

Familie Tupker

Sinds kort runnen Jan en Gerda Tupker met hun kinderen een vleesveebedrijf op het druk bezochte landgoed Groeneveld in Baarn.



Activiteiten:	vleesveehouderij, vleesverkoop, boerderijwinkel
Ras:	Belgisch witblauw
Aantal stuks:	90
Aantal kalvingen:	40



V.l.n.r. Jeroen, Jan, Saskia, Gerda en Esther Tupker



De stal met veel hout past binnen het landgoed



Bewuste keuze voor het type potstal



Bij ieder weiland een reclamebordje



De boerderijwinkel met het eigen vlees

Jan Tupker: 'We hebben een luxeproduct, dan moet je de klant ook luxe benaderen'

Witblauwen op een landgoed

Dertig jaar geleden begon familie Tupker met enkele vleeskoeien. Inmiddels telt het koppel 90 witblauwen en kopen duizend klanten jaarlijks het vlees van 35 tot 40 koeien. Recent vond de verhuizing naar landgoed Groeneveld in Baarn plaats.

tekst **Florus Pellikaan**

Eerst bordjes met 'Kasteel Groeneveld' en dan met 'Hoeve Ravenstein'. De route naar familie Tupker is net zo gemakkelijk als onvoorspelbaar voor wie op zoek is naar een vleesveehouderij met 90 Belgische witblauwen. In het bosrijke Baarn voert een lange oprijlaan met imponerende woudreuzen aan beide zijden eerst langs het kasteel en daarna inderdaad naar een prachtig gerenoveerde hoeve met nieuwe stal. Twee fraai bespiede kalveren in een strohok voor de entree van de stal maken het grote aantal wandelaars direct duidelijk waar Jan (54) en Gerda (53) Tupker trots op zijn: hun Belgische witblauwen. De geschiedenis van deze liefhebberij gaat terug naar 1984. Het echtpaar woonde in Soest en wilde in een schuurtje achter de woning een vijftiental koeien gaan melken. Het melkquotum gooide echter al snel roet in het eten, waardoor de koers noodgedwongen werd gewijzigd naar vleesvee. 'We zijn gestart met een aantal piemonteses, maar om-

dat ik overdag een baan buiten de deur had, moest Gerda het meeste met de koeien werken. Dan is het prettig als je rustig vee hebt. Daardoor zijn we al snel overstapt op Belgische witblauwen', vertelt Jan Tupker.

Huisverkoop aan 1000 klanten

De veestapel groeide langzaam door, maar stelde familie Tupker ruim tien jaar geleden voor een dilemma. 'De vleesmarkt was slecht en iedere koe die naar de markt ging, kostte geld in plaats van dat ze geld opbracht. Daarnaast hadden we er geen goed gevoel bij dat onze koeien in de massa van de markt opgingen en niet op de plek kwamen waar wij ze graag wilden hebben. We moesten daarom kiezen: of de hobby afslanken tot twee of drie koeien, of een andere afzet voor het vlees regelen', zet Jan Tupker uiteen.

'Het is de laatste optie geworden en we zijn begonnen met het uit huis verkopen van vlees.' In twaalf jaar tijd is dat een

groot succes geworden. Op dit moment heeft Tupker een bestand met duizend actieve klanten en er wordt op jaarbasis vlees van 35 tot 40 afgemeste koeien uit huis verkocht. Consumenten die een vleespakket van 12,5 kilo met daarin alle onderdelen van de koe kopen, betalen daarvoor 12 euro per kilo. Gevraagd naar het succes van de huisverkoop vertelt Tupker: 'We hebben het van het begin af aan professioneel aangepakt en mensen erbij betrokken die verstand hebben van bijvoorbeeld verpakkingen of pr. Succesvolle huisverkoop lukt niet meer met alleen een bordje aan de weg.'

42 procent natuurlijk afkalven

Familie Tupker doet veel voor het werven en binden van klanten en het promoten van hun vlees. 'We organiseren bijvoorbeeld een geboortefeestje als er een keer veel kalveren in een week tijd worden geboren en bij ieder weiland staat een reclamebordje.'

Volgens Jan Tupker is het vooral belangrijk om het vlees op waarde te blijven benaderen. 'Het vlees van een Belgische witblauwe is geen schreeuwproduct. We hebben een luxeproduct en dan moet je de klant ook luxe benaderen.'

Tot de doelgroep behoren volgens Tupker mensen die verantwoord willen eten, voor duurzaam gaan en daar ook voor willen betalen. 'Deze mensen krijgen vlees van koeien die wij op precies dezelfde manier behandelen. Wij staan voor duurzaam en diervriendelijk met respect voor natuur en leefomgeving.' Daarom is Tupker ook al bijna tien jaar bezig om het percentage natuurlijke geboorten te verhogen zonder op kwaliteit te hoeven inleveren. 'We hebben op jaarbasis zo'n veertig kalvingen en vorig jaar kalfde 42 procent van de koeien natuurlijk af. We selecteren op een korte draagtijd en makkelijke geboorten. Ik heb liever dat een kalf buiten de koe groeit dan erin.'

Vele jaren zocht Tupker vanuit Soest een nieuwe locatie om het groeiend aantal

koeien te huisvesten, maar het aanschaffen van een boerderij met land behoorde financieel niet tot de mogelijkheden. Een nieuwe kans bood de vrijgekomen hoeve Ravenstein op landgoed Groeneveld. Tupker was door de grote hoeveelheid pachtland bekend met eigenaar Staatsbosbeheer en na langlopende onderhandelingen kon Tupker uiteindelijk de gebouwen kopen en het land huren.

'Er komen hier jaarlijks 300.000 bezoekers, dus we zitten nu dicht bij de afnemers. Omdat wij graag nieuwe uitdagingen aangaan, zijn we ook een boerderijwinkel begonnen waar het complete levensmiddelenpakket van biologische of streekproducten te koop is', vertelt Tupker. De kinderen Jeroen (26), Saskia (24) en Esther (22) Tupker werken veelvuldig in het bedrijf mee en zeker twee van hen willen in de toekomst verder met het bedrijf. Jan Tupker werkt zelf

daarnaast ook nog fulltime als beheerder van 800 hectare bos buiten de deur. Hoeve Ravenstein werd door de familie grondig gerenoveerd en er werd een nieuwe stal gebouwd voor de witblauwen. De stal past door het gebruik van veel hout in de stijl van het landgoed. Het biedt onderdak aan tachtig grootvee-eenheden en is van het traditionele potstalttype. 'Er worden tegenwoordig veel hellingstallen gebouwd, maar met zoveel bezoekers is het niet handig om iedere week met mest aan de gang te gaan.'

Zelf afmesten

In de boerderijwinkel is sinds kort ook het ingevroren vlees van de koeien te koop. Aan de kassa is het nummer van de koe opvraagbaar, net als de slachtdatum. 'Op korte termijn komt dit ook op de etiketten te staan. Consumenten hechten waarde aan traceerbaarheid.'

Door het succes van de vleesverkoop is de veestapel van Tupker niet toereikend. 'We kopen daarom af en toe wat magere koeien aan, maar we mesten alles zelf af omdat we willen weten wat een koe de laatste vier maanden heeft gegeten. Bovendien zijn alle koeien beslist zuivere Belgisch witblauwe dikbullen.'

Tupker streeft ernaar een koe echt magere aan de mestperiode te laten beginnen. 'Je kunt een oude koe prima afmesten als het vlees maar jong is. Daarom wil ik in de laatste maanden graag zoveel mogelijk kilo's ophalen.'

Met het oog op de toekomst heeft Tupker nog niet nagedacht over nieuwe bedrijfskeuzes. 'De winkel is nog maar net open en die willen we eerst goed draaiend krijgen. Om dat te realiseren moeten we het komende halfjaar maar eens een oogstfeest en een kerstmarkt organiseren hier op het landgoed.'



Vorig jaar kalfde 42 procent van de koeien natuurlijk af