

Groen Beleggen

Intermezzo

*Een ontmoeting met een minister,
boeren en tuinders, een visionair, bankiers
en een particuliere belegger over Groen
Beleggen en de betekenis daarvan.*





Wie zijn de spelers in het speelveld van Groen Beleggen? De particuliere beleggers natuurlijk, en de bedrijven die met groen geld milieuvriendelijke projecten financieren, maar ook de banken en de overheid die de fiscale regeling mogelijk maakt. Dit is het verslag van een rondreis – binnen twee categorieën uit de regeling: de Groen Label Kas en de Biologische Landbouw – langs mensen die met de regeling te maken hebben en mensen die er iets over te vertellen hebben.

Minister Veerman zat net nog met de handen gevouwen achter het hoofd te vertellen over het dilemma dat mensen koeien in de wei willen, maar dat ze tegelijkertijd de goedkoopste melk kopen. “Dan blijven de koeien niet lang in de wei, zo simpel is het.” Maar nu buigt hij zich voorover om zijn woorden kracht bij te zetten: “Nee, maar dat kun je wel proeven, dát kun je dus wel proeven. Vroeger schepte mijn moeder de room van de melk af, dan hadden we ‘s zondags slagroom op de koffie. Dat deden we alleen als de koeien in de wei waren en niet als ze op stal stonden want dan kregen ze gemalen suikerbieten

en bietenblad en dan smaakte de melk zuur. Dat rook je al aan de room en dan zei je: o, de koeien staan weer op stal.” Hij heeft zojuist gezegd dat het lastig is om vast te stellen of producten van de biologische landbouw lekkerder smaken dan die van de reguliere landbouw. Blindtests geven geen overtuigende bewijzen. Zelf proeft hij vooral verschil bij sla en vlees, maar hij houdt het er liever op dat over smaak niet valt te twisten. Behalve als de koeien op stal staan...

Voordat Cees Veerman minister van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit werd heeft hij meer dan vijftiengintig

jaar les gegeven, eerst als leraar economie en uiteindelijk als hoogleraar agribusiness aan de Erasmus Universiteit Rotterdam. Dat is te merken, Veerman doceert als hij vertelt en houdt er van de zaken ordelijk in te delen. Als we praten over het aan de man brengen van biologische producten, moeten we ons realiseren dat er drie aspecten aan voedsel zitten: de fysieke samenstelling, het smaakaspect en het culturele aspect. Voor de claim dat biologisch voedsel gezonder zou zijn is geen overtuigend wetenschappelijk bewijs. Wat de smaak betreft, zoals gezegd, daarover valt niet te twisten – al betekent dat in dit verband dat er juist wel over te twisten valt. En ten slotte het culturele aspect: beschouw je voedsel zuiver als brandstof of als onderdeel van de cultuur?

“Zie je voedsel als onderdeel van het goede leven, het samen-leven, van een rustmoment op de dag waarop je naast het nuttigen van eten ook ideeën uitwisselt en een prettige ervaring hebt... ja, dan krijg je waardering voor het eten, dan ben je ook bereid er meer voor neer te tellen. In Frankrijk bijvoorbeeld: daar is het eten zo'n wezenlijk onderdeel van de dag, daar gaat men voor zitten. En wij, Nederlanders, gaan naar Frankrijk en dan eten we in een restaurant waar we kleine porties krijgen voor heel veel geld. Geweldig vinden we het, dan kan het ineens allemaal wel. Dat is dus een kwestie van cultuur. En

thuis in Nederland is de cultuur toch een beetje: het moet niet al te veel kosten en vooral voedzaam zijn.”

“Ja, daar moeten we wat aan doen – we moeten daar wat aan doen maar de vraag is *wie* daar wat aan moet doen. Als minister geef ik de biologische landbouw een duwtje door onderzoek, door het steunen van reclamecampagnes, door een task-force biologische landbouw in te stellen, kortom van alles om de trekkracht van de markt te vergroten. We gaan zelfs een experiment doen in een representatieve stad waar we het prijsverschil tussen gangbaar en biologisch gaan compenseren om te kijken of dat nou werkelijk leidt tot een vergroting van de afzet. Dat zijn heel concrete dingen. We kunnen het paard wel bij het water brengen, maar we kunnen het niet laten drinken.” De consument zal het dus uiteindelijk zelf moeten doen.

De consument, dat is ook de belegger die geld stopt in groenfondsen die investeren in groene projecten. Veerman steunt dat van harte. “We steunen Groen Beleggen omdat we proberen te bereiken dat de land- en tuinbouw duurzamer wordt. Daar verstaan we onder, simpelweg, dat je dat doet op een manier die ook op de lange termijn houdbaar is. Na de oorlog is er door intensivering van de teeltmethoden overproductie ontstaan en door de inzet van kunstmest en gewasbestrijdingsmiddelen zijn er



Minister Veerman
op werkbezoek in
het Groene Hart.



negatieve effecten ontstaan. Dat kan zo niet doorgaan. En dus krijg je nieuwe denkbeelden, zoals biologische landbouw. In oorspronkelijkheid is dat inderdaad een oud denkbeeld, maar wel met nieuwe technieken en beter uitgangsmateriaal. En dan heb je ook productiemethoden die 'contained' zijn, die in een besloten omgeving plaatsvinden. Neem de Groen Label Kas, waar men in principe het klimaat en de toediening van meststoffen en gewasbeschermingsmiddelen volledig kan beheersen. Daar is de productie zo schoon dat je je kunt afvragen wat dan nog de meerwaarde van het biologische product is ten opzichte van het reguliere product. Ook dat is een goede route."

De Groen Label Kas is het paradepaardje van Groen Beleggen. In de afgelopen tien jaar zijn duizend kassen met twee miljard euro groen geld gefinancierd. Door allerlei technische maatregelen zijn die kassen stukken milieuvriendelijker dan 'gewone' kassen. Ze gebruiken minder energie en bestrijdingsmiddelen, en de emissie van CO₂ en meststoffen is lager. Vooral het energieverbruik is opvallend; Groen Label Kassen gebruiken een derde minder energie. De glastuinbouw is goed voor tachtig procent van het energieverbruik in de agrarische sector en voor zeven procent van het Nederlandse gasverbruik, dus zo'n besparing zet echt zoden aan de dijk. "Vergis je niet," hadden ze bij SenterNovem gezegd, "zo'n Groen Label Kas is een fabriek waar grondstoffen in gaan en aan de lopende band tomaten uitkomen."

Op naar zo'n tomatenfabriek: Kwekerij De Ossekamp in Bergerden. Karin Roelofs neemt de honneurs waar; een enthousiaste vrouw van 37, moeder van drie jongens en ondernemer. Samen met haar man en een ander echtpaar kocht ze in 2003 de kavel waar nu de tomatenkas staat die ze gezamenlijk runnen.

In de kas is het aangenaam warm. Het dunne lentesonnetje heeft al genoeg kracht om de ruimte te verwarmen. Verder is het er schoon en groot, indrukwekkend groot. Tien voetbalvelden onder glas met louter zongerijpte



De Groen Label Kas is het paradepaardje van Groen Beleggen. In de afgelopen tien jaar zijn duizend kassen met twee miljard euro groen geld gefinancierd.

trostomaten. Het grapje dat de kastomaat de vierde aggregatietoestand van water is, gaat hier niet op want de tomaten zijn stevig en smaken heerlijk. De planten staan in honderden rijen in substraatbakken. Die rijen komen uit op een centraal middenpad van tweehonderd meter, waar je nog behoorlijk moet uitkijken omdat transportkarren er volautomatisch heen en weer rijden. “We zijn nu bezig met onze allereerste oogst, dus het is allemaal heel spannend. We mikken op een opbrengst van 4.000 ton tomaten per jaar, wat een mooie opbrengst is voor een kas van zesentwintig hectare.”

De kwekerij is een vrijwel gesloten systeem. Vloeibare meststoffen worden gedoseerd toegediend aan het substraat waarop de plant groeit, en het overtollige water wordt ontsmet en opnieuw gebruikt. “Bestrijdingsmiddelen gebruiken we liever niet, wel insecten voor de gewasbescherming en de bestuiving, maar als het nodig is kunnen we ‘s zomers wel spuiten tegen Botrytis. We proberen zo veel mogelijk biologisch te werken, en het energiesysteem dat we hier hebben is ook al hartstikke milieuvriendelijk. Dus al met al is het telen van tomaten zoals wij dat doen veel beter dan in de volle grond. Zeker

als je het vergelijkt met Spanje, waar het klimaat extremer is en de ziektedruk hoger. Daar wordt veel gespoten en er wordt slordig met water omgegaan. Nu hebben ze daar slecht weer en dat is dan weer een voordeel voor ons want de prijs is flink hoog. Dat kunnen we bij de start wel goed gebruiken.”

Voor de financiering van de kwekerij heeft Karin Roelofs gebruik gemaakt van de Groenregeling en andere regelingen, waardoor de financieringskosten binnen de perken zijn gebleven. De beslissing om een nieuwe kwekerij te beginnen stond daar los van, die werd genomen omdat het familiebedrijf van haar man een paar jaar geleden plaats moest maken voor nieuwbouwwoningen. “Dat was een gemengd bedrijf van vader, opa, overgrootvader – echte tuinders – met een bongerd in degaard en koeien in de polder.” In diezelfde tijd werden de eerste kavels in Bergerden uitgegeven, een nieuw tuinbouwgebied tussen Arnhem en Nijmegen met een gezamenlijke infrastructuur voor energie, CO₂ en water. Die gezamenlijke voorzieningen zijn wel even wennen. Karin laat een flinke afgesloten kast zien. “Hier komen de leidingen binnen. Je denkt wel eens, als dat allemaal maar goed gaat. We kun-



Karin Roelofs: "Tijdens de oogstperiode lopen er zo'n twintig, dertig man in de kas om te plukken en te verpakken." De geplukte tomaten worden in dozen op oogstkarren gelegd, die daarna volautomatisch naar de verwerkingshal rijden. Daar gaan ze via een afduwstelsysteem en een ontstapelaar naar het weegstation waar de dozen worden gewogen en de inhoud wordt gecontroleerd. Daarna gaan ze verder naar de palletiseerder en de bindmachine, waar ze keurig verpakt in kant-en-klare pallets uitkomen en zo de vrachtwagen in kunnen. "De tomaten die vandaag opgehaald worden, liggen morgen in de winkel."



nen niet zelf aan de knoppen draaien, maar als het goed werkt is het goedkoper, we hebben minder ruimte nodig en met z'n allen besparen we minstens tien procent op de energiekosten."

Met z'n allen..., dat duurt nog even want er zijn nog maar zes bedrijven operationeel. In de komende jaren moet Bergerden uitgroeien tot een high tech tuinbouwgebied met een veertigtal telers. Daar wordt hard aan gewerkt, dat zie je als je een wandeling maakt door het 300 hectare grote gebied. Het ketelhuis staat er al, aan de bestrating wordt nog gewerkt. Vlak daarbij zie je de contouren van een waterreservoir met een oppervlakte van vier hectare. Hier wordt regenwater verzameld dat gezamenlijk gebruikt wordt als gietwater voor de planten in de kassen. Zo kan Bergerden straks helemaal in de eigen waterbehoefte voorzien.

Het project is hoofdzakelijk gefinancierd door de Rabobank, met groen geld. Stef Huisman, één van de initiatiefnemers, weet nog dat de bank aanvankelijk nogal sceptisch was. Huisman moest eerst maar eens laten zien dat er belangstelling was van tuinders en dat die bereid waren om een collectieve energie- en watervoorziening te accepteren. "Die tuinders waren niet eens zo moeilijk over de streep te trekken. Toen we met tien tuinders aankwamen, kon het ineens wel. En sindsdien loopt de samenwerking met de bank heel erg goed. Zonder hun steun zou het niet van de grond zijn gekomen." "En zonder mensen als Stef, zouden dit soort innovaties in de la blijven liggen," vult Luuk Hans aan. Luuk Hans is directeur van de Rabo Groen Bank. We zitten te praten in de ruime showroom van Stef Huisman in Huissen. Vanaf ons plekje kijken we in de 4000 vierkante meter grote kas waar de meest exotische planten en bomen te zien zijn. Hydro Huisman, zoals het bedrijf heet, is een wereldwijde groothandel in hydrocultuurproducten.

"Ja, ik ben een idealist," zegt Stef Huisman. "En een dromer; soms komen dromen uit. Nu moeten we het bewijzen. Met de elektriciteitsopwekking in Nederland

Luuk Hans, op en top bankier, fokt in zijn vrije tijd Oudhollandse kippenrassen. "t Is een hobby, maar wel een die van belang is voor het behoud van agrarische biodiversiteit en voor de Nederlandse cultuurhistorie." Van de Oudhollandse kuifhoenders, bekend van zeventiende eeuwse schilderijen van Jan Steen en Albert Cuyp, zijn er maar een paar honderd in Nederland.

gaat zo veel energie en CO₂ verloren, daar zou de hele glastuinbouw op kunnen draaien. Hier gaan we laten zien hoe het wél moet. Alleen al het collectief inkopen van energie scheelt tien procent in de kosten. Bovendien vangen we de pieken op door zelf bio-olie te stoken. Dat is wel duur, maar de pieken bij de energiebedrijven zijn nog duurder. Toen het laatst 16 graden vóór 's nachts hebben we dat opgevangen met bio-olie. Geen gaspiek! Prachtig toch..."

En nu het eenmaal loopt, verkoopt Bergerden zichzelf. Er hebben zich onlangs tien nieuwe tuinders aangesloten en acht staan op het punt om dat te doen. Huisman is een makkelijke prater, een joviale man, vol met ideeën: "Dit is nog maar het begin. We moeten nu eerst ons energieweb hebben in dit gebied en dan gaan we ons aanpassen aan de tijd, denk aan houtverbranding, biomassavergisting. Dat komt allemaal. Geen windenergie, daar ben ik niet zo'n fan van. Hier bij de gemeente zeggen ze ook 'we moeten windmolens, windmolens'. Hoezo, vind je ze mooi dan? Zet die dingen aan de kust, dan kun je ze bij elkaar zetten en is het misschien nog mooi ook." Luuk Hans vindt het wel vermakelijk: "Zo zie je maar dat de bouw van windturbines veel emoties losmaakt. Geluid, horizonvervuiling, vogeltjes die er tegenaan vliegen – daar is nog heel wat discussie over. De glastuinbouw heeft daar veel minder last van. Bij een manifestatie als 'Kom in de kas' komen jaarlijks 200.000 mensen een kijkje nemen. Het draagvlak voor de glastuinbouw is dus heel groot."

Luuk Hans zit strak in het pak en praat zoals je van een bankman verwacht. Hij heeft het over people, planet, profit en dat je als bank profit moet maken om je de andere twee te kunnen veroorloven. Verduurzaming draagt hij persoonlijk een warm hart toe, maar er moet wel een behoorlijk rendement bij passen. Dat geldt niet alleen voor de bank, zegt hij, maar ook voor de tuinder. Verduurzaming moet wel geld opleveren. "De drijfveer? De portemonnee en het hart, meestal in die volgorde. Het omgekeerde komt gelukkig ook voor, zoals in de biolo-



gische landbouw. Maar een glastuinder moet gewoon een prijs hebben die lonend is. Punt. Hij wil wel milieu-investeringen doen, maar er moet altijd een prijs uitkomen die concurrerend is met Spanje, Duitsland en andere landen. En dat lukt. Kijk naar Bergerden, kijk naar de Groen Label Kas waarbij de duurzaamheidscriteria voor 2013 al in 2003 bereikt waren. Dus op milieugebied hebben we tien jaar winst geboekt met behoud van de goede marktpositie."

Luuk Hans is een groot voorstander van de Groenregeling omdat zij zakelijke prikkels geeft om milieudoelstellingen te bereiken. Wel vindt hij dat het tijd wordt om de criteria voor de glastuinbouw aan te scherpen, nu er vrijwel geen nieuwe kas meer gebouwd wordt die niet aan de criteria van de Groen Label Kas voldoet. De lat moet wat hem betreft hoger. "Dat kan heel goed, want de innovatiekracht van de glastuinbouw is erg groot. Je moet de voorlopers blijven stimuleren. Het toekomstscenario is dat we van energiezuinige kassen gaan naar energieleverende kassen. Technisch is het al mogelijk, economisch alleen nog niet. Da's een kwestie van tijd." Stef Huisman kijkt hem aan alsof hij water ziet branden. Hij maakt dankbaar gebruik van de regeling, maar heeft die niet nodig om gestimuleerd te worden. Hij gaat in Bergerden een kas bouwen die netto energie levert. In het kort komt het hier op neer: in een goed geïsoleerde kas die veel zonlicht opvangt komt drie keer zo veel zonne-energie binnen als nodig is om de kas te verwarmen. De extra warmte wordt via een speciale



Stef Huisman: "Nederland heeft de beste lokatie voor glastuinbouw. Het is een vlak land, het lichtaanbod is precies goed, het is nooit te koud en nooit te warm. Energetisch doen we het nog niet goed, maar dat komt wel. En we moeten nog wat aan het imago werken."



***Het nieuwe tuinbouwgebied
in Bergerden krijgt een
infrastructuur voor energie,
CO₂ en gietwater.***

warmtewisselaar, de zogenoemde fwx-unit, afgegeven aan grondwater dat van een 'koude' naar een 'warme' bron stroomt. Die bronnen zitten onder de kas in een watervoerende zandlaag. Met het systeem kan de kas 's zomers gekoeld en 's winters verwarmd worden en dan verwacht Huisman nog voldoende warmte over te houden om te verkopen.

"Ik weet zeker dat we over tien jaar met onze kassen energie staan te leveren. Het is heel simpel. Nu kost energie veel geld. Straks levert energie geld op. Dan ben je toch gek als je maar blijft betalen? In de akkerbouw net zo: uien kosten alleen maar geld. Zet dan maar maïs op die grond. Biomassavergisting levert 17 cent per kilowattuur op. Simpel toch?" Hij heeft zijn dadendrang niet van een vreemde. Grootvader Huisman was koperslager in Huissen. In de crisisjaren kon hij daarvan niet meer rondkomen en begon een agrarisch bedrijf. Later richtte hij een veiling op om zijn producten beter te kunnen verkopen.

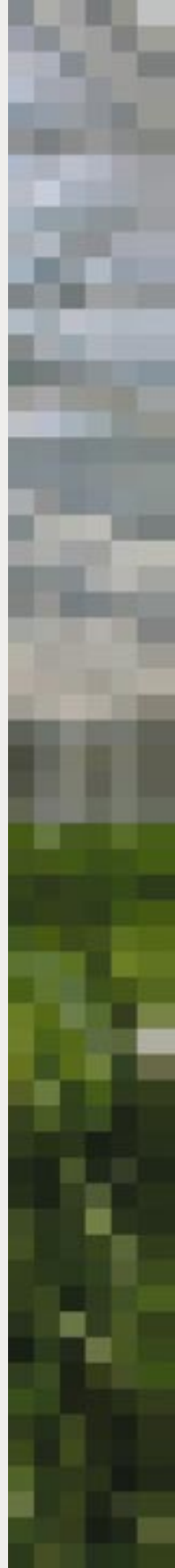
Stef Huisman weet zich in goed gezelschap. 'Het kabi-



netsbeleid zal gericht moeten zijn op het activeren van het oplossend vermogen van de samenleving,' staat in het Strategisch Akkoord. Dit citaat komt ook terug in de nota van het kabinet over de 'transitie duurzame landbouw'. Het woord transitie staat hier voor de omslag die zal moeten plaatsvinden 'naar een landbouw die in overeenstemming is met de wensen van de samenleving: wat betreft de geleverde producten én op het gebied van milieu, dierenwelzijn, voedselveiligheid, ruimtelijke structuur en omgevingszorg.' Het doel is een ecologisch, sociaal-cultureel en economisch duurzame landbouw, die de toets van brede maatschappelijke acceptatie en waardering kan doorstaan. In 2030 moet het zo ver zijn, maar er zijn ook concretere doelstellingen die al eerder bereikt moeten worden. In 2020 bijvoorbeeld – nog vrij ver weg – moeten alle nieuwe kassen volledig onafhankelijk zijn van fossiele energie. Ondertussen werken de tuinbouwsector en de overheid samen aan de 'klimaatneutrale kas van de toekomst', waarbij de overheid door aanpassingen

van wet- en regelgeving moet zorgen dat het voor de sector aantrekkelijk wordt te investeren in ideeën als 'de kas als energiebron'.

De transitie duurzame landbouw heeft natuurlijk meer om het lijf dan alleen glastuinbouw. Verduurzaming betekent ook dat de intensieve veehouderij meer bij de wensen van de samenleving zal aansluiten (koeien in de wei), dat we geen discussie meer hebben over ammoniakuitstoot of bestrijdingsmiddelen, dat de voedselveiligheid niet langer in het geding is en dat de agrarische sector meer bestaanszekerheid krijgt. Daarvoor moet er het een en ander veranderen, maar dat betekent niet altijd voor high tech oplossingen kiezen. Weer een voorbeeld: in 2010 – dat is wel vrij snel – moet tien procent van het landbouwareaal biologisch zijn. Nu komt biologische landbouw niet veel verder dan een paar procent. Als het lukt, is dat een flinke stap in de goede richting. Maar het gaat verder dan dat: biologische landbouw wordt gezien als de kraamkamer van duurzaamheid. Succes-



A man in a dark sweater and trousers stands in a field of tall grass and trees under a cloudy sky. The man is smiling and has his hands in his pockets. The background is a dense line of trees and a bright, overcast sky.

Voor Rik Hidding is het een sport om te boeren met de veerkracht van de natuur als compagnon. "Als je een beetje nadenkt en niet elk jaar dezelfde gewassen op hetzelfde stukje grond poot, dan balanceert de natuur zich steeds weer uit. Er zijn zogenaamde biologische middelen die je mag spuiten, maar ik wil het niet. Geen spuitmachines, geen spuitlicenties, weg met die handel. Een beetje nadenken, zorgen voor biodiversiteit en je grond wordt steeds sterker. Nu, na vijftien jaar proef je het verschil. Dat komt door vruchtwisseling, natuurlijke mest en een actief bodemleven. En als het flink regent hebben de boeren in de omgeving allemaal plassen op het land; bij ons zakt het water weg in de grond. Ik kan hier dus gewoon tussen de boerenkool staan, hoewel ik toch wel graag weer naar binnen wil."

volle ontwikkelingen uit de biologische landbouw vinden vanzelf hun weg naar de gangbare landbouw, zo is de gedachte. Denk aan natuurlijke bestrijdingsmiddelen en gewasbescherming met insecten. Zo groeien biologisch en gangbaar steeds meer naar elkaar toe.

Tien procent biologisch, kan dat eigenlijk wel? Biologische producten zijn duurder dan gangbare – is er wel voldoende markt voor? Hoe denkt de biologische boer er zelf over? “Hoe ik daar over denk?” Rik Hidding tikt een paar keer op tafel en zegt dan: “Wij leven hier in een hoekje met miljoenen mensen in het rijkste deel van de wereld en we eten ongeveer het beroedste wat je kunt vinden.” Met andere woorden: de consument laat het afweten. De consument wil goedkoop eten en wordt door de supermarktoorlog op z'n wenken bediend. “We zijn in Nederland op voedingsgebied heel diep weggezakt. We hebben geen smaak meer. Ik vind het verschil tussen de groentes die ik teel en de supermarktgroentes al groot, maar als er ergens een groot verschil is, is het in vlees. Als je in zes weken een kip produceert moet je niet raar opkijken als er in de pan minder dan de helft overblijft.”

Toch ziet hij de toekomst niet somber in. Er zijn wel degelijk mensen die van lekker eten en drinken houden. Mensen die omrijden voor een flesje wijn en mensen die zo nu en dan uit eten gaan. Met goede voorlichting moeten die mensen te bereiken zijn en dan zit je zo op tien procent biologisch. “Dat hoeft niet per se op basis van het begrip ‘biologisch’, dat is meer voor de die-hards. Op basis van smaak en kwaliteit en een stukje sociale en politieke wenselijkheid is er toch ook een hele markt te winnen?” Dat laatste is koren op de molen van Matthijs Bierman, directeur van de Triodos Bank Nederland, de bank die wil bijdragen aan een samenleving met respect voor mens, natuur en cultuur. Dat gaat vrij ver; in de land- en tuinbouw financiert de bank alleen ondernemingen die minimaal het EKO-keurmerk voor biologische bedrijfsvoering hebben. Bierman ziet vooral een marketingprobleem. De burger wil volgens hem wel degelijk bewust en verant-

woord met de omgeving omgaan, maar als consument wil hij er niet extra voor betalen. Dus moet je biologische producten aantrekkelijk maken door ze positief te positioneren als lekker en gezond. Hoe sterk dat imago de biologische producten in de weg staat, blijkt wel uit een anekdote van Rik Hidding: “Ik heb een klant, die is markt-koopman. Die man komt elke week uit Den Haag hier zijn spruitjes halen, terwijl hij ze ook om de hoek kan kopen bij de groothandel. Hij zegt: ik verkoop veel biologische producten, maar dat vertel ik niet aan mijn klanten. Nu komen de mensen allemaal terug, want die zeggen goh, ik heb zulke lekkere groente bij je gekocht. Maar als ik zeg dat dát nou biologisch is, dan zie ik ze nooit weer.”

We zitten in De Wenning, de boerderij die Rik Hidding een paar jaar geleden van zijn vader heeft overgenomen. Op ruim vijftig hectare worden hier zes soorten akkerbouwgewassen en groentes geteeld. Wenning is Drents voor kopakker. Aan de kop van de akker rust je uit als je op het land werkt, je drinkt wat en praat met elkaar. Het is een toepasselijke naam, want De Wenning heeft een bezoekerscentrum waar je wat kunt eten en drinken en waarin ook een winkel zit met biologische producten van het eigen bedrijf en van boeren uit de omgeving. Ook runt Hidding een kleine camping die vooral populair is onder wandelaars die het Pieterpad volgen. Al die extra activiteiten zijn nodig omdat ze geld opleveren. Dat geldt trouwens ook voor de Groenregeling, waarvan Hidding dankbaar gebruikmaakt. “Ik heb een miljoen aan financieringen om mijn nek hangen, dus zijn goedkope leningen van significant belang.” Als de bankman van Triodos dat hoort, veert hij op. “Zie, dat is waarom die regeling hard nodig is. Die man heeft dus een voordeel van zo'n tien- à vijftienduizend euro op jaarbasis. Zonder die hulp zou hij het misschien niet redden. Dat hij dat geld krijgt is heel goed te verdedigen naar de belastingbetaler. De niet-biologische landbouw veroorzaakt een heleboel maatschappelijke kosten die niet in de prijsberekening zitten en die ook bij de belastingbetaler terecht komen. Dus ik vind het maatschappelijk buitengewoon belangrijk dat de Groenregeling er is.”



Hidding is er eigenlijk de man niet naar om voor zijn inkomen afhankelijk te zijn van extraatjes en regelingen en ondertussen te wachten tot de markt aantrekt. "Als ondernemer heb je ook een eigen verantwoordelijkheid. Je moet aansluiting zoeken bij de markt. Want ik kan wel een mooi verhaal vertellen over smaakerosie, of over het zelfherstellend evenwicht van de natuur, maar als jij straks weggaat moet ik gewoon weer aan het werk om geld te verdienen." Aansluiting zoeken houdt bijvoorbeeld in dat hij kortere lijnen naar de consument nastreeft, zoals met de marktkoopman uit Den Haag, en dat hij regionaal panklare producten levert aan consumenten en aan ziekenhuizen en restaurants. Volgens Hidding is de biologische landbouw als geheel afhankelijk van de markt, maar de individuele boer moet het van zijn eigen inventiviteit en marketing hebben. "We moeten goed naar de markt luisteren. Als mensen biologische spinazie à la crème willen, dan moeten we dat leveren. Als ze vierkante aardappels willen ook. En als dat betekent dat we zelf op een speciale manier moeten verpakken, dan doen we dat. Dus je innoveert, je investeert in koelcellen en verpakkingsapparaten, maar je verkoopt er geen biet meer door. Wat

je wel doet is je klanten behouden en daarom is innovatie de sleutel tot overleven."

Nog even terug naar Groen Beleggen. De Triodos Bank had al drie groenfondsen voordat de Groenregeling in 1994 begon en was een van de voorvechters van de regeling. Bierman: "Die drie fondsen waren samen iets van dertig, veertig miljoen euro. Door de samenwerking met de overheid heeft dat een enorme push gekregen. De hele Groenregeling omvat nu zo'n vier miljard euro, een honderdvoud. Dat hadden wij natuurlijk nooit op ons eentje kunnen bereiken, maar dankzij de regeling zijn ook de grote banken mee gaan doen en zitten we dus op vier miljard. En met succes, niet alleen in de biologische landbouw, maar bijvoorbeeld ook in de windenergie. Want dat die zo veel concurrerender is geworden is absoluut mede te danken aan de Groenregeling. En de belegger is ook goed af, want onze beleggingsfondsen concurreren niet alleen goed met andere groenfondsen, maar ook met gewone niet-duurzame fondsen."

Wie is dat eigenlijk, die belegger? Volgens Matthijs Bierman is de typische Triodosklant een post-materialist, iemand die als consument rekening houdt met duurzaam-



Minister Veerman: "Koeien in de wei... dat willen we goedkoopste melk wil hebben die er is, dan blijven de

Matthijs Bierman is een onconventionele bankman die met passie de biologische landbouw verdedigt. "Het zou een grote fout zijn om te denken dat we een acceptabele tussenvorm kunnen vinden tussen de gangbare en de biologische landbouw. De gangbare landbouw creëert een kunstmatig evenwicht zonder biodiversiteit en zuigt de bodem leeg, terwijl de biologische landbouw er helemaal op gericht is om de bodem en de natuur eromheen in een natuurlijk evenwicht te houden."



heid. Daarnaast is er de kosmopoliet die geld te besteden heeft en gericht is op gemak. Die vindt bij de Triodosbank de garantie dat zijn geld goed besteed wordt zonder dat hij (of vaker nog: zij) daar veel moeite voor hoeft te doen. Dat sluit redelijk aan bij het beeld dat Luuk Hans van de Rabo Groen Bank van 'zijn' beleggers schetst: "Betrokken mensen, die vaak aan goede doelen schenken, die actief zijn in verenigingen en kerken. Sowieso mensen die betrokken zijn bij wat er maatschappelijk gebeurt. Ze beginnen vaak wel vanwege het fiscale voordeel en raken dan gaandeweg steeds meer geïnteresseerd in de doelen. De grootste gemene deler is dat het de wat

oudere gesettelde Nederlander is met maatschappelijke betrokkenheid. Dus niet de échte belegger."

Sjaak van den Berg is zo'n gesettelde Nederlander met maatschappelijke betrokkenheid. Een sociaal-wetenschappelijk onderzoeker van 64 jaar met ringbaardje en spijkerbroek die een broertje dood heeft aan de negatieve kanten van de globalisering. "We hebben met ons gezin altijd zo geleefd dat we wat geld overhielden. Dat hebben we eerst gewoon belegd, maar dan merk je dat je geen idee hebt wat er met je geld gebeurt. Nu hebben we heel bewust gekozen voor groen beleggen. Bij de Triodos Bank, omdat zij duidelijke kwaliteitseisen aan beleggin-



allemaal graag. Maar als de consument de koeien niet lang in de wei, zo simpel is het."



Jeroen Robbers: "Ik ben een stadse jongen, maar blijktbaar toch een beetje als boer geboren, anders was het me niet gelukt."

gen stellen en voor kleinschaligheid kiezen. Dan weet je zeker dat je schoenen niet door een klein meisje in India zijn gemaakt en dat je vlees niet uit een varkensfabriek komt – in ieder geval niet met mijn geld."

Sjaak van den Berg past in het profiel, zo veel is wel duidelijk. Samen bezoeken we een biologisch boerenbedrijf in de Betuwe dat met louter groen geld is gefinancierd. Zelf heeft Sjaak ook een stukje grond met groentes, fruit en sinds kort ook veertig druivenstokken. "Het is voor het eerst dat ik op een bedrijf kom dat met 'mijn' geld is opgebouwd. Zo gaat het toch een beetje leven. Zie wat hij zich voor moeite getroost om een gesloten systeem te krijgen, dat vind ik mooi. Waar hij ook naar streeft is een rechtstreekse band met de consument, niet via die ketens waar zo ontzettend veel geld in gaat zitten." 'Hij', dat is Jeroen Robbers van boerderij De Terp in Erichem.

De Terp is een gemengd bedrijf dat gespecialiseerd is in de teelt, opslag en verwerking van pompoenen en in de productie van 'Soelens Weidevlees' van Blonde d'Aquitaine runderen uit de eigen fokkerij. Ook *hij* heeft plezier in de ontmoeting: "Zo'n paar procent korting op de financieringskosten is welkom, maar het allerleukste vind ik toch wel dat ik tegen mensen als Sjaak kan zeggen 'kijk, allemaal betaald met groen geld!'"

Jeroen is twintig jaar geleden begonnen op één hectare, in een tijd dat geitenwollensokkenjongens zoals hij niet serieus werden genomen. "De boeren uit de streek vonden mij een complete naïeveling. Op de knieën plantjes in de grond steken, dat moest wel een gek zijn. Ik werd met de nek aangekeken omdat ik anders wilde boeren dan zij gewend waren. Nou was biologisch boeren toen ook wel dogmatischer. Je mocht zelfs geen plastic gebruiken.

Dat is gelukkig wat minder geworden. En de gangbare boeren worden gelukkig gewetensvoller.” Inmiddels is Jeroen Robbers een van de meest succesvolle boeren uit zijn omgeving. Dankzij zijn commerciële inzicht kan hij goed leven van zijn boerenbedrijf. Daarnaast doet hij aan agrarisch landschapsbeheer; daar krijgt hij subsidie voor. “Een hectare landbouwgrond levert echt helemaal niks op; de grondgebonden landbouw is eigenlijk te duur. Dus moet je verbreden, anders red je het niet. Je wordt steeds meer ondernemer om boer te kunnen blijven.”

Sjaak en Jeroen zijn continu in gesprek, dat wil zeggen Sjaak vraagt en Jeroen vertelt. Over de gesloten kringloop op zijn bedrijf; over de nieuwe schuur voor 800 ton eigen en ingekochte pompoenen; over 70 hectare voor het grazen van het vee en voor de teelt van maïs, grasklaver en graan als voer; over Albert Heijn die zijn trouwste afnemer van pompoenen is; over de verbetering van de biodiversiteit op zijn land. Daarna gaan Sjaak en ik nog een stuk wandelen op het landgoed Soelen, waar de dieren van De Terp zeven maanden per jaar in de wei staan. Nu is het aan Sjaak van den Berg om te vertellen: “Wat je

hier ziet is typisch voor veel landgoederen. Open stukken, agrarische grond, fruitteelt, stukken bos. Ze waren veelal selfsupporting, vandaar. Zie je die dode eik? Dat die hier kan blijven staan geeft het vliegend hert weer een kans. Heb je wel eens een vliegend hert gezien? Dat zijn joekels van kevers met een soort gewei. Het duurt jaren voordat hun larven verpoppen. Dat al die oude beuken en eiken blijven liggen, is goed voor de insecten. En je krijgt een rijkere vogelstand; elke verandering in het landschap heeft effect op de vogelstand. In het Maasheggenlandschap bij ons in de buurt zie je dat ook. De boeren hadden de dichte hagen in de uiterwaarden gesloopt, waardoor er allerlei weidevogels kwamen. Nu worden de hagen hersteld en verdwijnen de weidevogels weer, maar de eksters en kraaien komen terug. Zo heeft elke verandering van het landschap een voordeel voor bepaalde soorten en een nadeel voor andere. Als je in een moerasgebied de waterstand laat dalen verdwijnt de blauwborst en de roodborst komt terug. Wat is nou belangrijker, de roodborst of de blauwborst. Dat is een interessante vraag. Het antwoord is natuurlijk: biodiversiteit.”

Sjaak van den Berg: “Als stadsmensen een bos inlopen weten ze na 200 meter al helemaal niet meer waar ze zijn. Ze kennen die bossen niet, ze weten niet wat zich daarin afspeelt.”





Tekst en foto's
Morten de Boer

Organisatie
Maartje van den Berg

Met dank aan alle geïnterviewden

Dit is een bijlage bij het jaarverslag Groen Beleggen 2004

