

'Sector moet gezamenlijk marketing vlees oppakken'

Tekst en foto's: Dick van Doorn

Volgens geitenhouder Willem Dam zouden gangbare geitenhouders hun eigen bokjes en overtollige geitjes makkelijk zelf kunnen afmesten en vermarkten. "We klagen allemaal over die 5 à 7 euro per lam die we moeten betalen, maar ondertussen doen we er niets aan."

Willem Dam en Corine Riteco runnen samen de biologisch-dynamische geitenhouderij Ridammerhoeve in het Amsterdamse Bos. In totaal houden zij 120 melkgeiten. Evenals de meeste gangbare en biologische geitenhouders hadden zij tot voor vijf jaar geleden het probleem van de afzet van de bokjes en de geitjes die niet geselecteerd worden. "Daar moesten we geld op toelleggen," aldus Dam. Hij had al enige jaren het idee om de bokjes en resterende geitjes zelf af te mesten en het vlees deels zelf te verkopen in zijn winkel. De oude melkgeiten gingen op dat moment al in de saucijzenbroodjes. "Het grote verschil met

andere geitenhouderijen is echter dat wij per jaar maar liefst 250.000 bezoekers krijgen op ons bedrijf. We hebben heel lang gewacht met het zelf afmesten omdat we bang waren voor negatieve reacties. Eerst knuffelen en dan laten slachten, dat is toch lastig om uit te leggen." In 2010 besloot de familie om, deels vanwege de dure afzet en deels uit principe, toch met het zelf afmesten van de bokjes en geitjes te beginnen. "En inderdaad, in het begin hebben we wel wat negatieve reacties gehad", aldus Dam. "We zeiden dan: je kunt zien hoe ze hier leven. Ze hebben het goed en zijn gelukkig, maar wij moeten ook leven. Nu krijgen we nog zelden opmerkingen hier-

over en wordt het vlees enorm gewaardeerd om z'n smaak. Mensen zijn eraan gewend en waarderen het dat we het in ons assortiment hebben."

Melk in januari

Omdat van de geitenmelk kaas gemaakt wordt, ziet de planning er bij deze familie iets anders uit dan op een doorsnee bedrijf. "Het is voor ons natuurlijk heel belangrijk dat we in maart-april kaas hebben. Dit betekent dat we ieder jaar in januari al volop melk moeten hebben", legt Dam uit. Dat valt echter niet mee als je volgens het biologisch-dynamische principe werkt waardoor je alleen natuurlijke dekking tot je beschikking hebt. "We willen ze in juli gedekt hebben, maar dat is lastig met geiten."

Toch heeft hij een oplossing gevonden. Dam heeft twee rassen bokken: Boerbokken en Witte bokken. Deze twee rassen haalt hij een maand voordat hij de geiten gedekt wil hebben uit elkaar. Op het moment dat een flinke weersomslag optreedt, voegt hij de bokken bij de geiten. "Als ze dan beginnen te knokken beginnen ze te geuren en worden de geiten ritstig. Hierdoor lukt het om de geiten groten-deels gedekt te krijgen in zo'n drie tot zes weken tijd."

Een andere aanpassing in het management is dat Dam sinds twee jaar de jaarlingen doormelkt. "De jaarlingen komen bij mij in april-mei en als ik ze in november zou laten dekken, groeien ze minder uit en hebben ze een korte lactatieperiode. Als je doormelkt, hebben ze anderhalf jaar de tijd om uit te groeien." De nieuwe aanpak is soms ook wel lastig. "Als een mooie geit die je doormolken



De bokjes kunnen buiten rennen en klauteren. Dat heeft een positieve invloed op het vlees.



Willem Dam: "Geitenvlees is een van de meest gezonde en magere vleessoorten die er is."

hebt op den duur minder melk geeft, en je doet haar weg voor het vlees, is dat wel een dubbel gevoel. Als je haar had laten dekken had je wellicht weer een hele goeie melkgeit gehad." Doormelken heeft volgens Dam in ieder geval als voordeel dat je minder bokken en geiten hebt om af te mesten.

Jaarrond vleesverkoop

Van de jaarlijks 225 opgefokte bokjes en geitjes worden zo'n 40 geitjes als melkgeit verkocht aan een collega-geitenhouder. Zo'n 150 bokjes en geitjes worden geslacht en de resterende 35 geiten gebruikt Dam zelf als vervanging van de melkgeiten. Vrijwel alle bokjes en geitjes die geslacht zijn worden verkocht in de winkel. Dam: "Ik moet er uiteraard wel voor zorgen dat ik jaarrond vlees heb. Lege schappen, dat kan niet." Hij begint met het slachten van de bokjes tussen mei en december, ook omdat die richting het einde van de herfst onderling gaan knokken. Daarna volgen de jonge geiten zodat hij jaarrond geitenlamsvlees heeft. Het afmesten van de dieren is nog wel een vak apart, volgens Dam. "Vooral om ze gezond af te mesten. Des te groter het koppel, des te meer ziektedruk, daar moet je wel op letten. Goede en schone huisvesting van de jonge dieren is zeer belangrijk."

Voor een professionele vermarkting van het vlees heeft Dam, samen met vijf andere biologische geitenhouders die hun geitenvlees wilden vermarkten, geitenvlees.com opgezet. Samen met Nel Schellekens van Gasterij de Gulle Waard, die als culinair ambassadeur voor geitenvlees.com optreedt, Renske Loefs van het Louis Bolk Instituut en Hans van Dijk

van de SVO, werd onder meer een handleiding voor verwerking en bereiding van geitenvlees in de horeca geschreven. Dam: "Het geitenlamsvlees van dieren tot drie maanden verkopen we onder de naam Capretto. Dat het vlees zo gewaardeerd wordt komt waarschijnlijk ook door de biologische opfok en dat wij een speciale kruidmix (zo'n honderd soorten kruiden) door de melk van de bokjes en de geitjes doen. Het

'Afzet gangbaar lamsvlees aan restaurants zeker haalbaar'

vlees smaakt er lekkerder door, en het verbetert ook de weerstand van de jonge dieren, merken wij."

Wat volgens hem verder een positieve invloed op het vlees heeft is dat de jonge bokken overdag buiten in de wei volop kunnen rennen, klimmen en klauteren. De afzet Capretto-vlees in de eigen winkel loopt prima, maar restaurants vinden een karkasprijs van zo'n 13 à 14 euro/kg te duur. "Toch hebben wij deze prijs minimaal nodig omdat Capretto's in die drie maanden vrijwel alleen peperdru biologische melkpoeder drinken. Ik denk overigens dat de verkoop van gangbaar Capretto-vlees aan restaurants zeker een optie zou zijn omdat de karkasprijs dan vele malen lager is."

Chevon-vlees

Omdat het vlees van de jonge dieren in verhouding duur is, mest Dam vrijwel alle dieren verder af tot Chevons; dieren tussen zes maanden en één jaar oud met een gewicht van 15 tot 25 kilogram. "In verhouding is Chevon-vlees goedkoper, doordat deze dieren ook krachtvoer en veel eigen gras op hebben, wat ze in verhouding goedkoper maakt. Wij hebben enkele hectares land en inmiddels een eigen grasdrooginstallatie. En de slachtkosten per kilo vlees zijn voor een Chevon ook vele malen lager dan die voor een Capretto." Ook dit vlees verkoopt hij alleen in zijn eigen winkel en niet aan restaurants. Probleem is namelijk dat het gangbare Nieuw-Zeelandse schapenlamsvlees dat in Europa op de markt komt per kilo veel goedkoper is dan het Chevon-vlees. Dam: "Maar dat is niet het enige hoor. Ik denk dat als we als geitensector ons gangbare en biologische Chevon-vlees professioneel in de markt zouden zetten en het bij ambachtelijke slagers en luxe restaurants goed onder de aandacht zouden brengen, het een grote kans van slagen zou hebben. Dit geldt in het bijzonder voor de gangbare sector omdat die een kiloprijs kunnen leveren waar restaurants zeker interesse in hebben. Wij hebben als sector, zonder dat we het in de handen hebben, een pracht stuk vlees in de gaten. Het is een van de meest gezonde magere

