

REPORTAGE

Vleesveehouder Johannes Hoekstra verkoopt in zijn slagerij **rund- en kalfsvlees van eigen boerderij**. De bekende herkomst geeft consumenten vertrouwen.

‘Klanten zijn gesjoemel met vlees beu’

DE omschakeling van melkvee naar vleesvee is te zien naast de voormalige ligboxenstal. Daar is een grote open ruimte. “Op die plek komt de potstal voor 25 dieren”, vertelt vleesveehouder Johannes Hoekstra in Gaast (Fr.). “De vergunning hiervoor laat nog op zich wachten door bezwaarschriften.” Hoekstra kocht in 2007 zijn eerste Limousins. Inmiddels bestaat de zoogkoeienkudde uit zeventig dieren, inclusief jongvee en twee stieren.

Eigen slagerij

Hoekstra begon op zijn zestiende te werken als schoonmaker bij De Vleesmeesters, een keten van slagerijen. In de avonden volgde hij de slagersvakoplei-

ding in Zwolle. In 1994 kocht hij de slagerij en winkel van zijn toenmalige baas in Leeuwarden. Vier jaar later nam hij thuis het bedrijf met veertig melkkoeien over, waarmee hij in 2007 is gestopt. “Ik wilde onze stal en 30 hectare grond benutten voor vleesvee. Ik startte met Limousins omdat ik fan ben van het vrouwelijk vee: een fijne vleesstructuur met weinig vet. Het ras is vruchtbaar, vroegrijp en het slachttrendement is hoog.”

Voor de aanvoer van rundvlees in zijn slagerij koopt Hoekstra nu nog Limousinkoeien bij het slachthuis van Kroon Vlees in Groningen. Door te fokken met veertig koeien wil hij op termijn jaarlijks 25 eigen koeien en 12 stierkalveren slachten. Daarmee is hij zelfvoorzienend in het be-

nodigde volume rund- en kalfsvlees voor zijn slagerij. “De marge op het kopen van koeien van anderhalf jaar oud en zelf afmesten is te laag”, vindt Hoekstra. Hetzelfde geldt voor de inkoop van hele of halve koeien of onderdelen. Met eigen opfok van kalf tot slachtrijpe koe of stier voor de productie van kalfsvlees, kan hij de winst verhogen.

Hoekstra slacht nog weinig eigen vee, hij heeft meer aanwas nodig. Hij verwacht met het verhaal over diervriendelijke vleesveehouderij en bekende herkomst de omzet in zijn slagerij te verhogen.

De veehouder houdt alle vaarskalveren aan. De koeien zijn gemiddeld tweeënhalf jaar bij hun eerste afkalving. Ze kalven twee keer af voor eigen aanwas en komen op een leeftijd van vierënhalf jaar aan de slachthaak met een gemiddeld geslacht-gewicht van 400 kilo. De slacht van stierkalveren is op een leeftijd tussen zeven en negen maanden.

Makkelijk afkalven

Limousins kalven makkelijk af en hebben weinig gezondheidsproblemen. “Soms zijn ze wat schrikachtig”, vindt Hoekstra. De kudde graast van eind april tot half oktober achter de dijk langs het IJsselmeer. In de winter staat het vee in de lig-



Hoekstra zet de drachtige koeien tijdig op stal. Dit is een van de eerste kalveren die dit jaar is geboren. De veehouder houdt alle vaarskalveren aan.



PROFIEL

Naam: Johannes Hoekstra (51).
Woonplaats: Gaast (Fr.).

Bedrijf: Hoekstra heeft een vleesveehouderij met 70 Limousin-zoogkoeien en 130 schapen op 30 hectare grond. Daarvan heeft hij 10 hectare in eigendom. Hij heeft een aanvraag voor de bouw van een potstal voor 25 kalfkoeien ingediend. Naast vleesveehouder is Hoekstra slager en eigenaar van kwaliteitsslagerij De Schrans in Leeuwarden.



33

boxenstal. De drachtige dieren gaan eerder naar de stal om binnen af te kalven. “Dan heb ik meer controle. Want als er iets is met een afkalfkoe in de wei, kom ik er niet meer bij.” De ligboxenstal is niet ideaal voor koeien met kalveren. Daarom wil Hoekstra voor kalfkoeien de potstal bouwen. “Dat is beter voor de gezondheid van het vee.”

Het bedrijf is zelfvoorzienend qua ruwvoer, het volwassen vee krijgt geen krachtvoer om de kosten laag te houden. De kalveren krijgen wat krachtvoer bijgevoerd. De graskuil gaat in ronde balen, het voeren gebeurt met een voedoseer-



Er is nog vers gras genoeg. De kalfkoeien en één van de twee stieren die op stal staan, smullen ervan.

Vleesveehouder annex slager Johannes Hoekstra wil meer rendement halen uit de verkoop van rund- en kalfsvlees afkomstig van zijn boerderij. FOTO'S: MARK PASVEER

wagen. “Het afmesten met ruwvoer gaat langzamer, maar langzame groei komt de vleeskwaliteit ten goede”, zegt Hoekstra.

Breed assortiment

Hoekstra verkoopt 95 procent van het rund-, kalfs-, lams-, varkens- en kippenvlees aan particulieren in de slagerij. Soms levert hij een speciale bestelling aan restaurants. “Mijn eigen slagerij is voor mij als vleesveehouder een voordeel. Zo kan ik het hele karkas van een koe of stierkalf goed verwaarden.” Dat doet hij niet alleen als vers vlees, hij verwerkt ook vlees in maaltijden, worsten, bbq-, gourmet- en fonduepakketten. Daarnaast verkoopt Hoekstra vleeswaren, snacks, kaas en relatiegeschenken.

Dat het vlees afkomstig is van zijn eigen vleesveebedrijf geeft klanten vertrouwen in de kwaliteit van het vlees en het goede leven van de dieren. “Er zijn te vaak voedselschandalen, mensen zijn dat gesjoemel met vlees beu en zoeken een betrouwbaar adres”, merkt de vleesveehouder annex slager.

Hoekstra vindt dierenwelzijn en goede



leefomstandigheden voor vee belangrijk. Voor het varkensvlees verwerkt hij daarom de zogenoemde Krulvarkens uit het Canadese beddingsysteem, geleverd door slachterij Gosschalk in Epe. Het kippenvlees in de slagerij in Leeuwarden is van het kipconcept Gildehoen. “Of het vlees biologisch is of niet vinden consumenten niet zo interessant, maar dierenwelzijn en herkomst vinden ze wel belangrijk. Met eigen vee heb ik daar een verhaal bij.”

Janet Beekman