



Jan Hardeman

De Lunterense ondernemer Jan Hardeman is mede-eigenaar van diverse bedrijven in asbestsanering en de productie en montage van dak- en gevelbeplating. Zakelijk is ook de benadering van zijn Limousinfokkerij.



Aantal zoogkoeien:	30
Aantal stuks jongvee en stieren:	20
Ras:	Limousin
Aantal hectare:	23

Voor ondernemer Jan Hardeman is fokbedrijf De Limoweide meer dan een hobby

Luxe limousin brengt rendement

Die limousinkoeien, gekocht op marktplaats, werden snel ingewisseld voor hoogwaardig stamboekvee toen Jan Hardeman ging rekenen aan het rendement. De ondernemer in wand- en gevelbeplating kijkt met een zakelijke blik naar de vleesveehouderij. 'Een hobby is leuk, maar ik doe hier niets voor het verlies.'

tekst **Wichert Koopman**

Met diverse bedrijven in asbestsanering en de fabricage en montage van wand- en gevelbeplating heeft Jan Hardeman zijn sporen als ondernemer royaal verdiend. Als vleesveehouder staat de 41-jarige boerenzoon uit Lunteren nog aan het begin van zijn carrière. Op het ouderlijk erf, waar in een voormalige eendenstal ook Hardemans kantoor is gevestigd, boerde tot voor kort nog zijn vader. Aanvankelijk hield hij melkkoeien, later verbeterd roodbont vleesvee. Twee jaar ge-

leden nam Hardeman junior de boerderij over en begon er fokbedrijf De Limoweide. De bonte roden zijn inmiddels voor een groot deel ingeruild voor de eenkleurig rode limousins.

Keuze tegendraads

Ondernemer als hij is, kijkt de kersverse vleesveehouder met een zakelijke blik naar het boerenbedrijf met 23 hectare land en op dit moment een dertigtal zoogkoeien met jongvee. 'Een hobby is leuk,

maar ik vind het een uitdaging om van De Limoweide op termijn op zijn minst een kostendekkend bedrijf te maken', verklaart hij. 'We doen hier niets voor het verlies.'

Een groot deel van de omzet van zijn beplatingsbedrijven realiseert Hardeman in de agrarische sector. Hij hoort boeren vaak klagen over lage prijzen en kleine marges. 'Misschien hebben ze gelijk', zegt hij met een glimlach. 'Maar ik wil zelf wel eens ervaren hoe het in de praktijk is.'

Hardeman koos bewust voor de sobere limousin om tegen lage kosten exclusief vlees te produceren



De keuze voor het limousinras maakte Hardeman tegendraads en heel bewust. In de omgeving en ook in zijn familie wordt vooral verbeterd-roodbontvee gehouden. 'Ik wilde echter een sober ras waarmee ik tegen lage kosten vlees kan produceren. Bovendien moet ik de verzorging van het vee kunnen combineren met mijn andere werk, hoewel mijn vader nu nog wel helpt. Ik kan niet zomaar even een paar uur in de stal zijn voor een keizersnede. De limousins kalven tot nu toe vanzelf en dat past me goed.'

Vleestypisch en vroegrijp

Aanvankelijk kocht Hardeman een aantal niet-geregistreerde limousinkoeien via Marktplaats. Snel genoeg kreeg hij in de gaten dat er een wereld van verschil is tussen dit vee het en het doorgefokte stamboekvee. 'De stamboekkoeien zijn gewoon veel langer, breder en hoger en beter beveesd. In de kalveren is dat al te zien. Met dit betere vee kan ik veel meer rendement maken', geeft Hardeman aan. De meeste 'rommel', zoals hij het zelf noemt, heeft het bedrijf al weer verlaten. Er voor in de plaats kwamen dieren van het topfokbedrijf Limousinhof van Eddy en Lieve Claeys in Biervliet. Daarnaast werden koeien aangekocht bij Ard Jan Steunenbergh in Rijssen.

De Lunterense limousinfokker ziet het liefst de vroegrijpe, vleestypische dieren met voldoende lengte, breedte en hoogtematen. 'Ik streef naar het luxere type. Dat zijn de dieren waarmee ik het meest kan verdienen', legt hij uit. 'Ze zetten voldoende kilo's vlees aan die door een gunstige classificatie een goede prijs opbrengen.' Bang dat selectie op het luxere type ten koste gaat van het geboortegemak is Hardeman niet. 'Ook de luxere kalveren zijn tot nu toe allemaal zonder problemen geboren.'

Dit jaar tekent de uit Frankrijk geïmporteerde Frenchy voor het vaderschap van de kalveren en ook het komend dekseizoen zal hij nog worden ingezet. Voor de



Hardeman ziet graag vroegrijpe, vleestypische dieren met voldoende lengte, breedte en hoogtematen

volgende generatie kijkt Hardeman uit naar een genetisch hoornloze stier. 'Hoornloosheid is in het limousinras nog niet wijdverspreid, maar ik wil het wel graag in mijn veestapel fokken', vertelt Hardeman. 'Voor mijn eigen veiligheid en het welzijn van de dieren wil ik geen gehoornd vee houden. Maar aan onthoornen heb ik ook een hekel. Het is toch weer een handeling die tijd en geld kost en als de marges klein zijn, helpt elke besparing. Hoornloos fokken is een mooie oplossing.'

Potstal met buitenuitloop

Rond Hardemans bedrijf ligt in totaal zo'n dertien hectare grasland dat volledig wordt gebruikt voor het weiden van de koeien met kalveren. De overige tien hectare ligt op afstand en is in gebruik voor de teelt van mais en gras voor de voederwinning.

In het land achter de boerderij heeft de veehouder een simpel potstalletje gebouwd met een vastzetvoerhek en een buitenuitloop op beton. Een paar dagen na afkalven verhuizen de moederkoeien met hun kalveren naar dit buitenverblijf. Zodra er voldoende gras staat en het droog genoeg is, gaan de hekken rond de uitloop open en kunnen de koeien en kalveren het land in. De stal blijft open als schuilgelegenheid. 'Afgelopen najaar konden de dieren tot in december in het land blijven', vertelt de limousinfokker. 'Dat waren we met onze dikbillen niet gewend.'

Voorlopig is de rest van het vee gehuisvest in de oude stallen, waarop ze deels aangeboden staan. Op termijn wil Hardeman ook voor deze dieren iets nieuws bouwen, maar voorlopig kijkt hij nog even de kat uit de boom. 'Ik zie als leverancier en monteur van bouwmaterialen

voor de agrarische sector natuurlijk veel stallen. Zo kan ik mooi leren wat wel en wat niet werkt.'

Gras te goed

Eigenlijk is het gras in de wei nog veel te goed voor de sobere limousins heeft de vleesveehouder ervaren. 'In het weideseizoen voer ik volop grof hooi bij dat de koeien ook graag vreten. Dat geeft wel aan dat ze er behoefte aan hebben.' Op stal krijgen de koeien een rantsoen van hooi, mais en droge pulp, zonder aanvullend krachtvoer om de kosten laag te houden. Ook de koeien met kalfjes moeten het doen op dit rantsoen. Alleen de stieren krijgen in de afmestfase brok. De mais laat de ondernemer in balen persen. 'Duur? Wat is duur?', reageert hij. 'Het gaat om het rendement. Met deze methode blijft de mais mooi fris. Ik heb geen verlies, hoeft niet te investeren in een sleufsilos en kan de balen op stal zetten met de heftruck die hier toch rondrijdt. Als ik ga rekenen, is deze werkwijze helemaal niet duurder.'

Exclusief verkoopkanaal

Om inkomsten uit zijn bedrijf te genereren mikt Hardeman op twee kanalen. Door te investeren in dieren met een goede genetische achtergrond hoopt hij op termijn zijn overtollig vrouwelijk jongvee als hoogwaardig fokvee te kunnen verkopen. Voor de afzet van afgemeste stieren en het vrouwelijk slachtvee is hij met een tweetal afnemers in gesprek over het opzetten van een exclusief verkoopkanaal. De ondernemer weet als geen ander dat het echte werk nog moet beginnen. De komende jaren zal duidelijk worden of hij zijn ambities waar kan maken. 'Voorlopig hebben we alleen nog maar geld uitgegeven', zo verklaart hij met realiteitszin. |

