

Witte boerenbessen uit vergetelheid

Bioboer Ale Havenga in Kloosterburen pakt teelt en vermarkting op

Ale Havenga in het Groningse Kloosterburen heeft zijn bedrijf van 50 hectare gesplitst. In een gangbaar gedeelte met een regulier bouwplan verbouwt hij bieten, aardappelen en granen en in een biologisch gedeelte experimenteert hij met bieslook, spelt, mosterdzaad en witte bessen.



Naast zijn hang naar het ongebruikelijke heeft Havenga (64) ook een uitgesproken visie op zijn bedrijfsstrategie: „Ik wil een eerlijk product leveren en onafhankelijk zijn van de retail. De grootwinkelbedrijven buiten de boeren alleen maar uit. Maar niet alleen het biologische product is eerlijker, ook consumenten die het kopen zijn dat. Het zijn mensen die willen weten waar hun voedsel vandaan komt en bereid zijn daarvoor een betere prijs te betalen.”

Om zijn strategie te kunnen uitvoeren, heeft de boer in 2002 het roer omgegooid. De gangbare percelen verhuurt hij deels als aardappelland. Zijn hart ligt bij het biologisch boeren. Dat is voor hem de echte uitdaging, licht hij toe. „Als je echt eerlijke producten wilt leveren, kom je vanzelf in de biologische sfeer terecht; zonder veel technologische hulpmiddelen een gezond product telen. Al was het in het begin van de omschakeling moeilijk, nu gaat het al een stuk beter.”

Het gangbare gedeelte heeft de akkerbouwer aangehouden om de redelijke opbrengst in verhouding tot het werk dat hij eraan heeft. „Biologisch telen vergt dan wel meer arbeid, het levert qua saldo ook veel meer op, ook doordat je bespaart op input aan gewasbescherming en meststoffen.”



Jaarlijks haalt Ale Havenga met zijn oogstmachine zo'n 6 ton witte bessen van de 0,8 hectare struiken. Foto: Landgoud



Ale Havenga boert op 50 hectare pal achter de Waddendijk in Kloosterburen. Foto: Nieuwe Oogst

Het werk op dat gedeelte van het bedrijf doet hij zelf, met hulp voor het mechanisch en handmatig wieden.

Om een biologische een-op-zesteelt te kunnen aanhouden, teelt Havenga een diversiteit aan biologische producten. Naast bieslook, mosterdzaad, spelt en bessen zijn dat tarwe, luzerne en gras-klavermengsels als groenbemester. Daarnaast doet hij aan natuurlijk akkerrandenbeheer.

Het bedrijf draait mee in het regionale speltproject rond Pieterburen. De afzet van deze graansoort belandt via molenaar Wasens in Feerwerd en bakker Peters in Leens als streekproduct in onder andere koekjes, gevulde koeken, Groninger speltkoek en brood. Van het mosterdzaad wordt bij de Kleinste Soepfabriek in Leek dit jaar voor het eerst een fijne Groninger biologische mosterd gemaakt.

Met zijn vrouw Fenna en zoon Hero heeft Havenga sinds 2005 een specialiteit opgebouwd in witte aalbessen, waarvan zij op 0,8 hectare vierduizend struiken hebben staan. Ze laten er wijn, siroop en sap van maken, die ze zelf verkopen onder het eigen label Landgoud. Havenga is helemaal gevallen voor de witte aalbes. „Een echte boerenbessen. Bijna iedere boerderij hier in Groningen en omstreken had vroeger wel een struik staan. De rode soort kent iedereen wel, de witte is veel minder bekend.”

TOVERBES

Havenga noemt zijn witte aalbessen een toverbessen. Zolang je de pitjes heel laat en het product niet verhit, blijft het sap ervan wit. Maar zodra het product voor pasteurisatie wordt verhit, kleurt het mengsel warmrood, zodat bijvoorbeeld de sappen en jams een frisse, rode kleur krijgen.

De wijn die hij van zijn bessen laat maken, is goudwit van kleur en wordt onder het etiket Blanka afgezet bij regionale horeca- en speciaalzaken. Er zijn ook liefhebbers die inmiddels speciaal voor de drank naar het bedrijf pal achter de Waddendijk rijden voor een paar doosjes.

De teelt van witte bessen was geheel nieuw voor hem, toen Havenga deze in 2005 oppakte. Dat het witte bessen werden

en geen rode, had vooral een praktische reden: de witte soort heeft veel minder last van vogelvraat. Bovendien is de teelt exclusiever. Havenga kent in Nederland nog twee andere collega-wittebessentelers, maar daar houdt het wel zo'n beetje bij op. „We hebben direct vierduizend struiken gezet, de afzet gebeurde op contract en we konden een oogstmachine lenen van een andere teler”, vertelt hij over de begintijd. Doelstelling is het werk, voornamelijk onkruid schoffelen en 's winters veel snoeien, in eigen hand te houden.

Toen zijn vaste afnemer in 2008 afhaakte, nam de ondernemer de vermarkting zelf ter hand. Eerder kocht hij al een tweedehands oogstmachine. Het was voor de familie Havenga een sprong in het duister, die achteraf gezien wonderwel uitpakte, blijkt uit zijn relaas. „Maar het is heel anders dan de akkerbouw. Ik heb veel moeten leren van collega's in de biologische bessenenteelt.”

MARKETEER

Naast boer en rentmeester is Havenga dus inmiddels ook noodgedwongen marketeer. Hij moet zelf de afzet regelen en vooral voor de bessenproducten gaat daar veel tijd in zitten, erkent hij. Een deel van de promotie loopt via Waddengoud, de koepel van streekproducenten langs de Waddenkust. Voor de website Landgoud.nl, fotografie en drukwerkproductie krijgt hij hulp van zijn schoonzoon.

De afzet van Blankawijn, smaakvol, fruitig met een licht frisse afdronk, kreeg een stimulans doordat chef-kok Dick Soek van sterrenrestaurant De Piloersemaaborg in Den Ham de drank oppikte en ging uitserveren. „Eigenlijk is het een 'niet-wijn' en geen vruchtenwijn. Mensen die het niet weten, onderscheiden mijn wijn namelijk niet van reguliere witte wijn. Daarbij heeft vruchtenwijn niet echt een goed imago, dus dan moet je extra je best doen om het tot een succes te maken. Maar de laatste tijd loopt het als een trein. Dat komt omdat het ook echt een heerlijke wijn is”, vertelt Havenga.

De Groningse akkerbouwer blijft intussen altijd op zoek naar iets nieuws, vertelt

hij. Om daarvoor ideeën op te doen, draait hij bijvoorbeeld mee in de vereniging Bio-wad, waarbij zo'n 25 akkerbouwers uit Noord-Groningen en Friesland zijn aangesloten. „We bespreken samen teelttechniek en wat we als nieuwe teelten kunnen oppakken. Zo zijn we bijvoorbeeld bij de glutenvrije haver uitgekomen.”

Toch zijn het overwegend de eigen zoektochten die Havenga naar nieuwe teelten leiden. Of hij wat oppakt, beoordeelt hij praktisch. „We telen ook producten die er bij ons op het bedrijf een beetje zijn ingeslopen. Mosterdzaad bijvoorbeeld, maar ook winterpeen en bieslook zijn bij ons terechtgekomen omdat we ze samen met een andere teler konden opzetten. Door het vele werk in de witte bessen heb ik daar niet alle tijd meer voor.” Zo loopt de teelt van bieslookpollen mee in het bedrijf van een buurman, die daar de machines en de verwerkingsruimte voor heeft. Ook de peenteelt is grotendeels uitbesteed.

Jaarlijks haalt Havenga zo'n 6 ton witte bessen van de 0,8 hectare struiken; de oogst kan nu elk moment beginnen. De bessen gaan naar het vrieshuis, waarna ze in de winter bij derden worden verwerkt tot sap, wijn en siroop. Zelf verwerken is volgens Havenga geen optie, omdat je dan het hele bedrijf Haccp moet certificeren.

De biologische specialiteiten van Boerderij Landgoud vallen inmiddels in goede aarde. Toch wil de teler het areaal niet uitbreiden, omdat hij dan tevens meer afzet moet organiseren. „Ik wil zo gezond doorgaan tot zeker mijn zeventigste.”

NICHEPRODUCT

Voor boeren die na zijn verhaal overwegen ook over te stappen op de biologische teelt, heeft Havenga nog wel een advies. „Je moet niet bang zijn voor het werk en zelf je markt willen ontwikkelen. Het blijft meestal een nicheproduct, het is niet voor de bulk. Als boer met een flinke investering in een grote aardappel- of uienschuur laat je het wel om hiermee te beginnen.”

JOOST DE LA COURT