



Familie opent showroom naast hun vleesvarkensbedrijf

Familiebedrijf Van Leeuwen nu compleet

Deze maand is hun hypermoderne showroom officieel geopend. Naast de vleesvarkens en akkerbouw is dit voor de familie Van Leeuwen een nieuwe sprong in het diepe. Met deze sprong zijn nu alle gezinsleden op het bedrijf werkzaam en is ook de bedrijfsopvolging verzekerd. Arjan neemt het varkensbedrijf over en zijn zus Saskia gaat de showroom beheren.

Op het erf aan de Banendijk 5 in Nederweert-Eind krioelt het van de activiteit. De loonwerker egaliseert met een kraan het terrein achter de gloednieuwe showroom. Een trekker met kipper rijdt af en aan om het zand af te voeren. Bij de grote glazen hoofdingang van de showroom staan de werkbussen in een rij opgesteld. Binnen zijn meerdere mensen in de keuken en ontvangstruimte druk bezig met opruimen en ze leggen de laatste hand aan de afwerking. Een monteur test in de presentatiezaal de video- en geluidsinstallatie. Op de achterzijde van zijn zwarte T-shirt staat bedrukt 'Houben Mediatechniek'. Het bedrijf uit Roermond is gespecialiseerd in het aanleggen van geavanceerde audiovisuele technieken. „Het geluid en beeld moeten perfect zijn”, zegt Aad van Leeuwen. „Daar hebben we niet op bespaard. Ik heb mij al vaak aan presentaties geërgerd waar de techniek hapert. Hoe goed het verhaal ook is, elke spreker verliest zijn kracht als de installatie niet werkt. Daarom pakken we het zo professioneel aan.”

Doorslaggevende betekenis

Een jaar geleden was de showroom nog niets meer dan een verouderde en sobere varkensstal. Hoewel de showroom aan het woonerf grenst, hoorde de stal oorspronkelijk niet bij het varkensbedrijf. Aad kocht de stal jaren geleden van zijn burens. De vergunning van de stal verplaatste hij naar zijn varkensbedrijf aan de Banendijk 5. Toen stond hij voor de vraag wat te doen met een oude schuur waar geen dieren in mogen. „Ik kon voor 40.000 euro de stal laten slopen, maar ik kon hem ook voor 40.000 euro opknappen en dan heb ik een nieuwe ruimte.” In eerste instantie speelde hij met het idee om er een werktuigenloods van te maken. Alleen door de onhandige bestaande afmetingen liet hij dit idee vallen. Door verschillende bezoeken door de jaren heen raakte de vleesvarkenshouder meer en meer geïnspireerd door de showroom van

Johnny Hogenkamp. De varkenshouder uit Dalfsen heeft drie oude stallen laten ombouwen tot showroom. Hij ontvangt jaarlijks duizenden bezoekers. „Zoiets hebben we hier niet in het Zuiden. Als ik naar Dalfsen wil, ben ik alleen al vier uur reistijd kwijt.” Op datzelfde moment kwam zijn dochter Saskia thuis te zitten. Ze heeft de horecaopleiding gedaan en is van beroep kok. „Misschien is dit wel van doorslaggevende betekenis geweest”, zegt hij. „Arjan is de bedrijfsopvolger op ons varkensbedrijf. Wij komen hem hierin tegemoet. Alleen we hebben twee kinderen en wij vonden ook dat we iets voor Saskia moesten doen. We zijn een familiebedrijf en als we elkaar ergens in kunnen ondersteunen, doen we dat.”

Thuis voelen

De buitenmuren van de showroom zijn bedekt met donkere houten planken. Aan één lange zijde zijn grote witte ramen gemaakt en aan de andere kant van de schuur is er een lichtstraat over de gehele breedte. De binnenruimte oogt modern en fris door de witte kleur en grote lichtinval. Toch waan je je in een boerenschuur. De oude houten spanten aan de binnenzijde geven de ruimte een boerenkarakter en wie naar buiten door de lichtstraat kijkt, ziet de weidse omgeving met de vele agrarische bedrijven die direct in de buurt liggen.

„Mensen moeten zich meteen welkom en thuis voelen”, vertelt Saskia. In de voornaamste en grootste ruimte hangen 18 lcd-schermen aan de muur. Elk bedrijf krijgt straks de mogelijkheid om hun bedrijfsvideo af te spelen. Bedrijven betalen daar een bedrag voor. Hoewel de ruimte nog niet klaar is, hebben de eerste vergaderingen al plaats gevonden. Het waren bedrijven van zowel binnen als buiten de agrarische sector. Naast bedrijven willen ze zaken gaan doen met agrarische studieclubs. Toch richt de familie zich ook nadrukkelijk op de burger. „We weten allemaal dat de land-

2

Bedrijfsfotoreportage Ons Boerenerf

Op zaterdag 29 november heeft de familie Van Leeuwen officieel hun showroom geopend. Ze mikken met de showroom op 10.000 bezoekers per jaar. De recreatiezaal is een aanvulling op hun varkensbedrijf. Bekijk de bedrijfsfotoreportage op www.pigbusiness.nl

bouw erg in zichzelf is gekeerd. Hier willen we de burger informeren over de agrarische sector”, zegt Aad. Op de lcd-schermen kunnen bezoekers een beeld krijgen van de bedrijven in de agribusiness. Of ze niet denken dat er al een overaanbod is van recreatiemogelijkheden bij de boer? „Nee, wij denken dat er nog wel ruimte is.” Aad schetst de voordelen die hun locatie biedt. „We hebben veel fietsroutes hier langskomen en het natuurgebied Sarsven en de Banen ligt op loopafstand van ons.”

10.000 bezoekers

De 40.000 euro die Aad in eerste instantie in gedachte had om de oude stal op te knappen tot een werktuigenopslag, is met de bouw van de showroom ver overschreden. Hij schat dat de renovatie bij elkaar 250.000 euro heeft gekost. Na de officiële opening op 29 november zijn ze deze maand definitief van start gegaan. De ruimte is nu elke zondagmiddag open voor bezoekers. In het voorjaar bekijken ze of er animo is om de ruimte meerdere dagen open te stellen. Ze gokken op 10.000 bezoekers per jaar. Saskia hoopt dat over vijf jaar de showroom zelfstandig kan draaien en haar een inkomen oplevert. De eerste reacties zijn in elk geval al positief volgens haar. „Als je mensen vertelt over je plannen van een congresruimte, zie je hun wenkbrauwen fronsen. Wanneer ze dan komen kijken, zijn ze verrast door de uitstraling van het gebouw en ons concept.”

Ruimte in werk

Wie niet anders zou weten, zou denken dat de familie zijn roots in Nederweert-Eind heeft liggen. Toch komt de familie Van Leeuwen oorspronkelijk uit Deurne en zijn ze nog niet zo heel lang geleden verhuisd naar het Limburgse land. In Deurne hadden ze drie ►

Ons Boerenerf

Het vleesvarkensbedrijf 'Ons Boerenerf' is van Aad (60) en Diny (56) van Leeuwen. In het Limburgse Nederweert-Eind houden ze 10.000 vleesvarkens. De dieren hebben als genetica Topigs 20 met een Tempo eindbeer. Via de handelaar krijgen ze biggen van een vaste vermeerderaar aangeleverd. Alle slachtvarkens worden geleverd aan Hilckmann. Naast varkens heeft het bedrijf 160 hectare grond, waarvan een derde in eigendom is. De grond wordt gebruikt voor de teelt van korrelmaïs. Ccm is één van de hoofdbestanddelen in de brij die ze aan de varkens voeren. Naast Aad en Arjan werkt er nog een voltijd arbeidskracht in de stallen. Diny verzorgt de administratie van het varkensbedrijf en werkt daarnaast nog buitenshuis als administrateur. Zoon Arjan (32) zit in de maatschap en is de bedrijfsopvolger. Zijn jongere zus Saskia (30) gaat de showroom beheren. Eind november was de officiële opening van de showroom.



locaties met 300 zeugen, 20.000 vleeskuikens en 20 hectare akkerbouw. Op de huidige locatie in Nederweert-Eind hadden ze 2.500 vleesvarkens. Na de uitbraak van de varkenspest in 1997 was de keuze stoppen of doorgaan en uitbreiden. Ze kozen voor het laatste en besloten aan de opkoopregeling mee te doen en op één locatie verder te gaan.

In eerste instantie was het ultieme doel om een gesloten varkensbedrijf met 500 zeugen en 4.000 vleesvarkens op te bouwen. In 2003 volgde een eerste uitbreiding met 2.000 vleesvarkens. Het werken met grotere aantallen vleesvarkens was een opbaring voor Aad van Leeuwen „De ruimte in mijn werk als vleesvarkenshouder had ik nog niet eerder ervaren. Ik sjouwde mij eerst altijd kapot als zeugenhouder.” De plannen werd rap omgezet en ze gingen zich volledig toeleggen op vleesvarkens. Nadat ze in 2005 definitief verhuisden naar Limburg en ze bij het bedrijf gingen wonen, maakten drie jaar later de zeugen definitief plaats voor 3.000 vleesvarkens. Twee jaar geleden volgde de laatste uitbreiding met 3.000 vleesvarkens. In totaal telt het bedrijf nu ongeveer 10.000 vleesvarkens.

Naast de investeringen in dierenplaatsen heeft de maatschap flink geïnvesteerd in de akkerbouw. Het bedrijf beschikt over 150 hectare, waarvan tweedee wordt gepacht. Op de grond telen ze korrelmais voor de ccm-productie.

Natte producten

Alle dieren op het bedrijf krijgen brijvoer. Aad noemt het werken met natte producten de rode draad op hun bedrijf. „We willen met zo min mogelijk gedroogde producten werken. Drogen kost energie en energie is geld.” Het rantsoen bestaat voor de helft uit een voormengsel met ccm, friet en brood.

Verder zit er in de brij: 15 procent tarwe, 15 procent gerst, 10 procent sojaschroot en 2,5 procent premix. De overige 7,5 procent bestaat uit zonnebloemschroot, aardappelstoomschillen, kaaswei, raapzaadschroot en bietenpulp. De dieren krijgen vijf voerbeurten per dag.

Het voer betrekken ze van meerdere firma's. Uit zijn vaste groepje van fabrikanten kiest Aad elke twee weken de leverancier die het goedkoopst de grondstoffen kan leveren. Naast voerinkoop houdt hij zich bezig met de akkerbouw. De hoofdtaak van Arjan zijn de varkens. Wekelijks krijgen ze gemiddeld 600 biggen aangeleverd en gaat er een vergelijkbare omvang aan vleesvarkens naar de slachterij.

Overtuigd van brij

Aad is opgegroeid met brijvoer. Nog dagelijks houdt hij zich bezig met het bereiden van het rantsoen. Meerdere keren per dag vult hij met de shovel de bunker met ccm. Hij is er van overtuigd dat met de infrastructuur in Nederland waar veel voedingsmiddelenbedrijven zitten die veel reststromen produceren, brij aantrekkelijk blijft. „Droogvoer heeft een drogestofpercentage van 88 procent. Ik ben ervan overtuigd dat gedroogde producten niet beter, maar alleen duurder zijn.” Hij pakt een pen en papier en tekent het uit. „Er wordt in dit gebied korrelmais geteeld. Dan wordt het geoogst en uit dit gebied getransporteerd naar een graandrogerij. Die droogt het met het veel energie en levert het aan een mengvoerfabriek. Die maakt er met veel energie mengvoer van en vervoert dit weer naar boeren. Wij kunnen dat goedkoper.”

De vleesvarkenshouder doelt op de eigen teelt van ccm die ze zelf ongedroogd opslaan op hun erf. De nieuwe oogst zit nu net een paar maanden in de kuil. Naast de

oogst van eigen land hebben ze in de buurt ongeveer 150 hectare ccm aangekocht.

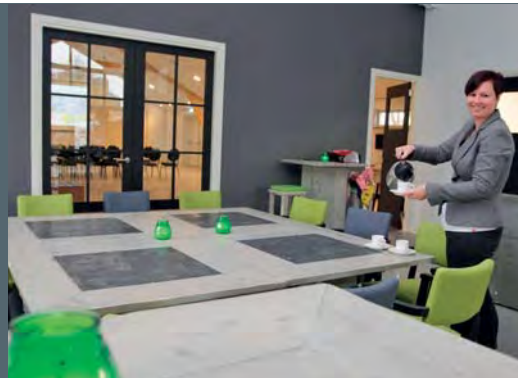
Filosofen over plannen

De volgende grote investeringsplannen liggen al op tafel. In 2016 willen ze uitbreiden naar 13.000 vleesvarkens. De oudste stallen moeten dan worden vervangen en de brijvoerkeuken willen ze verplaatsen en vernieuwen. Aad is er van overtuigd dat hij dan een toekomstbestendig bedrijf overdraagt aan Arjan. In de nieuwe stal zijn ook plannen voor een zichtruimte. Voor deze tijd willen ze een webcam in de stal plaatsen, waar ze bezoekers in de showroom een kijkje in de stal geven. Aad benadrukt nog maar eens dat het niet uniek is wat ze doen. „Maar we hebben ook niet de hele wereld nodig. We zijn er alleen van overtuigd dat je de landbouw moet openstellen.” Ondertussen filosoferen ze al over nieuwe plannen om de showroom op de kaart te zetten. „We willen de bezoekers ons eigen varkensvlees aanbieden. Misschien gaan we wel een eigen varkensvleesmerk opzetten. We hebben met 'Ons Boerenerf' al een prachtige merknaam.” Ook over het organiseren van evenementen hebben ze al nagedacht. „Kijk eens wat voor een agrarische bedrijven je hier in de buurt vindt. Of het nu melkvee, melkgeiten, pluimvee, akkerbouw of sierbloemen zijn. Je vindt het hier allemaal in de directe omgeving. Misschien gaan we straks wel gezamenlijk excursies organiseren. Een tour on boer.” Wel wil Aad beklemtonen dat de hoofdtaak van het bedrijf varkens is en dat daar het geld mee moeten worden verdiend. Ze willen hun bedrijf niet standaard gaan openstellen voor publiek. „Ons bedrijf is geen speelplaats, maar een commercieel bedrijf.” ■

 **Reageren?**
r.vanboekel@pigbusiness.nl

Thema-avonden bij Van Leeuwen

Met ingang van februari 2015 organiseert Pig Business zeven thema-avonden in de nieuwe showroom bij de familie Van Leeuwen. De avonden worden volgens hetzelfde programma ingedeeld als de Pig Business thema-avonden bij Johnny Hogenkamp in Dalfsen. De eerste Thema-avond is op 19 februari daags na de Carnaval. Het adres en postcode zijn Banendijk 5, 6034 SV in Nederweert-Eind.



Thema	Data Nederweert-Eind
Markt en Vlees (afzet)	Donderdag 19 februari
Diergezondheid	Woensdag 8 april
Financiën	Woensdag 20 mei
Fokkerij	Woensdag 17 juni
Voeding	Woensdag 9 september
Huisvesting	Woensdag 18 november
Jaarspecial	Woensdag 9 december