

**Roel en Toke van Dijk**

Naast 90 melkkoeien mesten Roel en Toke van Dijk uit Rhenen Belgische blauwe koeien af. Ze verkopen het vlees onder de naam Vleesboerderij Het Binnenveld.



Ras: **Belgisch witblauw**

Aantal dieren: **30**

Capaciteit af te mesten dieren: **300**

Roel van Dijk zet met zijn afgemeste Belgische blauwen koeien in op streekproduct

Vol gas voeren

Een nieuwe strostal met een capaciteit van 300 koeien, verkoop aan huis en promotie als streekproduct. 'De staldeuren openzetten en vertellen over je product', luidt het motto van Roel van Dijk van Vleesboerderij Het Binnenveld. 'We hebben zelfs een vegetariër in de stal gehad die met biefstuk het erf afreed.'

tekst **Alice Booij**

Maar liefst 717 kilo woog de algemeen vrouwelijke kampioen van de paasveekeuring in Schagen. Haar mester Roel van Dijk glimlacht er nog bij. 'Het was een superdag. We doen al zeven jaar mee in Schagen, nu haalden we het hoogste kampioenschap.' Een andere zwartbonte – iets fijnere – vaars, die kampioene op de paasveekeuring in Rhenen werd, liet de weegschaal doorslaan naar 628 kilo. 'Ze zijn beide naar

een slager gegaan die speciaal voor de paasdagen bij mij een koe koopt. Ik ben nu alweer op zoek naar de koe die ik volgend jaar ga meenemen. De kick blijft.' De passie voor vleesvee heeft Van Dijk al van jongs af. 'Mijn vader had het ook en ook mijn werk is niet compleet zonder dikbillen.' Naast de ruim 90 melkkoeien mest hij jaarlijks zo'n 130 koeien af. 'We willen alleen de hoogste kwaliteit', vertelt hij over de Belgische blauwen die

in de nieuwe (helling-stro)stal van 2013 lopen. 'We kunnen opschalen naar 300 afgemeste dieren per jaar.'

Het streven is om minimaal de helft van de magere koeien uit Nederland te halen. 'Het liefst heb ik koeien uit Nederland, maar zo veel goede dieren kan ik niet vinden. De koeien uit België zijn beter, gewoon een klasse zwaarder en ja, ook duurder.' Maar de marges zijn de afgelopen jaren ook beter geworden. 'Al-



hoewel het verschil tussen een dikbil en een melkkoe natuurlijk te klein is, dat lijkt nergens op. De waardering voor het luxe vlees is veel te laag.'

Coöperatie met accountmanager

De vleesveehouder steekt sterk in op het vermarkten van zijn vlees als streekproduct op markten en bij de huisverkoop. Van Dijk is medeoprichter van coöperatie 'Boerenhart' in de Gelderse Vallei, waarbij verschillende agrarische ondernemers hun krachten bundelen om de producten direct bij de consument af te zetten. 'Samen kun je meer', zegt Van Dijk. 'Niet alleen voor het maken van promotiemateriaal zoals websites en folders, maar ook voor het bemensen van kraampjes op streekmarkten en het organiseren van afzet. Ik heb geen tijd om elke maand bij restaurants langs te gaan om vlees te verkopen, maar dat moet je wel doen om in beeld te blijven. Als coöperatie kunnen we een accountmanager aantrekken die dat gaat doen.'

De vleesveehouder streeft naar afgemeste koeien met minimaal 450 kilo geslachtsgewicht. 'Hoe zwaarder, hoe beter. Dat betekent meer vlees voor hetzelfde werk.' De leeftijd van de dieren maakt hem niet zoveel uit. 'Als het maar zware, fijne koeien zijn, met snel afmesten komt er jong vlees op, ook bij een oudere koe.'

De afstamming of fokkerijachtergrond van zijn koeien vindt hij niet van belang. 'Nee, daar heb ik geen verstand van en het interesseert me ook niet. Een fokker en een mester zijn twee heel verschillende mensen', analyseert hij. 'Fokkerij duurt me te lang, ik wil na twaalf weken weer naar een nieuwe kop in de stal kijken.'

Gezonde dieren groeien hard

Om de hoge gewichten te bereiken, mest Van Dijk de koeien in tien tot twaalf weken af. 'We voeren vol gas', omschrijft hij de strategie. Het begint bij binnenkomst op het bedrijf met een strak protocol. 'We scheren de ruggen eruit, geven ze een jongveemineralenbolus, ontwormen de koeien en behandelen ze tegen schurft. Pas als de dieren gezond zijn, kunnen ze hard groeien.'

De mestperiode start hij rustig. 'De koeien krijgen ruwvoer, waaronder hooi en de eerste twee weken bouw ik de krachtvoergift langzaam op tot uiteindelijk 12 tot 14 kilo allmash van Bovimex. Je moet durven voeren.' Met de paasveekandidaten gaat Van Dijk nog een stapje verder. 'Dan ga ik wel tot 20 kilo krachtvoer per koe per dag. De lat ligt hoog, dus ze moeten voor honderd procent goed klaar zijn.' Daarnaast krijgen de koeien ook brood en broodkruimels van een nabijgelegen bakkerij. 'De koeien zijn er gek

op.' Met natte bijproducten zou het rantsoen wel wat goedkoper kunnen. 'Maar met deze kleine aantallen houd ik de kwaliteit niet goed en dan moet ik soms wel een derde weggooien.'

Zelf zien en horen

De consument krijgt steeds meer belangstelling voor voedsel, signaleert Van Dijk. 'Die wil weten waar voedsel vandaan komt, zelf zien en horen hoe het zit. Bij ons mogen ze komen kijken.'

Zo zet Vleesboerderij Het Binnenveld elke maand twee koeien vanuit de winkel direct naar consumenten af, een afzet die groeit. En dat terwijl de boerderijwinkel maar één dag in de week is geopend, op zaterdag van 10.00 tot 16.00 uur. 'Zolang we geen rij tot aan de weg hebben staan, denken we er niet over om die openingstijden te verruimen.'

Wel stoppen Roel en zijn vrouw Toke energie in het openstellen van het bedrijf. 'Ik ben heel open, ook als het over minder makkelijke onderwerpen gaat, zoals de keizersnede. Het is prima uit te leggen, zo is mijn ervaring.' Dat de koeien in de nieuwe stal heel rustig en dik in het stro liggen, spreekt de bezoekers aan. 'Hij heeft daarover nog een bijzondere anekdote. 'We kregen een keer een vegetariër op ons bedrijf, maar die ging wel met biefstuk naar huis aan het einde van het bezoek.' |



In de nieuwe strostal kunnen jaarlijks 300 koeien afgemest worden