritme en ideale teeltplan werken. Ze hoeven minder rekening te houden met de grillige markt. Het is eigenlijk 'laat de natuur en de biodynamische richtlijnen het uitgangspunt geven'. En de abonnees maken dat economisch mogelijk. Dat is de basis voor onze samenwerking met de boeren. Het is prachtig dat Odin de boeren kan helpen door hun overschotten af te nemen. Door klimaat en wisselende omstandigheden loopt het weleens anders dan gepland. Soms belt een boer in hoge nood omdat hij nu komkommers in de kas of bloemkolen op het land heeft staan die weg moeten. Dan kan Odin dankzij de groente-abbonnementen toch nog helpen."

"Het verrassingsaspect is ook leuk. Ieder keer weer ben je als klant benieuwd wat er inzit. Ik zei altijd tegen de inkopers en samenstellers van de tas: 'Bedenk of je moeder hier blij zou worden.' Het gaat erom dat de inkoper weet 'Ik doe dit voor iemand'. Het motief voor je handelen moet altijd de ander zijn."

Wat er in de tas gaat

"We bepalen de inhoud van de abonnementen in overleg met de boeren. Wat past in het seizoen? Welke producten en mogelijkheden zijn er? En we kijken hoe we iets kunnen maken dat voor 2, 3 of 4 dagen voldoende is voor 2 tot 6 personen. We kijken naar wat we in het verleden hebben gedaan. En of we uitkomen met ons budget. Zo bepalen we de inhoud. En natuurlijk nemen we de reacties, vragen en opmerkingen mee die we krijgen van onze abonnees."

Onderdeel van bedrijfsvoering

"Voor sommige boeren zijn de abonnementen echt onderdeel van hun bedrijfsvoering geworden. Vooral wanneer ze gewassen telen die je niet lang kan bewaren en waarbij het moment van oogsten ook het moment van leveren is. Denk aan boeren als Gaveshi Reus, Hans Eijkelenburg, Jan Schrijver of De Vijfsprong."

Lees het gehele interview verder op [Odin.nl](https://odin.nl).