Jan Franken
Ondernemer Jan Franken wil niet afwachten welke prijs de markt voor zijn zorgvuldig gemeste dieren geeft. Daarom richtte hij zijn eigen marchigiana-afzetketen in.

Activiteiten:	**gesloten vleesveebedrijf, bed and breakfast, restaurantketen**
Ras:	**marchigiana**
Aantal stuks:	**60**

Jan Franken investeert in gegarandeerde afzet

Marchigiana-vlees op eigen menukaart

De kleurrijke ondernemer Jan Franken combineert op Landgoed Croy zijn zakelijk inzicht en zijn passie voor koeien. Hij ontwikkelde een bloeiend concept, waarin recreatie, horeca en vleesveehouderij samenkomen en bepaalt zijn eigen prijs voor een kilo vlees.

tekst **Diane Versteeg** extra foto's: **www.veeteeltvlees.nl**

De energie spat van ondernemer Jan Franken (59) af, als hij het over de 60 marchigiana-runderen en hun kalveren op de Croy Hoeve heeft. 'Het zijn zulke mooie en makkelijke beesten', begint hij zijn verhaal. Op het Landgoed Croy in Aarle-Rixtel, dat 210 hectare telt, heeft hij een vleesveebedrijf, een restaurant en een bed and breakfast. Franken heeft inmiddels zeven restaurants in Nederland volgens het 'Croy-concept'.

Te jong om te rentenieren

Franken kwam in aanraking met het landgoed toen hij voor zijn payrollbedrijf een bedrijfsruimte zocht. Het kasteel, eigendom van de stichting 'Geloof, hoop en liefde Croy', was destijds in gebruik als bedrijfsverzamelgebouw.
'In 1994 kon ik mijn bedrijf in gordijnenconfectie, dat ik vanaf 1980 had opgebouwd, goed verkopen', laat Franken weten zonder bedragen te noemen. 'Maar ik was te jong om te gaan rentenieren', lacht de ondernemer. Hij haalde een vliegbrevet en richtte een privévliegtuigmaatschappij op. De zaken gingen redelijk, totdat Ryanair opkwam. 'Tegen zo'n ontwikkeling valt niet te vechten. Ik nam mijn verlies en heb me op nieuwe zaken gericht.'

Het succesvolle payrollbedrijf werd in 2011 verkocht. Franken was toen al hoofdbeheerder van het kasteel en eigenaar van restaurant 'Auberge de Croyse Hoeve'' tegenover het kasteel. 'Ik ben heel naïef in de horeca gestapt: als het aan de voorkant van de bar leuk is, zal het aan de achterkant ook zo zijn', lacht hij. 'Maar dat viel tegen. Dus begon ik met saneren. Dingen beter, makkelijker en sneller doen, dat kende ik uit mijn vorige bedrijven.' Inmiddels heeft hij zeven Croy-restaurants, waar zo veel mogelijk diervriendelijk geproduceerd vlees en andere producten van het Landgoed Croy op de kaart staan. Jaarlijks ontvangen de restaurants 350.000 mensen.

Bierbostel uit Croy-brouwerij

Als dertiger leerde Franken koeien melken. 'Ik raakte besmet met het "koeienvirus" en dat is nooit meer weggegaan', lacht de ondernemer. Toen de pachter van de langgevelboerderij naast het kasteel zijn pachtcontract wel wilde verkopen, kreeg Franken de kans om op het landgoed te wonen. 'Het oude pand heb ik gesloopt. Er kwam een nieuwe langgevelboerderij met daarachter de nieuwe hellingstal voor de marchigiana's.' Hij koos voor het ras vanwege hun karakter, de groeicapaciteit en de kwaliteit van het vlees.
De dieren staan in een acht procent hellingstal op stro. Elke ochtend en avond strooit Franken in met een automatisch instrooisysteem. 'De dieren lopen het stro zelf de helling af naar de ruimte achter het voerhek. Een mestschuif verwijdert twee keer per dag de stromest uit de stal.' Vanaf dit seizoen laat Franken de stromest twee jaar composteren voordat die op het land gaat. 'De mest is van betere kwaliteit en dus beter voor de bodem.'

Twee keer per dag strooit Franken de hellingstal automatisch in

Achter het linkergedeelte van de langgevelboerderij staat de hellingstal van de marchigiana's

Het rantsoen bestaat uit hooi en krachtvoer, dat naar behoefte van de dieren op maat wordt samengesteld op basis van bloedmonsters

Het gemakkelijk afkalvende Italiaanse ras werd vroeger gebruikt als trek- en lastdier. Daarom zijn ze volgens Franken sterk en makkelijk benaderbaar, belangrijk vanwege de bezoekers aan het landgoed. Hij selecteert koeien en stieren voor nafok op karakter. 'Een stier moet "aaibaar" zijn, nieuwsgierig zijn en naar je toe willen komen, anders gebruiken we hem niet.' Hij wijst naar de Nederlands marchigiana-kampioen Duco, die bij hem op stal staat. 'Hij kreeg tijdens de keuring een acht voor karakter', zegt de veehouder.

Naast natuurlijke dekking maakt Franken ook gebruik van ki en embryotransplantatie. Enkele embryo's worden door holsteindraagmoeders ter wereld gebracht. De kalfjes worden bruin geboren en zijn bij geboorte klein en smal. In het eerste jaar groeien ze 1,5 kilo per dag.

Het rantsoen bestaat uit hooi, aangevuld met twee kilo krachtvoer. Mais krijgen de dieren niet meer, omdat dit volgens de ondernemer nadelig is voor de kwaliteit en smaak van het vlees. 'Ook werden de koeien van de mais te vet, wat zorgde voor problemen bij afkalven.' Elke ochtend en avond voert Franken met een voerschep een kilo brok, dat is samengesteld naar de behoefte van de dieren. 'Op basis van halfjaarlijkse bloedmonsters wordt bepaald welke vitaminen en mineralen de dieren nodig hebben. Die komen terug in de brok.' Twee keer per week krijgen de dieren verse bierbostel uit de eigen Croy-brouwerij bij het restaurant in Aarle-Rixtel.

Inspiratie uit 'westenwind'

De Croy-restaurants zorgen voor zekerheid over de eigen vleesafzet. Franken bepaalt zo zelf de prijs voor zijn vlees. 'Ik wil geen koeien op de wagen zetten en vervolgens afwachten wat de markt ervoor wil geven. Om de boerderij levensvatbaar te houden, heb ik 4,50 euro nodig voor een kilo geslacht gewicht. Aan de Croy-restaurants verkoop ik het vlees voor 6,50 euro per kilo', laat de ondernemer weten. 'Dat kan alleen als je een meerwaarde aan het product meegeeft, bijvoorbeeld door een herkenbaar concept neer te zetten.' Door aan productontwikkeling te doen, weet Franken het vlees op meerdere manieren en via meerdere kanalen af te zetten. Een voorbeeld hiervan is het in 2015 geïntroduceerde Croy Runderstoofpotje.

Normaal gesproken levert Franken elke twee à drie weken één koe om aan de vraag van de restaurants te voldoen, voor de productie van één partij runderstoofvlees in pot heeft Franken in één keer 1200 kilo vlees nodig. 'Voor deze levering heb ik zelf te weinig koeien. Daarom laat ik ook andere Nederlandse marchigiana-veehouders vlees leveren', zegt hij. 'Die moeten voldoen aan de Croy-voorwaarden: 100 procent raszuiver, grasgevoerd, gehouden op stro, het liefst van een kleinschalig bedrijf.' De koeien worden geslacht door een eigen slachter en de dieren komen 72 uur voor de slacht aan bij het slachthuis. 'Zo worden ze stressloos geslacht en komt er geen adrenaline in het vlees. Dat gaat ten koste van de smaak.'

Het runderstoofpotje past bij de "blurring"-trend die Franken tijdens een studiereis met het Food Service Instituut Nederland (FSIN) naar New York ontdekte. 'De grenzen tussen horeca, supermarkt en non-foodwinkels vervagen als het om eten gaat. New Yorkers vinden het normaal dat wat je in de supermarkt koopt, ook daar kunt eten.' Volgens de ondernemer komen de trends en winkels die je daar ziet, ook deze kant op. 'Er waait een "westenwind". McDonald's is uit, biologisch – "organic" – is in', zegt hij. Het inspireerde Franken om in de Croy-restaurants een streekwinkel in te richten: 'Wat je in het restaurant eet, is te koop in de winkel en andersom.'

Volgens Franken proberen veel Nederlandse horecazaken deze ontwikkeling tegen te houden door bestaande wetgeving te omarmen. 'Ik niet, ik geloof in mijn concept. De aanval is de beste verdediging, want de consument die dit wil, is niet te stoppen.' |