Een vers ei werd een bijzondere ontmoetingsplek

Wie over de Zeeasterweg bij Lelystad rijdt, ziet van grote afstand al de moderne stallen opdoemen van het legpluimveebedrijf van Ard en Sylvia van der Weele. Twee bevlogen pluimveehouders die de consument jaren terug al graag wilden bedienen met een kraampje met verse eieren bij de weg. De boer-burger verbinding die dit in gang zette, groeide uit tot een kleine lokale marktplaats met verse producten uit de omgeving.

In de tijd dat Ard het akkerbouwbedrijf van zijn ouders overnam, wist hij eigenlijk al dat het te klein was om er een volledig inkomen uit te kunnen halen. Daarom oriënteerde hij zich op legpluimvee. In 1998 realiseerde hij de eerste stal. Inmiddels houdt hij kippen op twee locaties. Duurzaam produceren speelt daarin een belangrijke rol. De kippen leven in ruim opgezette stallen en kunnen desgewenst overdag naar buiten. Ook investeerde het ondernemerspaar in zonnepanelen waardoor ze energieneutraal kunnen ondernemen. En het drinkwater voor de dieren? Dat winnen zij zelf.

Ondernemen begint met kansen zien

De eierautomaat op het erf van het bedrijf sluit aan op de ondernemende instelling van Ard en Sylvia. Ze kunnen consumenten nu rechtstreeks bedienen. De automaat is 24/7 open en combineert ‘verkoop aan huis’ met ‘het gemak’ dat consumenten op prijs stellen. “Juist dat gemak is belangrijk. Klanten hoeven niet binnen openingstijden van een reguliere winkel te komen, maar kunnen zelf bepalen wanneer zij hun boodschappen halen”, vertelt Ard. De automaat biedt in de basis de scharrel-, vrije-uitloop- en biologische eieren van de eigen kippen. Om de burgers optimaal te bedienen, breidden Ard en Sylvia het assortiment geleidelijk uit met lokale producten zoaols zuivel, aardappelen, uien, groenten en fruit. Die keuze genereerde ook extra werk, want de voorraad moet een paar keer per dag worden aangevuld.

Laat zien waar voedsel vandaan komt

De automaat is voor Ard en Sylvia veel meer dan extra omzet. Ze benadrukken dat de verkoop aan huis de afstand tussen producent en consument kleiner maakt. Wie een doos eieren uit de automaat haalt, staat niet in een anoniem supermarktschap, maar op het erf waar het voedsel wordt geproduceerd. “Dat is voor mij de kern van de boer-burgerverbinding. Consumenten krijgen een beter beeld bij de oorsprong van hun eten. Het ei is niet alleen een product met een stempel en een prijskaartje, maar het resultaat van onze zorg voor de dieren op ons pluimveebedrijf. We proberen het voedsel zo een eigen gezicht te geven.” Voor burgers kan een bezoek bovendien aanleiding zijn om vragen te stellen. Hoe worden kippen gehouden? Waar komen de eieren vandaan? Hoeveel werk zit er eigenlijk achter een ei voordat het op tafel staat? De eierautomaat geeft zo een doorkijk naar het boerenbedrijf.

Een automaat die méér verkoopt dan eieren

De combinatie van een professioneel pluimveebedrijf en laagdrempelige huisverkoop maakt het bedrijf van Ard en Sylvia tot een bijzondere ontmoetingsplek. Het stimuleert de herkenbaarheid van het voedsel en geeft vertrouwen. De burger weet wie achter het product zit en de boer krijgt beter zicht op de mensen die zijn producten eten. Zo vormt de eierautomaat aan de Zeeasterweg een brug tussen twee werelden die soms ver uit elkaar lijken te staan. Aan de ene kant staat het moderne agrarische bedrijf, waarin efficiëntie, duurzaamheid en economisch rendement noodzakelijk zijn. Aan de andere kant staat de consument, die steeds vaker wil weten waar zijn eten vandaan komt en lokale producten waardeert.