

Marco Boon werkt bij de enige biologische kalverhouder in Nederland

Na jaren in de blankvleeskalveren besloot de vader van Marco Boon (27) tien jaar geleden het roer om te gooien. Onder de naam 'Ecofields' werd de enige biologische kalverhouderij in Nederland opgebouwd. Van het houden van kalveren tot het verwerken van vlees en het bepalen van de verkoopprijs, alles wordt op het eigen bedrijf met locaties in Barneveld en Wekerom geregeld.



Tekst: Ellen van den Manacker / Beeld: Renske Smids

"Mijn vader had de overtuiging dat de kalverhouderij anders moest kunnen", vertelt Marco. De blankvleeskalveren werden verkocht en het melkveebedrijf van zijn opa en oma werd aangekocht. "Op het melkveebedrijf van mijn opa en oma zijn nieuwe stallen voor het biologisch houden van kalveren gebouwd", legt Boon uit. Voor het biologisch grootbrengen van kalveren moeten de kalveren één keer zoveel ruimte hebben als in de gangbare kalverhouderij, daarnaast zijn strooiselbedden en uitloop verplicht.

Opstart

In 2006 begon familie Boon met de bouw van de nieuwe stallen en werden de eerste biologische kalveren aangekocht. "In november 2006 waren de eerste dieren slachtrijp", vertelt de jonge ondernemer. "We zijn begonnen met het slachten van een kalf per week. Nu zijn dat er dertig per week", blikt Boon terug. De kalveren worden ingekocht bij biologische melkveehouders uit heel Nederland. Een verzadigde markt: "Wij zijn de enige biologische kalverhouder in Nederland. Ongeveer 25% van het aanbod biologische kalfjes komt op ons bedrijf terecht." Dat geeft de familie Boon de mogelijkheid om te selecteren in een uniforme kwaliteit.

Locaties

Het biologische bedrijf van Boon bestaat uit twee locaties. Twee weken na de geboorte worden de geselecteerde kalveren naar de locatie in Barneveld gebracht. Daar is ruimte voor 400 kalveren. Na 20 weken vertrekken de kalveren naar de locatie in Wekerom, waar 900 kalveren gehouden kunnen worden. "In Steenwijkerwold hebben we nog een contractmester. Hij houdt 200 kalveren voor ons", vertelt Marco.

Markt

De enige biologische kalverhouder in Nederland, het klinkt als een gat in de markt. Toch ervoer de familie Boon dat anders. "De afzet van het vlees hebben wij in eigen beheer genomen omdat niemand er interesse voor had", zegt de jonge boer. "Dat vraagt om een hele andere kennis dan het houden van kalveren." Het werk om de verwerking en verkoop op te starten viel de familie Boon tegen: "Het vlees vloog niet als warme broodjes over de toonbank, we moesten er veel moeite voor doen. Zeker omdat we nog een markt moesten creëren", aldus Marco. Het vlees van de biologische kalveren wordt verkocht onder de eigen merknaam 'Ecofields'. Marco: "Met ons eigen merk hebben we een vertrouwen opgebouwd onder onze klanten. Dat maakt de verkoop een stuk makkelijker."

Slachten

Het slachten van de kalveren gebeurt binnen een jaar. "Na een jaar is het geen kalfsvlees meer", legt de kalverhouder uit. Het slachten van de kalveren gebeurt in het slachthuis. Daarna worden beesten in vier delen teruggeleverd aan Boon. "In het begin hielp het slachthuis ons met het uitbenen en de verdere verwerking van onze kalveren. Sinds 2009 hebben we dat in eigen beheer genomen", vertelt Boon. Al het vlees van het kalf wordt verwerkt. "In eerste instantie verwerkten we het vlees alleen voor menselijke consumptie. De afgelopen jaren houden we ons ook bezig met het vijfde kwartier, delen die niet geschikt zijn voor menselijke consumptie. Die delen worden verwerkt tot hondenvoer", aldus Marco. Het bedrijf 'Ecofields' heeft inmiddels acht man personeel in dienst voor het verwerken, verkopen en vervoeren van het vlees. 95% van het biologische kalfsvlees wordt in Nederland afgezet, de rest gaat over de grens naar België of Duitsland.

Verkoopprijs

Om de verkoopprijs van het vlees te berekenen, heeft de familie Boon het boekhoudrapport erbij gepakt. "Aan de hand van dat rapport hebben we berekend hoeveel een kalf zou moeten opbrengen. Natuurlijk verkopen we geen heel kalf aan de consument, dus hebben we die prijs verspreid over de verschillende delen van



Marco Boon
Barneveld
27 jaar
Lid van AJK Stroe
Wekerom

Bedrijfsgegevens

Ecofields
Houden, verwerken en verkoop
van 1550 biologische kalveren.
Neventakken, wijngaard en
sloopbedrijf

"De afzet van het vlees hebben wij in eigen beheer genomen omdat niemand er interesse voor had"

het kalf", legt de jonge ondernemer uit. "Een biefstukje verkocht beter dan een sukadelapje. We hebben verschillende malen moeten sleutelen aan de prijs om alle delen goed te verkopen." Voor de delen van het kalf die minder tot niets opbrachten heeft de familie Boon ook een oplossing gevonden: "Daar maken we snacks van, zoals kroketten en droge worsten."

Toevoeging

De kostprijs staat bij de biologische kalverhouder ten dienste van de opbrengstprijzen. "Als we een toevoeging doen aan de kostprijs, krijgen we er aan de andere kant ook iets voor terug", legt Marco uit. Zo kreeg Boon vorig jaar van zijn klanten te horen dat het vlees te mager was. "De vetbedekking was te laag. Dat gaat ten koste van de smaak", vertelt hij. "Nu voeren we lijnzaadschilvers. Lijnzaad is een hele dure voedingsstof, maar we plukken daar uiteindelijk onze vruchten van."

Kostprijs

Het biologische drukt ook zijn stempel op de

kostprijs, vindt Boon: "Weidegang en strooisel in de stallen hebben invloed op de kostprijs. Dat zijn eisen voor het biokeurmerk. Aan de andere kant vangen wij daar van de consument ook een goede prijs voor." In de kostprijs van voer kan de kalverhouder het meest sturen. "Omdat de markt relatief klein is, wisselen de prijzen van voer enorm. Door zoveel mogelijk zelf te telen, probeer ik invloed op die prijs uit te oefenen."

Wijngaard en sloopbedrijf

Naast de kalverhouderij en het verkoop van kalfsvlees, heeft de familie Boon ook een wijngaard en een sloopbedrijf. "De wijngaard is begonnen als hobby", legt Marco uit. "Door de verkoop van het vlees, hebben we het produceren van wijn kunnen professionaliseren." Boon runt een wijngaard van drie hectare. Hij verkoopt de wijn zelf aan onder andere de afnemers van het biologische kalfsvlees. "Het sloopbedrijf heeft mijn vader overgenomen van zijn schoonouders. Daarvoor heeft hij mensen in dienst die het bedrijf draaiende

houden", aldus Marco. De afwisseling maakt het werk uitdagend voor de familie Boon. "Als er bijvoorbeeld een vrachtwagenchauffeur ziek is, dan val ik daar in", zegt Boon.

Bedrijfsovername

De vele BV's van de familie Boon maken het fiscaal onaantrekkelijk om in maatschap te treden. "Ik ben in dienst van het bedrijf. Er zijn nog geen plannen om het bedrijf over te nemen. Met vier bedrijven is het fiscaal niet voordelig om de bedrijfsovername in gang te zetten", legt Boon uit.

Groeien

Uiteindelijk wil Marco groeien met de kalverhouderij. "De vraag blijft stijgen", vertelt hij trots. Het ideale plaatje van Marco is om 60 dieren per week te slachten. "Groeit zal ervoor zorgen dat we efficiënter kunnen werken." Op de locaties in Barneveld en Wekerom is weinig ruimte voor groei, maar dat ziet Marco niet als probleem. "Ik heb goede lijnen lopen met contractmeesters." 