

Op het kantoor van Chris de Jong ruikt het naar prei en ui. Zijn bedrijf Greens & Salads in Meppel heeft de wind mee. Plannen om te verdrievoudigen op de huidige locatie zijn inmiddels door de gemeente goedgekeurd.

WOUTER HOVING



Chris de Jong van Greens & Salads op de afdeling waar de boerenkool wordt verwerkt. FOTO: GERRIT BOER

# Greens & Salads gaat verdrievoudigen

**T**erwijl de meeste groentesnijders in de afgelopen decennia uit het Noorden zijn verdwenen, doet dit bedrijf blijkbaar iets goed. Al was dat niet altijd makkelijk: bij de start en in coronatijd viel Greens & Salads bijna om.

De succesformule, volgens directeur Chris de Jong: werken met lokale producten. De Jong noemt zichzelf echt een korte-keten-ondernemer. „Als het even kan, halen we onze groenten regionaal. Wij hebben onze vaste boeren” Wortels, kolen, prei en witlof koopt dit bedrijf (vrijwel) jaarrond bij lokale telers in. Andere producten worden seizoensmatig lokaal ingekocht: asperges in het voorjaar, tomaten, paprika's en komkommers in de zomer, spitskool in het najaar, boerenkool in de winter.

Deel twee van de succesformule: realisme. Het bedrijf aan de Pieter Mastebroekweg in Meppel werkt niet uitsluitend met lokale groente en als afnemers in de toekomst alleen nog absolute bodemprijzen

willen betalen, zal De Jong zijn bedrijfsbeleid en inkoopbeleid daarop moeten aanpassen.

Het bedrijf haalt in de winter naar eigen zeggen zo'n 30 procent van de producten uit de regio, en in de zomer 60 procent, „De rest van het jaar halen we het via de groothandel”, vertelt directeur De Jong. Want onze klanten zoals Distrivers, Poiesz en allerlei producenten van maaltijden vragen nou eenmaal het hele jaar door om komkommers of spitskool, niet alleen in de zomer. „Juist omdat wij het hele jaar continuïteit en massa kunnen leveren, zijn we in staat de logistiek voor regionale producten te organiseren. Maar als we de keuze hebben gaan we voor lokaal.”

Dat heeft voordelen: de marges zijn hoger. „Dus de teler die krijgt meer, en wij krijgen meer. Je haalt de groothandel-schakel ertussen uit. Die pakt vaak een groot gedeelte van de marge.”

Door groter te worden, kan De Jong ook nog lokaler werken. Nu kampt de ondernemer met onvol-

doende koelcapaciteit bij grote voorraden. Daarom komt nu bijvoorbeeld slechts de helft van de prei bij een boer uit het Noorden, de andere helft komt van de groothandel, die dagelijks kan leveren. Dat moet in de toekomst veranderen.

**N**og iets wat De Jong wil doen als hij meer opslagcapaciteit heeft: restpartijen opkopen waar boeren mee blijven zitten. Nu heeft hij daar geen ruimte voor. „Stel dat een boer veel broccoli over heeft, dan kunnen we de Poiesz bellen om te kijken of ze dat in de aanbieding zouden kunnen doen.”

*‘Als het even kan, halen we onze groenten regionaal’*

„Door de uitbreiding kunnen we straks meer verse producten zoals kool verwerken en produceren waardoor onze klanten uiteindelijk een betere en smaakvollere maaltijd aan hun klanten voor kunnen zetten. Nu kopen onze klanten dat vaak nog ingevroren bij concurrenten en ingevroren is het goedkoper om te produceren.”

Het bedrijf heeft trouwens niet altijd gemakkelijke tijden gekend. Chris de Jong begon in 2012 voor zichzelf. Hij had jarenlang gewerkt als verkoper, directeur inkoper voor bedrijven en groothandels. Bij de start in Meppel werkte hij samen met een bestaande groentegroothandel, maar die ging na een half jaar failliet. „Het enige wat ik toen nog had, was tien werknemers, een fabriek en een grote mond. Maar geen afnemers. Ik had zelf veel geld geïnvesteerd en geld van mijn ouders geleend, dus ik besloot: ik ga niet opgeven.”

Tussen 2012 en 2019 werd flink geïnvesteerd. Net toen dat zich moest gaan uitbetalen, kwam het

coronavirus. Directeur De Jong verwierf zelf een van de eerste coronabesmettingen en kwam vier weken thuis te zitten. „Toen ik weer terugkwam op de zaak, zat mijn personeel onkruid te wieden. Er was er niks van mijn omzet over. De horeca was dicht.”

Opnieuw dreigde faillissement. Maar in de tijd die volgde lukte het De Jong om nieuwe klanten te vinden, door ze te wijzen op het lokale karakter en het op maat snijden van de groente van zijn voedsel. En sindsdien zit het bedrijf stevig in de lift. Er werken nu veertig mensen, dat zullen er na de verbouwing nog enkele meer worden.

De Jong is trots op die geschiedenis. Hij heeft laten zien risico's te durven nemen en echt te ondernemen, vindt hijzelf. „Daarom vind ik het zo jammer dat er zoveel subsidies worden gestoken in kleine trajecten om korte ketens op te zetten. Vaak gaan ze na een aantal jaren alweer failliet. Het is lucht-fietserij.”