



J.H.

De reis van de appel: negen verhalen over De Fruitmotor

Introductie

In dit boekje vind je negen interviews met mensen die op hun eigen manier De Fruitmotor in de Betuwe in beweging brengen en houden. In hun dagelijkse werk als initiatiefnemer, vrijwilliger, als beleidsmaker, of als fruitteler.

We zien het netwerk rondom De Fruitmotor als een mooi voorbeeld van hoe er geëxperimenteerd wordt met circulair handelen en denken, en hoe dit ontwikkeld wordt. Om hier meer over te leren, tekenden we vanuit De Fruitmotor de reis van de appel op, en door wiens handen en brein die gaat. Wat en wie komen er bij kijken om een fles appelsider te maken? En wat kunnen we hieruit leren over circulair handelen en denken?

In het najaar stuurden we de verschillende betrokkenen bij De Fruitmotor de volgende uitnodiging: ‘We zijn benieuwd naar jullie individuele kijk, werkwijze en de diversiteit van jullie verhalen. De vraag aan jullie: welke keuzes maak je als (agrarisch) ondernemer/ onderzoeker/ consument/ bestuurder/vrijwilliger/aanjager om een circulair product te creëren? Welke drijfveren liggen hierachter?’

Die verhalen lees je hier.

Rosa Lucassen en Emma Slaats

April 2019

Illustraties: Jente Hoogeveen

Hilde Engels

Initiatiefnemer De Fruitmotor en bewoner van de Betuwe

‘Werken met De Fruitmotor is als het snoeien en laten groeien van een appelboom: ik probeer iets te sturen, maar wel vanuit het wezen dat er is. Toen ik Peter van Luttervelt ontmoette, ontstond het idee om samen een afvalloze regio te realiseren. We wilden geen nieuw product ontwerpen, maar juist reststromen aanpakken. Zo is het idee ontstaan om appelfider- en sprankel te maken van restfruit. Met de opbrengst willen we de teler een gegarandeerde prijs geven voor het fruit en de biodiversiteit op het land versterken, waardoor de bijenstand weer vooruit gaat. We betrekken telers, overheden en bewoners van de Betuwe. Zo vormen we een coöperatie. Ik ben daarin één van de regisseurs, ik wil de losse schakels in de keten met elkaar verbinden.

De Betuwe is een prachtige streek, ik hoop dat mensen door de Fruitmotor weer met hun gezichten naar elkaar toe gaan staan, in plaats van met de ruggen naar elkaar toe. Door onze coöperatie leert de teler de consument kennen, zodat beiden meer maatschappelijk geworteld raken. En wie weet zien de dochters en zonen van telers zo ook wel een zonnige toekomst in de fruitteelt.

Met de wereldwijde klimaatveranderingen die gaande zijn kun je als mens soms denken dat je geen invloed hebt op dingen. Met De Fruitmotor hoop ik dat idee om te keren en te laten zien wat wél kan. De juiste toon vinden bepaalt alles. Ik ervaar een spanning tussen een verhaal aanbieden, en iemand willen overtuigen. Mijn valkuil is dat ik frustratie voel als iemand geen interesse toont. Soms is het gewoon te vroeg. Maar ik blijf zoeken naar juiste openingen.

Uitproberen is belangrijk. We vieren kleine feestjes als iets lukt, en als iets niet lukt verkennen we samen andere oplossingen. We zitten nu op een kantelpunt: waar we eerst ons verhaal nog moesten verspreiden, zien we dat mensen nu zelf het verhaal vertellen en zich onderdeel voelen van De Fruitmotor. We dienden als motor, en nu hoop ik dat het vliegwiel zichzelf draaiend gaat houden.

Vanuit mijn studie biologie wilde ik wereldwijd het verschil maken, ik droomde ervan bij het Wereld Natuur Fonds te werken. Nu werk ik op hele kleine schaal in mijn eigen buurt met kleine bestjes. Hoe gaaf is dat?’

Bert den Haan

Fruitteler in de Betuwe, levert zijn restappels aan De Fruitmotor

‘Ik heb de boomgaard van mijn opa overgenomen. Hij had een aantal hoogstammen rond de schuur. Eerst appels, en later heeft hij ook peren geplant. Hij ging dan met zo’n melkkarretje de boomgaard in met verschillende rassen appels en peren en had zo elke week van september en oktober wel wat te oogsten. In de jaren negentig nam ik het over en hebben we moderne opstanden aangeplant.

Toen ik drie jaar geleden in gesprek ging met Hilde en Peter, hebben we afgesproken dat ik vijftien cent per kilo krijg, waarvan vijf cent in het fonds voor biodiversiteit wordt gestopt. Ervoor kreeg ik één cent voor een kilo industrie appels.

Ik ben best nuchter: toen ze begonnen over biodiversiteit en nuttige hagen, dacht ik: mooi! Dan kunnen die lelijke coniferen aan de rand van mijn boomgaard weg. Die staan er verplicht, ter bescherming van het oppervlaktewater. Als die weg zijn, kunnen mensen de mooie bloesems weer zien.

In de eerste gesprekken zaten er allemaal hotemetoten van de gemeente, ik dacht: waar zijn de telers? Daar zijn we nu meer mee in gesprek. Er zijn er nu vier actief betrokken bij De Fruitmotor. De Fruitmotor denkt soms te groen, vind ik; je kunt niet van de ene op de andere dag biologisch telen.

Ik denk dat wij als telers nog niet veel waarde hechten aan een circulaire economie, wij zijn vooral bezig om op een duurzame manier fruit te telen en er tegelijk de kost mee te verdienen. Mensen denken bij de fruitteelt vaak aan spuiten, het heeft een negatief imago.

Ik zit bij De Fruitmotor omdat ik de meerwaarde van restappels belangrijk vind. En ik hoop dat het imago van telers beter wordt, doordat we ons richten op biodiversiteit. Ik zie graag dat mensen in Nederland meer producten uit Nederland gaan gebruiken, en dat doen als burger, niet als consument. Dan hebben ze namelijk verder gedacht.’

Arjen de Groot

Onderzoeker bij Wageningen University of Research, denkt mee met de Fruitmotor-telers over de biodiversiteit in hun boomgaarden

‘Ik heb veel onderzoek gedaan naar de bijdrage van insecten aan de fruitteelt. Ik wilde aan de slag met een praktijknetwerk om te experimenteren, en kwam toen De Fruitmotor tegen. Dat sloot heel mooi aan. Ik draag de kennis die ik heb over bij De Fruitmotor, vooral op het teelniveau. Wat kan een teler doen om zijn biodiversiteit te vergroten? Ook geef ik telers drijfveren mee: wat hebben zij eraan dit te doen? Meer bloemen geven meer bijen, en daarmee een betere bestuiving; dat zorgt weer voor betere opbrengsten, en uiteindelijk minder restfruit. Telers willen dat zelf ook echt wel zien. Maar eerst vragen ze: hoe moet ik dat dan doen, en heb je er bewijs voor?’

We nemen hen mee in de keuzes die voorliggen, en we gaan het niet van bovenaf regelen. Dus: samen maar niet vrijblijvend. Er zijn allemaal mogelijkheden, en ik stel telers de vraag: wat is nou met jou als persoon, op jouw bedrijf haalbaar? Wil je Fruitmotorbedrijf worden, dan trekken we een ondergrens: we jagen dat aan en wegen af of dat het wel vanuit de keten komt. Dat doet soms een behoorlijk beroep op het aanpassingsvermogen van iedereen, en het is niet elke teler gegeven om grote stappen te maken.

Ik ben heel optimistisch over De Fruitmotor: het economische, ecologische en sociale komen erin samen. Steeds meer mensen maken zich druk om het gangbare systeem, en gaan op zoek naar duurzame teelt. Daarom is het nóg belangrijker aan het worden dat telers nadenken over de *‘license to produce’*.

Albert Schulp

Fruitteler en ondernemer in familiebedrijf Schulp te Breukelen (provincie Utrecht), maker van (biologische) fruitsappen en (toekomstig) partner van De Fruitmotor

‘De goede dingen doen is voor mij belangrijker dan groeien. We worden door veel producten zo gigantisch voor de gek gehouden. Dat vind ik niet leuk. We willen bij Schulp een eerlijk product maken op een eerlijke manier. Begin jaren '90 zijn we van een fruitteeltbedrijf omgeschakeld naar een sapmakerij. Het was een moeilijke tijd voor telers, veel van hen stopten. Door het bedrijf te veranderen kregen we meer te zeggen over de prijs van onze producten, en konden we ons hoofd boven water houden.

De samenleving mag dankbaar zijn dat boeren allemaal een beetje gek zijn. Ze gaan maar door; anderen zouden het nooit voor zo weinig doen. We doen dit omdat we het werk en het product mooi vinden. Alles moet kloppen, de kwaliteit en het respect voor de omgeving. We werken alleen met Nederlands fruit, en we willen gelijkwaardig zaken doen, dus werken alleen met groothandelaren, niet met retailers.

Ik vind de huidige maatschappelijke aandacht voor voedselverspilling interessant. Een bedrijf als HAK heeft altijd al van nature iets tegen voedselverspilling gedaan, door appelmoes of appelsap te maken van restfruit. Het was hun drijfveer om de industrie van voedsel te voorzien, niet om verspilling tegen te gaan. Het ging hen om de hoeveelheden, niet om de eer. Als je een gezonde sector hebt die de tweede keus kan verwerken, maak je veel grotere stappen dan met kleine initiatieven.

Misschien zouden we als consument minder belang moeten hechten aan perfect fruit. De Fruitmotor maakt mensen bewust van hoe dingen anders kunnen, op een leuke manier. Persoonlijk spreekt de Fruitmotor mij ook aan omdat ik het enorm belangrijk vind dat de fruitteeltsector in Nederland gezond blijft. De Fruitmotor heeft als doel de regio te versterken, dat doen ze door een perspectief te bieden. Het maken van de Krenkelaar is een middel om dat te bereiken.

Als er nooit landbouwgif was uitgevonden, hadden we heel veel problemen in de landbouwsector allang getackeld, dat denk ik echt. Ik zie een ongelooflijke verandering op gang komen in de agrarische sector. Er komt meer ruimte voor kringlooplandbouw. De vraag naar regionale producten groeit. Dit is een kans om nieuwe ervaringen op te doen. Ik hoop dat Nederland daarin een belangrijke rol speelt, en goed voor de boeren kan zorgen. Dat is lastig als er geen draagvlak is. Ik vind het verrassend wat er al gebeurt: van Hilde Engels hoor ik over bloemetjes in de boomgaarden. Dat telers dat op hun erf willen was tien tot twintig jaar geleden echt ondenkbaar.’

Josette Poels-Liberg

Lid van De Fruitmotor, bewoner van de Betuwe, bestuursvoorzitter van ondernemersvereniging RIBIZZ (voor ondernemers in Regio Rivierenland)

‘De Fruitmotor, strategisch partner van RIBIZZ, is een klein beetje een vreemde eend in de bijt. Als coöperatie hebben ze vooral gunners nodig om hun verhaal te vertellen en te groeien. Daarin zijn ze anders dan bijvoorbeeld een accountant of een producent. Maar net als de andere ondernemers bij RIBIZZ hebben ze een duidelijke missie. Voor De Fruitmotor is dat: zoveel mogelijk bekendheid geven aan het belang van circulaire zorg voor dit stukje Betuwe, voor haar menselijke én dierlijke bewoners.

In mijn optiek werkt een circulaire economie pas écht als het product of de dienst duidelijke meerwaarde heeft, zodat bedrijven en consumenten het gaan kopen. Subsidie is leuk, maar is geen houdbare basis. Ik geloof in de kracht van commercie. De vraag: ‘waar wordt de klant blij van?’ moet beantwoord worden. Alleen op ideologie kun je niet groeien. De cider moet verdomd lekker zijn, leuk om te geven, redelijk in prijs, en overal verkrijgbaar zijn.

Ik denk dat er een mooie kans ligt in de horeca voor De Fruitmotor. Niet alleen door één iemand op pad te sturen met het verkoopverhaal, maar ook door kleine ludieke acties op te zetten. Breng bijvoorbeeld iedere potentiële horeca-ondernemer een kistje rotte appels, en zeg: ‘Het heeft nu geen waarde, maar weet je wat wij ermee doen?’

Peter van Luttervelt vertelde mij al heel vroeg het idee van De Fruitmotor. Hij deed dat enorm bevlogen. ‘Ik ben een OMP’er, zei hij, ‘geen ZZP’er. Dat is een Ondernemer Met Passie’. Ieder bedrijf, circulair of niet, heeft zo iemand nodig. Een passievolle ‘idiot’ noem ik het maar even. Iemand die zo blij en energiek wordt van het idee dat het bijna irriteert. Iemand die lawaai maakt.

Ik woon zelf tussen de fruittelers en ben fan van de Fruitmotor. En door verbinding te maken met andere ondernemers ontstaan er alleen maar meer initiatieven. Hoe mooi is het om een afvalproduct te verwerken tot en prachtige fles heerlijke appelcider? Dat ga je toch kópen?!

Marien Borgstein

Procesmanager Agribusiness en Regionaal InvesteringsFonds regio Rivierenland, eigenaar schapenhouderij en bed&breakfast

‘Ik werd meteen geraakt door het enthousiasme en de energie rondom De Fruitmotor. Ik vind het heel nobel en mooi om een restproduct hogere waarde te geven en boomgaarden te verduurzamen. Tegelijk zie ik wel meteen dat het de uitdaging is hoe je dat bij burgers krijgt, hoe gaat dat verdienmodel lopen?’

Ik merk dat ook bij mijn eigen initiatief, ik ben schapenhouder en verkoop lamsvlees aan huis. Als ik met een helikopterview naar mijn eigen initiatief en De Fruitmotor kijk, zijn we heel erg bezig met het aanbod. Voor mij is het het makkelijkst als mensen een half lam kopen, van 8 kilo. Maar dat is voor de meesten te veel. Dan moet ik me verplaatsen in de consument. Wat wil die, hoe, wat, en wanneer aangeleverd?’

Als burgers vinden we duurzaamheid en korte ketens heel belangrijk, maar als consumenten kopen we zulk soort producten niet. Daar zie ik wel een heel belangrijke rol in voor de Rijksoverheid, in de vorm van campagnes. ‘*Put your money where your mouth is*’. Dan kun je het verschil maken. Ik zie het bij mijn eigen organisatie: de gemeentehuizen en de kantines hebben nog nul lokale producten. Producenten klagen daar ook over. ‘Leuk dat beleid, maar de grote klapper zou zijn als je daar ook lokale producten aanbiedt’. Dat zorgt voor bekendheid bij beleidsmakers én een nieuw verkooppunt.

Duurzaamheid is ook: niet te veel transportkilometers maken, dus niet teveel met je product slepen. Vanuit die gedachte zou het mooi zijn als verschillende landelijke initiatieven elkaar opzoeken en verbintenissen aangaan, in plaats van dat één initiatief zich verspreidt.

Ik wens de Fruitmotor iemand toe die minder bevlogen is, en meer sec economisch kijkt. Een realist die de scherpte in de ontwikkeling houdt. Vanuit de regio omarmen we De Fruitmotor; en ik gun het ze van harte om aan terrein te winnen.’

Thom Lanfers

Directeur FairPlaza Culemborg, inkoopcentrum voor duurzame producten

‘De Fruitmotor is één van de producten bij FairPlaza waar ik het meest trots op ben. We zien al langer dat fairtrade voedsel aan het inkakken is: het is te grijs en te etnisch. Het is niet meer van deze tijd om alleen iets in verre landen te doen. De Fruitmotor is helemaal circulair en regionaal.

Ze willen geen cider maken, maar de wilde bijen beschermen. Het verhaal heeft mij echt geraakt. En het is breder te vertalen: de bijen in New York hebben het ook moeilijk. Als ik het vertel aan mensen, zitten ze op het puntje van hun stoel. ‘Hoe groter de kater, hoe mooier het bloemetjeslandschap’, zeg ik er altijd bij. Ik zie mezelf als ambassadeur van De Fruitmotor.

Als de Fruitmotor het verhaal goed weet te vertellen, zal de vraag zeker stijgen: juist omdat de kwaliteit fantastisch is. Wél is het in mijn ogen van belang het product niet te regionaal te maken. Daarnaast moet de bekendheid groeien: laat het publiek een bijenvolk adopteren, werk samen met scholen, organiseer een feestelijke oogstdag. Het zal een uitdaging worden in hoeverre groei samengaat met circulair handelen. De vraag naar circulaire en eerlijke producten zal in ieder geval toenemen. En het verhaal van De Fruitmotor zal blijven rondzoemen.’

Theo Piek

Bewoner van de Betuwe, vrijwilliger en bezorger van appelcider bij De Fruitmotor

‘Ik ben chauffeur bij de Fruitmotor, ik krijg regelmatig een telefoontje met de vraag of ik weer wat dozen wil rondbrengen. Zo kom ik in Amsterdam, Vlissingen, Rotterdam, en op verschillende plekken hier in de Betuwe. Ik heb een busje, en een klein karretje om de dozen mee naar binnen te rijden. Ik werk nog met een bonnenboekje. Ik kom op leuke plekken, mensen zijn enthousiast. Ik doe het graag. Zo ben ik een schakeltje in de keten, we doen het samen.

Ik ontmoette Hilde Engels bij de hoogstam-snoeibrigade - in de winter snoeien we elke veertien dagen, op zaterdag. Zo raakten we aan de praat. De Fruitmotor was nog geen jaar bezig toen ik erbij kwam.

Ik ben altijd kweker geweest, zat in de freesia's. Daar vond ik duurzaamheid ook al belangrijk. Ik had een freesia-studieclub, met zes anderen. Dan bedachten we hoe we spuiten met gif konden voorkomen. Bijvoorbeeld door spinnetjes in te zetten. De Fruitmotor is ook steeds bezig met oplossingen bedenken, dat spreekt me enorm aan.’

Henri Holster

Aanjager bij De Fruitmotor

‘Ik ben bewoner van de Betuwe, boerenzoon, en aanjager van De Fruitmotor. We hebben mensen nodig die naast ons willen staan, met hun poten in de klei. Die voortdurend kleine stapjes willen zetten met ons. Dat is voor mij de essentie van een circulaire economie: we doen het samen, en zo realiseren we impact. Hierin is het product even belangrijk als andere waarden, zoals het landschap, biodiversiteit en sociale componenten. Het staat lijnrecht tegenover een lineair systeem: dat is gericht op productiviteit en vanuit jezelf denken, en zeggen: ieder moet zichzelf maar redden. Het is denken in mitsen en maren. Hoezo cider? Hoezo in de Betuwe? Met De Fruitmotor maken we met elkaar een motortje. We hopen hierin een voorbeeld te zijn voor anderen, en nieuwe initiatieven aan te jagen en te inspireren.

Als ik droom over hoe het eruit ziet over vijf jaar.. Dan zijn er meer boeren die zien dat deze aanpak mooi is, er zijn families die langs de fruitteeltbedrijven fietsen en op bezoek komen, boeren krijgen geld en complimenten voor het werk dat zij doen.

Voor De Fruitmotor wordt spannend: hoe gaat de omgeving ons helpen? Het is belangrijk dat er een *sense of urgency* is. We scoren heel hoog op positieve energie, en hopelijk kunnen we ook zakelijk gezien levensvatbaar blijven.’

