

In tien jaar tijd bouwden Jan en Betsie Grefthuis een levensvatbare vleesveehouderij op met 55 limousinmoederdieren. In de winkel op hun bedrijf in Losser verkopen ze jaarlijks acht à negen ton van het ambachtelijk bewerkte vlees. 'We kunnen er nu van leven.'

Met een handomdraai stelt Betsie Grefthuis haar oven in. Een flink stuk rosbief verdwijnt in de warme ruimte, enkele ogenblikken later verspreidt een aangename geur van vlees zich door de keuken. 'Van de rauwe rosbief maken we nagelhout. Het vlees wordt dan voor een periode van drie weken gezout, vervolgens gedroogd en daarna gesneden in dunne plakjes.' Nagelhout is een streekproduct en een specialiteit van Jan (49) en Betsie (50) Grefthuis. In het Overijsselse Losser houden ze niet alleen 160 limousins, waarvan 55 moederdieren, ook zetten ze er de helft van het vlees af in een eigen winkel. Voordat ze daar in 1996 het eerste rundvlees verkochten, werkte Betsie tien jaar in een slagerij. Betsie ondervindt er nog dagelijks de voordelen van. 'Ik ken het vlees en geef mensen advies. Biefstuk moet voor het braden eerst vijftien minuten uit de koeling. Dan is na de korte braadtijd de biefstuk ook van binnen warm. Niet iedereen weet dat. Ik vind het leuk om dit door te geven aan klanten.'

#### Koeien voor kippen

In 1996 startte de familie Grefthuis met limousins én met de huisverkoop van rundvlees. Dat leidde tot reacties als: 'Durf je dat aan? Je hebt nog geen klant op papier', vertelt Jan. Maar een advertentie in de streekkrant was voldoende. 'Binnen een week was het eerste vlees van een heel dier verkocht.' Investeren in verkoopruimte hoefde niet, want die was er al. Grefthuis verkocht er kip, kalkoen en eieren van zijn bedrijf, dat gemengd was. De mestvarkens (200 varkens vormen nu nog circa 15 procent van het inkomen) zijn er nog, de kippen en 50.000 kg melkquotum zijn verkocht. Hij bouwde een potstal en kocht tien limousinkoeien met kalf voor 4250 gulden, omgerekend 1929 euro, per koe. Een jaar later deed hij dat opnieuw en inmiddels telt het bedrijf op 55 hectare in totaal 160 stuks vee. Omdat de kippenschuur versleten was, stond het bedrijf in 2004 op een kruispunt. De minder strenge regelgeving voor

de rundveehouderij gaf voor Grefthuis de doorslag om door te groeien met vleeskoeien. 'Nu kunnen we gaan selecteren.' Grefthuis lijkt zich te verontschuldigen voor het feit dat een van zijn oudste koeien, Marleen (v. Heuf), met 86 punten het hoogst gepunt is. 'Zij is de beste van stal: zwaar, diep en breed. Ze is drachtig van Siber LCO, een zoon van Obe die ik kocht bij het opfokcentrum. Ik selecteer er stieren met hoge groeicijfers en een exterieurscore boven de 85 punten.' Onlangs kocht Grefthuis op de LCO-veiling voor 3000 euro een nieuwe stier: de met 86 punten opgenomen Vasco (v. Ourasy).

#### Kalfsvlees tegen meerprijs

Jaarlijks zet het bedrijf circa vijftig dieren af, waarvan de helft wordt verkocht in de winkel. Dat is goed voor een afzet van acht à negen ton vlees voor gemiddeld

8,50 euro per kilogram. 'Doordat we de afzet in eigen beheer hebben, staan we sterk', zegt Jan, terwijl Betsie opmerkt: 'In de winkel willen we nu uitsluitend vlees van vrouwelijk slachtvee aanbieden. Dat is iets fijner en smaakvoller. Bovendien is de kwaliteit constanter als je van één geslacht verkoopt.' Sinds drie jaar verkoopt de familie Grefthuis ook kalfsvlees. Op een leeftijd van maximaal één jaar worden de dieren geslacht. Het geslacht gewicht ligt dan op gemiddeld 240 kilo in de botten. Kalfsvlees verkopen is vrij ongebruikelijk voor vleesraskalveren. 'Er is vraag naar en het vlees is duidelijk malser,' zegt Betsie, 'maar omdat je groeidagen mist, en dus kilo's moet compenseren, geldt er een meerprijs van 3,5 tot 4 euro per kilo.' Jan en Betsie verwerken in Losser zelf het grof bewerkte vlees vanuit het slachthuis. 'Straks gaan we hier ook uitbenen. Onze



Betsie en Jan Grefthuis: 'Door de afzet in eigen beheer staan we sterk'



Marleen (v. Heuf): zwaar, diep, breed en met 86 punten Grefthuis' oogappel

18-jarige zoon Gijs volgt de slagersvakschool en wil verder met het bedrijf.' Een belangrijke pijler in de bedrijfsvoering is de losse verkoop; 90 procent wordt niet in pakketten verkocht, maar als afzonderlijke porties. 'We raken alles kwijt', zegt Betsie. De kracht schuilt volgens de ondernemers in het feit dat ze mikken op een authentiek stukje vlees. 'We verkopen geen kant-en-klaarproducten, we willen vasthouden aan het ambachtelijke, zoals nagelhout', zegt Jan. Ondanks de mogelijkheid limousins onder een sober regime te voeren verstrekt Grefthuis volop mais en krachtvoer aan het mestvee en jongvee. 'We zien wel graag dat de dieren mooi bedekt zijn, mais houdt ze in conditie en vet is de smaakmaker van het vlees. Limousins worden inderdaad eerder rijp, maar we letten erop dat ze niet te vet worden.'

#### Oude zuigelingen

In de potstal van 1996 hangt al sinds de bouw een camera die de afkalfkoeien observeert. Een voor die tijd luxueus bezit. De stal die hij in 2005 bouwde, bevat ook een doordacht systeem. De kalveren worden niet op vijf of zes maanden gespeend, maar blijven zeven à acht maanden bij hun moeder drinken. Dankzij een alleen voor de kalveren toegankelijk poortje is er een aparte vreetruimte waar de oude zuigelingen kwalitatief beter gras en extra brok krijgen. 'Het zijn net tweejarige kinderen die nog melk krijgen', grinnikt Grefthuis. 'In dit systeem voorkom ik dat ze de terugslag krijgen die normaal gesproken rond het spenen optreedt.' Grefthuis is in zijn nopjes met de gedegen stallen en is trots op de bereikte omvang van zijn vleesveehouderij. 'We kunnen er nu van leven. Er is stalruimte voor 170 dieren, meer is niet nodig. Ik wil het overzicht blijven houden.' Ondanks het zakelijke karakter van het bedrijf praat hij liever niet over voerkosten of kostprijzen. 'Mensen die rekenen, mesten niet meer. Als je alles rekent, kan niets meer uit. Door onze manier van werken zijn we boer gebleven, zoals ook de melkveehouders die van 20 naar 160 koeien zijn gegroeid. In hun ogen zijn vleesveeouders soms prutsers, wij laten zien dat je het met vleeskoeien ook redt.'

Tijmen van Zessen

Betsie Grefthuis: 'Ik ken het vlees d at ik verkoop en geef mensen advies'

# Ambachtelijk limousin

