

Jos Groothedde: 'Beeld van oer-Hollandse koeien spreekt consumenten aan'

Kansen voor natuurboeren met oud-Hollandse rassen



Stichting Natuurboeren streeft naar landelijke dekking

Met een ketenconcept voor rundvlees van oud-Hollandse rassen uit natuurgebieden heeft de stichting 'Natuurboeren uit de Buurt' een nieuwe markt aangeboord. Op dit moment worden in samenwerking met grossier Groothedde een tiental dieren in de week afgezet, maar de zakenpartners zien groeimogelijkheden.

tekst **Wichert Koopman**

Sinds een aantal jaren timmert vleesgrossier en ketenregisseur Groothedde uit Vaassen – leverancier van supermarktketens als Albert Heijn, Jumbo en Plus – samen met de stichting 'Natuurboeren uit de Buurt' aan de weg met een concept voor Nederlands biologisch rundvlees van oud-Hollandse rassen die grazen in natuurgebieden.

De dieren voor het project worden geleverd door enkele tientallen biologische veehouders die verenigd zijn in de stichting. Bij leden van de stichting bestaat minstens een kwart van de bedrijfsoppervlakte uit natuur, waarbij vaak nauw wordt samengewerkt met terreinbehe-

rende organisaties als Staatsbosbeheer, Natuurmonumenten en Provinciale Landschappen.

Daarnaast werken de 'natuurboeren' via tal van maatregelen aan verhoging van de biodiversiteit in hun gehele bedrijfsvoering. Alle bedrijven zijn SKAL-gecertificeerd.

Afzet onder merk

Om de meerwaarde van hun bedrijfsvoering ook via hun producten te vermarkten werken de natuurboeren aan ontwikkeling van afzetketens onder een eigen merk. Zo leveren ze de melk die dient als grondstof voor ijs dat verkocht

wordt in de Amsterdamse dierentuin Artis, en zijn er vergaande plannen voor meer eigen zuivelproducten. Enkele jaren geleden kwam de stichting in contact met Groothedde en ontstond het concept rundvlees van oud-Hollandse rassen.

Gezamenlijk ontwikkelden de zakenpartners een pakket van eisen. Zo moeten de geslachte dieren minimaal veertig procent bloed voeren van de rassen brandrood, blaarkop, lakenvelder, mrij of Fries-Hollands. Ook wittrikken komen voor verwerking binnen het concept in aanmerking, hoewel dit officieel geen ras is, maar een kleurslag.

Koeien en vaarzen mogen als ze geslacht worden, niet ouder zijn dan 4,5 jaar en niet meer dan twee keer hebben gekalfd. Voor ossen geldt een maximale leeftijd van 3,5 jaar.

De veestapels van veehouders die mee willen doen in de keten, moeten voor minstens veertig procent bloed voeren van één of meerdere van de genoemde oud-Hollandse rassen. Daarbij wordt van de boeren verwacht dat ze de intentie hebben om dit aandeel uit te breiden tot minimaal 70 procent.

Persoonlijk contact

'Samen met bestuurslid Jan Broenink van de stichting bezoek ik alle veehouders die belangstelling hebben om mee te doen in het concept', vertelt Jos Groothedde, een van de directeurs van het familiebedrijf, die vanuit Vaassen de aanvoer, verwerking en afzet van dieren en vlees coördineert. 'Zo leren we elkaar kennen en kunnen we beoordelen of de bedrijven aan de eisen voldoen.'

Persoonlijk contact is in het samenwerkingsverband heel belangrijk, blijkt uit het verhaal van Groothedde. 'Ik overleg rechtstreeks met de veehouders over de beschikbaarheid van slachtrijpe dieren', vertelt hij. 'Zo realiseren we samen jaar rond een constant aanbod voor onze klanten.'

In de unieke samenwerking tussen boer en afnemer is vertrouwen en een gezamenlijke verantwoordelijkheid de basis. Zo gaat Groothedde ervan uit dat veehouders hun best doen om kwalitatief goede dieren af te leveren. Er wordt dan ook niet uitbetaald op classificatie. Veehouders krijgen via Groothedde van de slachterij het gewicht van de dieren die ze geleverd hebben. Vervolgens sturen ze zelf een factuur naar de grossier. Deze betaalt een vaste prijs per kilo geslacht gewicht, onafhankelijk van de marktprijs op dat moment. 'Wij maken met onze afnemers ook vaste afspraken over prijzen', geeft Groothedde aan. 'Dan is het logisch om die lijn door te trekken naar de veehouders.'

Over de exacte hoogte van de prijs communiceert Groothedde niet in het openbaar. 'Maar deze doet zeker recht aan de meerwaarde die de dieren vertegenwoordigen', verklaart hij.

Streven naar landelijke dekking

Het vlees wordt op dit moment afgezet via drie verkoopkanalen: de horeca, DEEN-supermarkten en twee webwinkels. 'Daarnaast zijn we in gesprek met een vleeswarenproducent', vertelt Jos Groothedde.

'Nu is de beschikbaarheid van dieren nog een beperkende factor om verder op te schalen, maar we werken hard aan het werven van veehouders die mee willen doen', geeft hij aan. 'Met de huidige verkoopkanalen lukt het goed om een tiental dieren in de week vierkant te verwaarden. We zien in de afzet echter goede mogelijkheden om op te schalen naar veertig tot vijftig dieren in de week', stelt Groothedde. 'Hoe groter de omvang van de keten, hoe efficiënter we kunnen werken. Daarbij streven we ook naar een landelijke dekking voor zowel de afzet als de aanvoer van dieren.'

Om veehouders te stimuleren mee te doen in het concept neemt Groothedde ook slachtvee af van biologische boeren die nog niet helemaal aan de eisen voldoen. Ook dieren van oud-Hollandse rassen die bijvoorbeeld te oud zijn voor het concept, koopt de grossier aan. Hij betaalt hiervoor een vaste prijs, onafhankelijk van de marktontwikkeling voor

gangbaar slachtvee. 'Gemiddeld genomen is deze prijs zeker concurrerend met wat andere slachterijen betalen', verklaart Groothedde.

Authentiek en onderscheidend

Groothedde stapte zes jaar geleden in het concept, omdat hij signaleerde dat een groeiende groep consumenten op zoek is naar kwalitatief goed vlees met een aansprekend verhaal. 'Deze mensen eten misschien minder vlees, maar als ze rundvlees kopen, willen ze wel weten waar het vandaan komt en hoe het is geproduceerd. Als de manier van produceren hen aanspreekt, willen ze best iets meer betalen', merkt hij.

'Het houden van oud-Hollandse rassen in combinatie met natuurbeheer is een duidelijk en authentiek verhaal. Het beeld van oer-Hollandse koeien die grazen in een oud cultuurlandschap spreekt mensen aan. Bovendien zorgen de rassen en de manier van houden voor een onderscheidende vleeskwiteit.'

Hoewel Groothedde de biologische herkomst van het vlees niet als belangrijkste verkoopargument ziet, heeft het voor hem wel meerwaarde dat de veehouders die leveren aan het concept, door SKAL zijn gecertificeerd. 'Zaken als een laag antibioticumgebruik en weidegang zijn voor onze afnemers belangrijk. Bij veehouders met een SKAL-certificaat is dat allemaal al geborgd. Bio staat voor een goede basis voor een manier van produceren die veel consumenten aanspreekt.'

Slachtkoeien mogen niet ouder zijn dan 4,5 jaar en niet meer dan twee keer hebben gekalfd

