

## **Verkoper leeft voor de fokkerij**

INTRO: Met extreme Limousin-stieren, én met veel liefhebberij en inzet fokt Jan Povlsen kwaliteitsvee. Met wat lef weet hij dat zelfs in bakermat Frankrijk aan de man te brengen.

AUTEUR: Jacco Keuper

### TEKST:

Net als in Nederland loopt ook in Denemarken het aantal landbouwbedrijven terug. Van de 200.000 bedrijven die het land in 1955 telde, is nog maar een kwart over. Hiervan boeren 20.000 ondernemers fulltime, voor de overige 30.000 is het bedrijf een nevenberoep. Zo ook voor Jan Povlsen in Lindknud. Overdag verkoopt hij GPS-systemen, daarnaast heeft hij een bedrijf met 20 zoogkoeien. De verwachting is dat het aantal zoogkoeienhouders fiks zal afnemen door de landbouwhervormingen. Zo niet Povlsen. Hij probeert met hoogwaardig vee en goede afzet zijn toekomst veilig te stellen.

### Oog voor detail voor vlotte verkoop

Een groepje dieren staat van klein naar groot opgesteld, dik in het stro op de grupstal. Daar ligt verder geen strootje verkeerd. De stal is schoon, zelfs in de grup is geen mestflat te bekennen. De paden voor en achter de dieren zijn bedekt met een flinterdun laagje zaagsel. Povlsen heeft oog voor detail, voor die kleine finesses om zijn waar extra goed uit te laten komen.

Midden in de rij staat een jonge fokstier waar Povlsen met twee potentiële kopers achter staat te kijken. De vleesveehouder prijst het dier met handgebaren aan. Wijst naar de broek van het dier en verduidelijkt met gespreide armen de lengte van de rug.

Povlsen is gek met zijn stier. „Hij heeft een prachtige lichte kleur. Verder een brede achterhand en hier de dikke filet waar de biefstuk zit“, preekt hij glunderend terwijl hij zijn duim in de hongergroef en vingers bovenop de rug samenknijpt. De klant is op zoek naar een vleestypische stier. Daarom is Povlsen verbaasd als de koop uiteindelijk niet tot stand komt. „Hij wilde hem niet om de stand van zijn benen“, klinkt het met enige teleurstelling. Over het verloop van het gesprek is de ervaren verkoper dan ook niet tevreden. „Die man zei maar twee aardige dingen, voor de rest had hij alleen kritiek.“ Toch laat hij het hoofd niet hangen. „Ik doe de hele dag niet anders. Ik hou van dat spel.“

Povlsen leeft voor de fokkerij. Hij is om 4 uur opgestaan. Voor hij naar het werk ging, moest hij naast voeren en diercontrole ook zes keuringsdieren wassen. „Anderen sporten of hebben hobby's die geld kosten. Wij hebben dit.“ Daarbij heeft de ondernemer een duidelijk doel voor ogen. Als hij met de vut gaat, wil hij alles afbetaald hebben, zodat hij niets meer hoeft te doen dan zorgeloos Limousins houden.

Povlsens kudde is opvallend homogeen. Dat terwijl bij een kleine kudde een minder dier relatief veel zwaarder doortelt. Het geheim is een goede stier. Daarmee hou je de kwaliteit hoog. Maar ook een goede verzorging, diercontrole, goed voer en veel trainen voor keuringen spelen mee.

Om de kwaliteit te verbeteren kiest Povlsens bij de fokstieren altijd voor extremen. Hij wisselt vleestypische (viande) en foktypische (élevage) stieren af om kalveren van het mixed-type te krijgen. Alleen maar mixed-stieren inzetten geeft niet hetzelfde resultaat. „Dan worden ze kleiner.“ Jaarlijks verkoopt hij tien dieren voor de fokkerij. Daarbij heeft Povlsen zelfs een stier verkocht aan een Franse fokker. „Ik kocht in Frankrijk en vond dat ze ook wel bij mij wat terug konden kopen.“ In die tijd was hij ook inzender op een internationale keuring in Frankrijk. Daar liep zijn stier op de vierde plek en was daarmee de beste buitenlandse inzender. De drievoudig Deens kampioen was toen snel verkocht.

Maar het is meer dan alleen de kwaliteit van het vee. Het heeft ook met lef te maken. „Andere fokkers hebben ook goede dieren, maar je moet durven proberen. En het komt aan op inzet en liefhebberij. Ik rij graag 800 kilometer om hoor, om een mooie stier of zijn familieleden met eigen ogen te zien.“

### **Vleesverkoop ook goed voor elkaar**

Met dieren die niet weggaan voor de fok zit Povlsen niet in zijn maag. Hij neemt deel aan een afzetproject genaamd Limousin Uniek. Povlsen prijst de zet van de organisatie van Deense Limousin-fokkers, want een goede vleesprijs betekent ook meer vraag naar fokmateriaal. Van de 650 Deense Limousin-houders nemen er inmiddels 300 deel aan het project.

Het lidmaatschap is niet voor iedereen weggelegd. Allereerst moeten de fokkers 1.000 Deense kronen (E133) inleggeld betalen. Daarnaast worden er eisen gesteld aan huisvesting (veel ruimte), voeding (geen Romensin of andere groeibevorderende middelen) en de vleeskwaliteit (minimaal U-rond). Daarvoor krijgen ze een vleesprijs die E0,80 boven de marktprijs ligt. Voor E-kwaliteit wordt geen 25, maar 31 kronen (E4,13) per kilo betaald. De marktprijs in Nederland komt overeen met die in Denemarken; deze ligt op E3,50 per kilo voor E-kwaliteit.

Daarnaast zet hij jaarlijks ook nog vijf dieren af via huisverkoop. De veehouder en zijn lokale slager gaan samen naar de klanten om het vlees af te leveren. „We stallen het dan uit op het aanrecht bij de klant en geven er uitleg bij. Daarmee wordt de aankoop voor die mensen een belevenis.” Op deze manier houdt de veehouder zelfs 49 kronen (E6,53) aan een kilo vlees over. Zelfs oude koeien brengt hij zo tot waarde. Die gaan volledig in gehakt, dat hij voor 45 kronen (E6) per kilo afzet. Omgerekend per kilo geslacht-gewicht is dit respectievelijk E4,90 en E4,50.

### **Kader bij artikel:**

Profiel

Naam: Jan Winum Povlsen (40).

Woonplaats: Lindknud (Den.).

Bedrijf: Het bedrijf telt 20 Limousin-zoogkoeien, 20 stuks jongvee, 10 stieren en 2 fokstieren. Ieder jaar verkoopt hij 10 dieren voor de fokkerij en 10 voor de slacht. Vier tot zes dieren projectmatig, vijf via huisverkoop. De stieren hebben een netto-groei van 816 g per dag, ruim boven het Deense rasgemiddelde (691 g).

Povlsen bezit 30,5 ha. Daarvan heeft hij 15 ha verpacht en 15,5 ha zelf in gebruik.

Naast zijn bedrijf heeft hij een fulltimebaan in de verkoop van GPS-systemen.

Aanleiding voor de reportage: Povlsen redt het met een klein koppel zoogkoeien toch bij de blijvers te horen door goede dieren te fokken en deze zowel levend als geslacht goed aan de man te brengen.

### **Bijschrift figuren:**

Verkopen is voor Jan Povlsen dagelijks werk; prachtig vindt hij dat. Ook de afzet voor slachtdieren heeft hij goed geregeld.

Povlsen heeft een homogeen koppel mooie koeien. Door bewuste stierkeus houdt hij de kwaliteit hoog.

De plaquette prijkt alleen op deuren van deelnemers aan Limousin Uniek. Zij beuren E0,80 meer voor 1 kilo vlees dan voor gangbaar.