

20-11-2003

Beste mensen

Misschien weet u het , misschien nog niet, maar de tuin maakt een lastige tijd door.

Niet door de sfeer, die is geweldig, ook niet door ons gebrek aan enthousiasme, we bruisen van de nieuwe ideeën, en ook niet door gebrek aan belangstelling.

Integendeel zelfs, doordat we onze aandacht nog meer op de winkel hebben gericht, en door een wijziging in het winkelaanbod om ons heen is het drukker dan ooit tevoren. En daar zijn we heel erg blij mee.

Nee, het zijn de financieringslasten, die zwaar op ons bedrijf drukken. Betaalden we voorheen een bescheiden pacht aan de stichting Land en Bosch, nu wordt er rente betaald aan de Triodosbank, en de hoge grondprijzen maken het boeren bijna onmogelijk. Een onoverkomelijk probleem voor startende agrariërs in ons land, en dus ook nu voor ons als doorstarters.

Maar, we zitten allerm minst bij de pakken neer en denken voldoende creativiteit in huis te hebben om ook voor dit probleem een oplossing te kunnen vinden.

Zo ontstond het volgende idee: als we genoeg mensen vinden die de biologische landbouw een warm hart toedragen, en met name Land en Boschzigt, en zij bereid zouden zijn hier in te investeren, dan zouden de lasten door meerdere mensen gedragen kunnen worden. Het zou als het ware een adoptie van een deel van het bedrijf zijn.

Om dat idee concrete vorm te geven hebben we samen met Wytze Bakker, onze `klantenafgevaardigde` een waardebonsysteem ontwikkeld dat op twee manieren gebruikt kan worden.

Ten eerste als de klassieke kado-bon. U koopt een waardebon voor een door u te bepalen bedrag en doet die iemand kado. Deze persoon kan daarmee voor dat bedrag bij ons boodschappen doen. De bon is drie jaar geldig. Op die manier maken steeds meer mensen kennis met ons bedrijf. En wij denken dat, als iemand eenmaal over de drempel is en door de tuin heeft gelopen en genoten heeft van al het lekkers en moois dat onze tuin te bieden heeft, de kans groot is dat hij of zij verk(n)ocht zal zijn.

Zo groeit ons klantenbestand en daarmee de bestaansgrond van het bedrijf.

De tweede toepassing gaat ervan uit dat u een groter bedrag in ons bedrijf wil investeren. U `leent` ons een bedrag van bijv. 200 euro. U ontvangt dan een waardebon van 200 euro die 5 jaar geldig is. Verspreid over 5 jaren kunt u ieder jaar 40 euro aan boodschappen doen, of alvast een tafeltje reserveren in ons sfeervolle nog te bouwen ...maar dat moet nog een beetje geheim blijven.

Op deze manier kunnen wij renteloos lenen om de benodigde investeringen te doen.

Het spreekt vanzelf dat een en ander goed bijgehouden wordt.

Bij de kassa hangt een `modelbon`!

Na vele prachtige herfstdagen in November komt de donkere Decembermaand eraan.

Korte dagen, vroeg donker, veel nattigheid en meestal nog niet veel van die mooie vorstdagen als in Januari.

Een maand om het binnen gezellig te maken, te lezen en te spelen, en een maand waarin we elkaar kadootjes geven.

Geef een ander, uzelf en daarmee ook ons een mooi kado!!!

P.S. De Sint heeft de eerste bon aangeschaft en heeft toegezegd een speciaal gedicht te schrijven voor een ieder die die kunst niet machtig is en toch een bon aan een ander wil schenken.!!!