

REPORTAGE

Ferdinand van den Brink volgt een opleiding tot slager. Daarmee kan hij **zelf vlees klaarmaken** voor klanten. Het geeft ook een andere kijk op de dieren.

Opleiding niet alleen om te leren uitbenen

DE verwerkingsruimte voor vlees van Ferdinand en Rianne van den Brink in het Gelderse Harskamp is brandschoon en voorzien van alle gemakken. Van den Brink houdt niet van half werk en kon een mooie, gebruikte inventaris op de kop tikken. “Het is belangrijk goed en gemakkelijk te kunnen werken”, aldus de ondernemer.

De investering volgt op de keuze enkele jaren geleden om het bedrijf van vader Evertjan voort te zetten. Hij koopt al vijftig jaar vee aan bij veehouders om het op zijn bedrijf af te mesten. Vandaag de dag staan er ruim 150 koeien in de stallen en, in het voorjaar, in de weilanden.

Ferdinand en Rianne kozen daarbij wel voor een nieuwe insteek: niet alleen mes-

ten van vee, maar ook de afzet van het vlees in eigen hand nemen. Sinds vier jaar verkopen ze vlees van hun eigen gemeste vee in de boerderijwinkel aan huis. Naast vers vlees wordt een deel vers ingevroren verkocht. De vleesveehouder merkt dat de klanten vertrouwen hebben in het traceerbaar product zonder toevoegingen.

Van de zeven tot tien geslachte koeien per week gaat nog een groter deel naar slagers en winkels in de regio. Ferdinand wil met de winkel geen concurrent zijn van eigen klanten. “Daarvoor heb ik de afspraak dat wij de winkels in de streek niet beconcurreren. Ik kan met eigen verkoop een dubbelte verdienen, maar het dubbele verliezen.”

Geleidelijke groei

Van den Brink is zeer selectief in de aankoop van vee: hij wil koeien die maximaal twee keer gekalfd hebben, buiten hebben gelopen en waarvan de houderijgegevens bekend zijn. Daarom worden alleen koeien op bekende adressen opgehaald. Iedere slager heeft een eigen voorkeur voor een bepaald ras of type koe. “We halen de dieren zelf op bij de veehouders en een aantal slagers komt de dieren zelf uitkiezen. Ik vind het belangrijk open te communiceren met iedereen.” Hij noemt het een ‘open netwerk’ met de mensen met wie hij zaken doet.

De koeien komen op het bedrijf als ze twee keer gekalfd hebben. In 100 tot 160 dagen maakt Van den Brink ze slachtrijp. Als de koeien binnenstaan, krijgen ze een rantsoen van snijmais, gras, aardappelen, geplette tarwe en een krachtvoer. In principe gaat elke koe een periode het weiland in. “Het is goed voor het vlees als koeien buiten gelopen hebben. En ik vind het ook belangrijk voor het imago van de sector.” De hele mestperiode is gericht op geleidelijke groei. “Een dier moet in haar eigen tempo groeien. Dat geeft de beste vleeskwiteit.” Dat ze daardoor niet dezelfde leeftijd hebben bij slachten, vindt hij minder belangrijk.



Een deel van de producten ligt vers ingevroren in de boerderijwinkel. Vooral op zaterdag wordt er veel vers product verkocht.

FOTO: S. KOOS GROENEWOLD



PROFIEL

Naam: Ferdinand (31) en Rianne (29) van den Brink.

Plaats: Harskamp (Gld.).

Bedrijf: samen met vader Evertjan (73) 150 tot 155 mestkoeien, circa 25 hectare grond in gebruik, een boerderijwinkel en een veehandel. Van den Brink laat wekelijks zeven tot tien koeien slachten en zet het vlees af bij vaste slaggers. De koeien zijn van de rassen Blonde d'Aquitaine, Verbeterd Roodbont, Belgisch Witblauw en een enkele Limousin. In de eigen boerderijwinkel worden naast het eigen rundvlees ook andere vlees- en streekproducten verkocht.



In principe wordt voornamelijk vrouwelijk vee gekocht en afgezet. Voor een aantal klanten mest Van den Brink ook een aantal stieren. Andere vleessoorten voor de eigen winkel zoals varkens- en kippenvlees wordt via collega-boerderijwinkels geleverd. De koeien worden geslacht in Veenendaal en thuis verder verwerkt tot allerlei producten.

Beter adviseren

Dat verwerken gaat Van den Brink binnenkort in eigen hand nemen. Sinds drie jaar volgt hij een slaggersopleiding bij het SVO in Houten. Elke week terug naar de

Ferdinand van den Brink investeerde in een ruimte om zelf karkassen verkoopklaar te maken. De producten gaan deels naar de eigen winkel.

schoolbanken is een opgave, maar hij doet het graag. "Vlees is echt mijn passie. En je leert heel anders tegen een rund aankijken. Je ziet de dieren van binnen en buiten en zodoende kan ik beter een levend dier beoordelen."

Als hij binnenkort zijn diploma heeft, kan hij zelf karkassen klein maken. Dat bespaart kosten voor het uitbenen. Bovendien is de kennis die Van den Brink heeft opgedaan goed bruikbaar bij het contact met de leveranciers van de koeien. Iok belangrijk: door zelf vlees te verwerken leert hij naar vlees kijken zoals een consument dat doet: welke kwaliteit is belangrijk en wat maakt het verschil? "En ik kan klanten veel beter adviseren als ze vragen over ons vlees hebben."

Zoogkoeien houden

Van den Brink denkt al na over ontwikkelingen de komende jaren. Hij wil met het bedrijf verantwoord groeien. Niet per se in aantallen, maar wel in kwaliteit. Zo is de huisvesting van de koeien aan een opknopbeurt toe zodat de koeien straks allemaal in volledig stro liggen. Verder ver-



De koeien komen van bekende adressen en worden opgehaald met eigen vervoer. De afnemer van het vlees bepaalt het ras.



wacht de ondernemer de huisverkoop verder te kunnen uitbouwen. "We zijn pas vier jaar bezig en hebben al een aardige klantenkring opgebouwd."

Voor de wat langere termijn verwacht hij ook zelf een deel van het slachtvee te produceren door het houden van een aantal zoogkoeien. "Het ziet er natuurlijk heel mooi uit. Maar ik vind het ook een meerwaarde hebben dat we echt alles in eigen beheer hebben: het kalf, de verwerking van het vlees en de verkoop."

René Stevens