



Hillegonda en Patrick van den Berg, Dodewaard

Luxe kwaliteitsvlees, gefokt en afgemest in Nederland, verkopen Patrick en Hillegonda aan hun particuliere slagers. Zelf houden ze ook nog een koppel dikbillen.



Beroep:	grossier en vleesveehouder
Ras:	dikbillen, blonde d'Aquitaine
Aantal dieren:	wekelijks verwerken ze tussen 60 en 80 dikbillen

Met aankoop, afmesten én verkoop houdt Patrick van den Berg hele keten in eigen hand

Minder luxe, meer groei

Van slager werd hij vleesveehouder. Patrick van den Berg koopt stiertjes en magere koeien aan, mest ze af en beent wekelijks zo'n zestig tot tachtig dikbieldieren uit, die hij verkoopt aan particuliere slagers. 'Ik wil alleen de allerbeste kwaliteit.'

tekst Alice Booij

Een mooi koppel zwarte, baggerbonte dikbilstieren. Dat is de grote liefhebberij van Patrick en Hillegonda van den Berg in Dodewaard. Het koppel loopt in het weiland bij hun huis. 'Van alle jonge stieren die ik aankoop, selecteer ik altijd de beste met een zwarte, baggerbonte kleur', vertelt Patrick enthousiast. 'Ik

vind dat de allermooiste kleur en die dieren hebben pootjes als een hert. Mijn ervaring leert dat dit de dieren zijn met het fijnste, en dus het meest malse vlees, ze groeien hard en rijpen ook nog eens prima af. Topkwaliteit dus.' Patrick is in de eerste plaats grossier, maar zou niet zonder koeien en stieren

kunnen, zegt hij. Dus toen hij tien jaar geleden zijn eigen verwerking en handel in vlees begon, zocht hij al snel de combinatie op van vlees én dier. 'En dan alleen de allerbeste kwaliteit: dikbillen dus.' Met zo'n 26 medewerkers verwerkt hij op het industrieterrein van Dodewaard wekelijks 500 varkens en 60 tot 80 run-

deren, waarvan 90 procent dikbillen. Een aantal afmesters in de regio zorgt voor het mesten van de magere koeien en jonge stieren. 'Elke slager aan wie ik lever, wil elke week dezelfde kwaliteit. Dat kan ik alleen maar borgen als we de voeding in de afmestfase zelf in de hand hebben.'

Te luxe, te mager

Kwaliteit begint bij de aankoop van goed vee en daarvoor reist Patrick het hele land door. 'Ik wil het vee zelf zien, maar ik koop alleen in Nederland. Ik geef mijn afnemers de garantie dat ze in Nederland gefokt, gemest en verwerkt vlees krijgen.' Wel koopt hij bij zowel stamboekfokkers als 'wilde' fokkers dieren. 'Bij stamboekfokkers haal ik de meest luxe dieren, bij andere fokkers zijn de dieren over het algemeen wat sterker', zo is de ervaring. Patrick geeft aan dat er aan het streven naar meer en meer luxe een einde komt. 'We krijgen die dieren niet meer goed afgemest. Ze hebben te veel spieren, maar ze rijpen niet af en krijgen niet de vetbedekking die nodig is om een lekker mals stukje vlees te snijden. Bij luxe maal luxe krijg ik er geen randje vet meer aan en dat is toch een maat voor smakelijkheid van het vlees.'

De extreem luxe dieren blijven in exterieur vaak ook te klein en te propperig, vindt Patrick. 'Mijn advies aan fokkers is: neem genoeg met iets minder luxe, maar zorg er wel voor dat de groei verder verbetert.' Het is dé manier om zwaardere dieren te fokken. 'Het gaat uiteindelijk toch om de kilo's. Het mooiste is dat de dieren op anderhalf jaar 500 kilo geslacht wegen.' Daarom vraagt ook de vroegrijpheid om aandacht. 'Oudere dieren hebben meer onderhoudsvoer nodig, dat is minder efficiënt, dus streef ik naar dieren die op een jongere leeftijd al slachtrijp zijn, ook daarbij is die hoge groei heel belangrijk.' Patrick denkt dat de focus op minder luxe ook bij de moederdieren voor een beter resultaat zorgt. 'Ze kalven gemakkelijker, de kalveren zijn vitaler en hebben minder afwijkingen. Daarmee kan een zoekkoeienhouder ook nog eens plezieriger werken. Favoriete stieren van Patrick zijn Imperial, Kilowatt en DYNAMITE. 'Omdat die ook die mooie zwart-baggerbonte kleur leveren.'

Verwerken op maat

Negentig procent van de aankopen bestaat uit dikbillen, tien procent uit jonge Blonde d'Aquitaines. 'Elke klant heeft ei-

gen wensen en daar spelen wij op in', aldus Patrick, die ook zelf de contacten met de slagers onderhoudt. 'Het maakt niet uit of ze 20 of 200 kilo willen afnemen, wij kunnen dat leveren.' Steeds meer slagers kiezen niet meer voor zelf slachten, maar kopen hun vlees op maat bij de grossier. 'Zo kopen ze in wat ze ook verkopen en blijven ze niet zitten met vlees en hoeven ook niet bij te kopen.' Prijs is – vooral bij deze hoge kwaliteit – niet zo'n issue, weet Patrick. 'Ik voorzie dat het luxe vlees nog 0,50 eurocent per kilo duurder gaat worden, maar dan is het plafond wel zo'n beetje bereikt.' Naast vrouwelijke dieren heeft hij ook voor stieren afzet. 'We mesten de stieren zo intensief af dat het stieren zijn met een "randje gevoel", ze hebben zo'n vetbedekking dat het op vrouwelijk vlees lijkt en ook zo smaakt.' Patrick gaat nog verder met het bedienen van zijn klanten. 'Wanneer ze donkerrood vlees willen kan dat ook.' Met name in het noorden van Nederland en rondom Utrecht houden slagers hiervan, geeft hij aan. 'Koeien die al wat vlees hebben, krijgen bij het afmesten een donkerder kleur. Zijn ze heel mager, dan zetten ze met het afmesten zo snel vlees aan dat het lichaam het amper kan bij-

Baggerbonte, zwarte stieren leveren fijn en mals vlees





De karkassen komen in twee delen aan om uitgebeend te worden



Verwerken van het vlees op maat voor de slager

houden. De kleur is dan veel blanker. Ook voor deze categorie vlees hebben we afnemers.' Het rantsoen van de af te mesten dieren bestaat uit perspulp, aardappelen, mais, bierbostel en brok. 'Absoluut geen kuilgras', klinkt het stellig. 'Kuilgras bevat te weinig zetmeel en ze groeien er niet goed op. Bovendien geeft het geler vet.'

Slachten doet Van den Berg overigens niet zelf. 'Dat besteden we uit aan een slachthuis in Veenendaal. Slachten is weer een andere tak van sport. Bovendien kunnen we ons zo helemaal richten op het verwerken van de karkassen, daar zit onze meerwaarde.'

Het handelsmerk van Vleeshandel Van den Berg zit in de combinatie van kennis van de dieren, kleinschalige aandacht bij het verwerken van het vlees en het afstemmen hiervan op de specifieke vraag van elke slager. 'Zo kunnen we vraag en aanbod perfect op elkaar afstemmen. Daarmee hebben we de hele keten in eigen hand en kunnen we de kwaliteit altijd garanderen.'

Consument wil meer weten

Consumenten zijn de afgelopen jaren kritischer geworden, merkt Patrick aan zijn klanten. 'Ze willen weten waar het vlees vandaan komt en hoe het gehouden wordt. Daarin hebben juist wij een voorsprong, we weten het en vertellen het.' Zo heeft hij mooie folders met sfeervolle foto's laten maken waar de slagers hun eigen logo op kunnen zetten. 'Deze service kunnen ze in de supermarkt niet aan hun klanten geven, de kleine slager wel. Maar dan moet hij wel

de moeite nemen om dat verhaal te vertellen; wij stimuleren en activeren dat.' Daarnaast organiseerde Patrick het afgelopen jaar ook proeverijen voor zijn slagers én hun consumenten. 'Dat was eerst wel spannend. Hoe zouden ze reageren? Maar het was heel positief, ze zijn nieuwsgierig naar het verhaal, de dieren, de huisvesting en de voeding. We merken dat dit hele pakket juist extra verkoopt.' Kritische vragen over de keizersnede krijgt hij ook. 'Maar als je het uitlegt, dan vinden consumenten het geen probleem, vooral vrouwen niet. Ze weten wat een geboorte betekent en hebben geen moeite met een keizersnede.'

Succes op paasveekeuring

Het echtpaar kan een prachtig visite-

kaartje afgeven. De in 2008 gebouwde uitbenerij is fraai en netjes. De stieren die bij hen in de wei staan, maken het verhaal compleet. Ze hebben een mooie uitloop in het weiland, een ruim gestrooide strolal en een bak vol voer.

'Ik hou de stieren het hele jaar hier, verkoop er af en toe een dekstiertsje uit en de allerbeste maak ik volgend jaar klaar voor de paasveekeuring', vertelt Patrick met een grote glimlach. Al twee jaar achter elkaar had hij de kampioensstier op de paasveekeuring in Rhenen. 'Dat is voor mij een hoogtepunt van het jaar. Ik probeer al mijn klanten naar de paasveekeuring te halen om samen te genieten van de koeien en de stieren. Die beleving van slagers bij het product is voor ons heel vanzelfsprekend, maar dat zouden meer slagers moeten hebben.'

Vetbedekking is nodig voor een mals stukje vlees

