



Beemsterlant's varken levert toegevoegde waarde

Streekproduct grote kracht achter **bedrijf**

Varkenshouderij | Tekst: **Durkje Hietkamp**

De introductie van het Beemsterlant's varken heeft het varkensbedrijf van de familie Van der Mark van de afgrond gered. Een opvallend concept geeft het vlees toegevoegde waarde. "Met dit streekproduct leveren we een uniek stukje vlees tegen een eerlijke prijs."

Voeding
Plant & dier

De enige varkenshouderij in werelderfgoed De Beemster is het bedrijf van Arie-Jan en Yvonne van der Mark. Zij houden in Middenbeemster (Noord-Holland) 200 zeugen en 900 vleesvarkens.

Acht jaar geleden gooiden zij het roer om. "We zaten financieel in zo'n moeilijke situatie dat we met de rug tegen de muur stonden. We moesten kiezen tussen een baan erbij, of meer geld voor een varken", vertelt Yvonne van der Mark. Om toegevoegde waarde te creëren, moest buiten de gebaande wegen worden gedacht. Dit leidde uiteindelijk tot de opzet van een eigen streekproduct: het Beemsterlant's varken. Een initiatief dat zowel economisch als op het gebied van dierwelzijn een sprong voorwaarts betekent. Bij de bouw van de nieuwe groenlabel zeugenstal in 2003 zijn ze met het concept begonnen.

Onderscheid

Het bedrijf van de familie Van der Mark is MRSA- en salmonellavrij en tegen Circo wordt preventief geënt. De Beemsterlant's varkens die er worden gehuisvest, onderscheiden zich op meerdere punten. Het voer is gegarandeerd vrij van antibiotica en groeibevorderaars, de zeugen worden gehouden in groepshuisvesting voorzien van stro en de beerbiggen worden verdoofd gecasteerd. De varkenshouders streven met het Beemsterlant's varken-concept een duurzame

productie na. "Wij werken samen met akkerbouwers en slaggers uit de regio. Hierdoor ontstaat een korte, directe keten die garant staat voor kwaliteit", aldus Van der Mark. Tarwe en stro komen van twee akkerbouwers uit de Beemster. In ruil nemen zij de mest af. De tarwe gaat naar de lokale voerfabrikant Koenis in Opmeer en wordt daar verwerkt tot meel. Het meel wordt vervolgens op het varkensbedrijf gemengd met wei afkomstig van de Beemster-kaasfabriek. "De brij die de varkens drie keer per dag automatisch krijgen verstrekt, bevat minimaal 60 procent granen", vertelt Van der Mark. "Hierdoor krijgt het vlees meer bijt en is er minder dripverlies. Bovendien is het voordeel van brijvoer ten opzichte van droogvoer dat het beter en sneller verteert. Daarnaast heeft de zure wei een positief effect op de darmgezondheid." De gespeende biggen en zeugen krijgen droogvoer verstrekt, afkomstig van Rijnvallei.

Uitbreiding

Van der Mark is gestart met acht Beemsterlant's varkens en vier slaggers. Inmiddels worden elke week 48 vleesvarkens als Beemsterlant's varken direct bij 14 slaggers en een grossier, die delen van het varken verkoopt, afgezet. De overige (1600) biggen en (350) vleesvarkens, worden verhandeld via het reguliere circuit. De eerste vleesvarkens gaan ongeveer na 100 dagen, op een gewicht

van 112 tot 120 kilogram, naar de slacht. "Om de veertien dagen worden biggen opgelegd", vertelt Van der Mark. "Van ons wordt een gegarandeerde afzet geëist. Elke week moeten er 50 varkens klaar zijn." Inmiddels is er een vaste klantenkring opgebouwd die het Beemsterlant's vlees koopt bij de ambachtelijke slager. "Het vlees heeft een unieke smaak en malsheid vergeleken met gangbaar varkensvlees", zegt Van der Mark. Volgens haar zijn kwaliteit, smaak en prijs voor de consument niet meer de enige aankoopargumenten voor een stukje vlees. "Voedselveiligheid en herkomst van het product zijn ook belangrijke aspecten. De consument is bereid voor deze toegevoegde waarde te betalen." De Van der Marks willen het beste voor hun dieren, maar ze moeten er wel hun boterham mee verdienen. "We hebben uitgerekend wat voor ons een kostendekkende prijs is. Aan de hand daarvan is voor de afzet van het vlees een vaste bodemprijs afgesproken", legt Van der Mark uit. "Als de prijzen op de markt hierboven komen, gaat de afgesproken prijs mee omhoog."

Zichtstal

Op het bedrijf van Van der Mark heeft de consument de mogelijkheid te kijken waar het vlees vandaan komt. Hun varkensstal is jaarrond gratis te bezoeken. Vanwege de hygiëne moet het werk van varkenshouders





Drie keer per week worden in de groepshuisvesting van de zeugen nieuwe stroballen gezet. Per zeug per jaar is zo'n 450 kilogram stro nodig.

achter gesloten deuren blijven, maar de familie Van der Mark wil graag laten zien waarmee ze bezig zijn. "Bij de bouw van de stal in 2003 hebben we een skybox gemaakt. De stal heeft een aparte ingang en een kijkruimte, waar vanachter glas de dragende zeugen en de kraamzeugen kunnen worden bekeken. Het is aan de burger zelf om een oordeel te vormen." Om te laten zien dat ze veel bezoekers trekken, is boven de deur een personenteller geplaatst. "Met name tijdens open dagen komen er veel mensen uit de regio een kijkje nemen. Gemiddeld ligt het bezoekersaantal op acht per dag."

Bezorgd

De Beemsterlant's zeug is een A30-zeug. De zeugen worden gekruist met een Tempobeer. Van der Mark heeft Piétrain als eindbeer geprobeerd, maar in overleg met de slagers blijkt de Tempo het meest geschikt. Het vlees van Beemsterlant's varkens sluit goed aan bij de filosofie van Van der Mark ten aanzien van ambachtelijke slagerij en diervriendelijkheid. Desondanks is de varkenshouder bezorgd. "Wij zijn als varkens-

houder afhankelijk van de Europese markt en regelgeving. We staan voor grote investeringen. Voor 2013 moet er een nieuwe stal komen, we moeten intern salderen en een luchtwasser aanschaffen. En als je niet meegaat, dan weet je dat je in 2020 varkensboer af bent. Bovendien, wat heb je dan te verkopen?"

Blijvend succes van het Beemsterlant's varken hangt volgens haar af van de ontwikkeling van de ambachtelijke slagers. "Ze moeten de kwaliteit en het ambachtelijke karakter van het traditionele slagersvak blijven uitdragen in de producten. Het zijn echte vakidioten. Bovendien staat het niet vast of de toekomstige consument bereid is om dat extra beetje meer te betalen." Na de nieuw te bouwen strooiselstal streeft familie Van der Mark naar een afzet van 70 procent Beemsterlant's varkens. Dan kan het volgens haar financieel uit. Ze hoopt dan ook op extra afzetkanalen in de kop van Noord-Holland op termijn.

"We waren jong, hebben onze schouders eronder gezet en gingen ervoor, maar moeten de voordelen van het boerenbedrijf soms

duur betalen. Het Beemsterlant's varken is onze grote kracht en is een goeie greep geweest. Daarmee leveren we een betrouwbaar en uniek stukje vlees tegen een betaalbare en eerlijke prijs." ♦

Varkensbedrijf Van der Mark

Arie-Jan en Yvonne van der Mark kochten in 1982 een varkensbedrijf in Middenbeemster. Het bedrijf bood toen plaats aan 150 zeugen en 600 vleesvarkens en is inmiddels uitgegroeid tot een bedrijf met 200 zeugen en 900 vleesvarkens. Op het bedrijf wordt een daggroei van 849 gram met een voerconversie van 2,4 gerealiseerd. Per worp ligt het aantal levend geboren biggen op circa 12,8. Het aantal gespeende biggen per jaar is 24,8. Het gemiddelde percentage herdekkingen ligt rond de 15 procent. "Dat moet naar minimaal 11 procent kunnen", vindt Yvonne van der Mark.