

Vijf jaar geleden startte een voormalig makelaar zijn boerencarrière met Blonde d'Aquitaines. Inmiddels heeft zijn bedrijf, genaamd Ko-Kalf, 180 dieren op drie locaties. Ko van Twillert vertelt over zijn manier om de vleesverkoop van zijn bedrijf winstgevend te maken.

Ik ben zakelijk bezig om hier een gezonde onderneming van te maken en op het bedrijf zelf werkt een jonge veehouder met hart en ziel aan onze koeien.' Ko van Twillert (63) beschrijft hiermee een werkverdeling die in de Nederlandse

vleesveehouderij niet gebruikelijk is. Bedrijfsleider Gerwin Euverman managet, met hulp van zijn vrouw Hennie, de 180 Blonde d'Aquitaines van Van Twillert die op drie verschillende bedrijven rond Elburg lopen. Eigenaar Van Twillert zelf

werkt voornamelijk vanuit zijn kantoor, dat in de kern van de oude vestingstad gevestigd is.

Op het terras naast zijn kantoor zet Van Twillert zijn bedrijfsfilosofie uiteen, waarbij al snel zijn voormalige werk als makelaar naar voren komt. De manier waarop hij zijn bedrijf stuurt en hoe hij de toekomstplannen uiteenzet wijst op een carrière buiten de landbouw. Zijn eerste stappen in de veehouderij waren gezet voor hij het in de gaten had.

'Ik wilde helemaal niet in de landbouw. Ik wilde gewoon een paar kippen houden en een stuk of tien koeien van oud-Neder-



Ko van Twillert: 'Het gaat vooral om de beleving die mensen bij een product hebben om het goed te kunnen verkopen'

landse rassen.' De gemeente verleende geen vergunning voor een kleine hobbystal; de voorwaarden van de gemeente kwamen uit op een bedrijfsopzet voor minimaal 60 dieren. 'Er werden ontzettend veel aanvullende eisen gesteld voor een bedrijf dat vanwege zijn beperkte omvang niet eens rendabel kan zijn. We zijn nu doorgesloopt naar 180 dieren, van klein tot groot, maar uiteindelijk moeten het 500 dieren worden.'

Voer van eigen bedrijf

Inspelend op de beleving van de consument legt de folder van Ko-Kalf veel nadruk op de biologische productiewijze. Belangrijk onderdeel hiervan is de voeding die, afgezien van de mineralen in het rantsoen, volledig van de 200 hectare eigen grond komt. In de Flevopolder ligt veertig hectare grond bestemd voor gerst, luzerne en mais. 'Wanneer een boer problemen heeft met zijn voer, dan kan hij daar in 99 procent van de gevallen niets aan doen. Ik

nen werken, maar ik kan het rendabel maken.'

Afgelopen jaar draaide het bedrijf al een positief saldo, maar dat blijkt door de verkoop van grond voor woningbouw te komen. Is het niet eigenlijk gewoon 'boeren met geld' in de huidige opzet? Deze vraag leidt onmiddellijk tot een ontkenning van Van Twillert. 'Het gaat erom dat ik andere afzetkanalen zoek voor de producten.' De ondernemer geeft als voorbeeld het Elburg Culinair-label dat hij heeft laten vastleggen om producten te kunnen verkopen.

Daarnaast probeert hij meerdere lijnen

Ko van Twillert: 'Het gaat erom dat ik andere afzetkanalen zoek voor de producten'

Blondebedrijf in ontwikkeling



landse rassen.' De gemeente verleende geen vergunning voor een kleine hobbystal; de voorwaarden van de gemeente kwamen uit op een bedrijfsopzet voor minimaal 60 dieren. 'Er werden ontzettend veel aanvullende eisen gesteld voor een bedrijf dat vanwege zijn beperkte omvang niet eens rendabel kan zijn. We zijn nu doorgesloopt naar 180 dieren, van klein tot groot, maar uiteindelijk moeten het 500 dieren worden.'

Verkoop via restaurants

De rendabiliteit waar Van Twillert naar streeft, moet in de toekomst vanuit verschillende kanalen gegenereerd worden, maar voorlopig is de afzet van vlees rechtstreeks aan de consument de belangrijkste lijn. Dit jaar vullen 29 slachtingen van voornamelijk stieren de planning. Voor verkoop aan particulieren worden pakketten van 10 of 20 kilogram aangeboden. 'We mogen niet vanaf deze plek verkopen van de gemeente omdat dit een kantoorpand is, maar we bieden hier wel informatie aan. Het vlees bewaren we in een restaurant hier vlakbij.'

Aan de haven van Elburg verhuurt Van Twillert restaurant De Herberg en elders in het centrum opent binnenkort in een

Vanuit eigen opfok moet de veestapel doorgroeien naar vijfhonderd stuks vee

van zijn panden de eetgelegenheden Het Derde Hoofdstuk. Beide huurders hebben als voorwaarde dat het Blonde d'Aquitainerundvlees op de kaart staat. Het Chinees restaurant verwerkt het rundvlees op verzoek.

Het vlees mag dan niet rechtstreeks vanuit het kantoorpand verkocht worden, maar de ligging aan de drukke winkelstraat is wel heel geschikt om folders aan de weg te zetten. Vanaf het terras valt meerdere malen op dat voorbijgangers de tekst op het informatiebord lezen en een enkeling neemt een folder mee. 'Dit is puur informatie bieden, dat kost bijna niets. Voor 800 euro per jaar heb ik 10.000 folders.' Niet alleen nieuwe klanten winnen staat voorop, het onderhouden van het bestand wordt niet vergeten. Op afgelopen 13 mei tijdens de 'Lekker Lokaal'-dagen in de streek organiseerde Van Twillert een open dag bij zijn één jaar oude stal waar hij normaal honderd stuks koeien en evenveel jonge dieren kan huisvesten. Voor deze dag kreeg het gehele klantenbestand van vierhonderd personen een persoonlijke uitnodiging toegestuurd. Op deze dag waren verschillende streekproducenten aanwezig, waarbij de kok van Het Derde Hoofdstuk diverse gerechten bereidde. 'Deze dagen heb je nodig om mensen bij de boerderij te betrekken. Het gaat vooral om de beleving die mensen bij een pro-

wil geen risico lopen met dat geknoei, daarom is ons bedrijf volledig gesloten en biologisch.'

Kunstmatige ingrepen voorkomt Van Twillert waar hij kan. In zijn folder is het beschreven als: 'Een gedrevenheid om met de natuur om te gaan zoals dat bij de "schepping" is bedoeld.' Speelt het geloof werkelijk een grote rol in zijn bedrijfsopzet? 'Het komt deels wel voort uit mijn geloofsovertuiging, maar het is ook rekening houden met de generaties na ons. Ik heb het gevoel dat deze manier van boeren goed is', vertelt Van Twillert. 'Bovendien is de groente uit eigen tuin nu eenmaal ook lekkerder, net zoals de eieren van eigen kippen. Ik weet dat in de gangbare sector niet alle veehouders op deze manier kun-

naar de horeca te leggen en de eerste stap die hij wil maken is het opstarten van een boerenlandwinkel met alleen maar streekproducten.

De bestaande locatie aan de drukke weg van 't Harde naar Elburg is daar bij uitstek geschikt voor. Iedereen die over die weg gaat ziet direct de opvallende stal voor zestig dieren die conform de antroposofische leer gebouwd is met veel licht en met natuurlijke materialen. Bij de nieuwe stal aan de Veldweg heeft Van Twillert plannen om een camping te starten. Het moge duidelijk zijn: het marketingplan van Van Twillert heeft nog voldoende ruimte voor nieuwe ideeën.

Christel van Raay

De opvallende stal als toekomstig verkooppunt van streekproducten

