

DE HOLYHOEVE IN SCHIPLUIDEN

‘Bokjes helpen ons’

PROFIEL: DE HOLYHOEVE

PERSONALIA

Jordi van der Poel (33) en Sven Zonneveld (19) uit Vlaardingen (ZH)

BEDRIJF

De Holyhoeve laat koeien, varkens en bokjes op een diervriendelijke manier opgroeien, ze vervolgens slachten bij een kleinschalige slachterij en verkoopt het vlees aan restaurants en consumenten uit de buurt. Mét het eerlijke verhaal erbij.



Tekst: Wilma Wolters

De Holyhoeve uit Schipluiden (ZH)

verkoopt rundvlees, varkensvlees en

bokkenvlees. Dat laatste is niet de meest

rendabele variant, maar de bokjes helpen

de initiatiefnemers Jordi van der Poel en

Sven Zonneveld wel enorm om voet aan de

grond te krijgen bij restaurants.



De Holyhoeve betaalt 15 euro per bokje van een week oud.



Jordi van der Poel vindt aandacht voor de dieren belangrijk.

Het waterrijke gebied van Midden-Delfland oogt wat ruw. Laaggelegen weides met opgeschoten kruidensoorten en platgetrapte grassen tussen smalle wegen en slingerende slootjes. Hier en daar kun je een verstopte koe ontwaren tussen de hoge groene stelen en weelderig bloeiende planten. Een handvol rode en zwarte Lakenvelder-koeien ligt dicht bij elkaar te herkauwen, ze kijken niet op of om van een voorbijganger, ogenschijnlijk genietend van de warmte van elkaar en de rust. Hoe anders is het beeld een eindje verderop, in een schuur op een boeren erf: een stuk of vijftien bokjes, zowel witte als zwartbonte en bruinbonte, komen op ons afgerend, springen tegen de hekjes op en lijken te vragen om een aai.

Zowel de Lakenvelders als de bokjes zijn van De Holyhoeve, en vormen slechts een deel van de veestapel die Jordi en Sven grootbrengen, lokaal laten slachten en waarvan zij het vlees verkopen. De jonge ondernemers willen de dieren een fijn leven geven en de vleesproducten lokaal afzetten.

Zorg en aandacht

Jordi en Sven kennen elkaar van vrijwilligerswerk bij de stadsboerderij in Vlaardingen. Daar kwam hun liefde voor dieren tot uiting die zij nu ook bij De Holyhoeve tentoonspreiden. Van der Poel: “Met zorg en aandacht voeren en verzorgen we onze dieren en later zorgen we ervoor dat ze met zorg en aandacht geslacht worden. Het hele traject houden we in eigen hand: van jonge dieren, soms zelfs

van de geboorte af aan, tot het afleveren van vers vlees.”

Op dit moment zijn Jordi en Sven eigenaren van 28 Lakenvelders, houden ze bij vier zeugen zo’n honderd biggen per jaar en brengen ze verdeeld over het jaar 250 bokken groot tot een leeftijd van ongeveer vijf maanden. “Vóór corona verkochten we vier bokken per week, vers”, aldus Van der Poel. “Door corona ligt de opfok nu gedeeltelijk stil.”

De dieren lopen op verschillende locaties rondom Schipluiden, zowel in natuurweides als in stallen. Elke dag zorgen Jordi en Sven, naast hun banen als leraar en melker, dat de dieren gevoerd worden en de verzorging krijgen die ze nodig hebben. De bokjes groeien op in frisse stallen, de varkens en koeien lopen met name in natuurweides of op de stadsboerderij.

Bokjes helpen

De Holyhoeve koopt de bokjes aan van een vaste geitenhouder uit Schipluiden, van wie ze alle bokjes kopen, mits ze gezond zijn. In de wintermaanden kopen ze daarnaast nog geregeld groepjes van twintig tot dertig bokjes van andere geitenhouders. Ze betalen 15 euro per bokje van ongeveer een week oud. “We willen de boer een goede prijs geven”, zegt Van der Poel. “Vervolgens hebben wij de bokjes zo’n vijf maanden in stallen die we huren. Bij ons spenen de bokjes zichzelf, krijgen ze een opfokbrok en ruwvoer en in de laatste maand een beetje afmestbrok om iets vet te krijgen.” Het betekent dat de marges voor De Holyhoeve klein zijn. Jordi is er

heel eerlijk over: “Dat is best een ding. Nu gaan wij niet voor de hoogst mogelijke winst en genieten we vooral van de verzorging en het zien opgroeien van de dieren, maar we vragen ons echt weleens af wanneer de bokjes geld gaan opleveren.” Aan de andere kant willen Jordi en Sven de bokjes niet kwijt. “Ze zijn niet het meest rendabel, maar de bokjes helpen ons wel erg. Ze helpen ons binnenkomen bij restaurants.”

80 procent van de vleesafzet van De Holyhoeve gaat naar restaurants, de rest gaat naar particulieren. Jordi en Sven willen de betere horeca bedienen, omdat die bereid is dit duurdere, lokaal geproduceerde en diervriendelijke vlees in te kopen. “En bokkenvlees helpt ons bij deze restaurants binnen te komen, omdat het iets bijzonders is”, aldus Jordi. “Als dat is gelukt, zien we dat deze restaurants vervolgens vaak ook rund en of varken meebestellen.” Zo bevat 60 procent van de bestellingen die bij De Holyhoeve binnenkomt, ondertussen bokkenvlees.

Bijkomend voordeel van de (betere) restaurants is dat zij de verhalen achter het vlees erbij vertellen. Zo leggen ze aan tafel bijvoorbeeld uit dat er misschien wat weinig vlees aan het bot lijkt te zitten, omdat de bokjes gefokt zijn als melktypische dieren, en dat een bokje hoort bij de melkproductie.



Jordi van der Poel en Sven Zonneveld zetten hun liefde voor dieren om in een eigen onderneming.



De bokjes zijn gehuisvest in frisse, ruime stallen.



De Holyhoeve ziet dat er bij restaurants, maar ook bij consumenten markt is voor geitenvlees.

Ook markt bij consument

De dieren worden, als er vraag is naar vlees, geslacht bij een klein slachthuis in Fijnaart. “Zij slachten ongeveer tien dieren per week, op vrijdag. Ze nemen dan alle tijd voor de dieren en voor het slachten.” Zoals gezegd ligt op dit moment de afzet onder druk. Van het bokkenvlees dat De Holyhoeve nog in voorraad heeft, laten Jordi en Sven nu worstjes, ham en rollades maken. Ook is foodvlogger Snoepgezond bezig om bij elk onderdeel van de bok een compleet gerecht samen te stellen. Jordi: “Liever hebben we natuurlijk geen voorraad. Maar we zijn er de jongens niet naar om bij de pakken neer te zitten. We zoeken naar kant-en-klare producten voor de consument. Sinds corona hebben we dertig unieke bestellingen per week van consumenten en gaan er twintig bokkenonderdelen de deur uit.” Het sterkt de jonge ondernemers in hun overtuiging dat ook consumenten openstaan voor bokkenvlees. “Mits ze er bekend mee zijn geraakt bij restaurants of proeverijen.”

Jordi en Sven merken dat mensen die in restaurants hun bokkenvlees hebben gegeten, soms later zelf bij hen bestellen. “Wij zien dat er echt wel een goede markt bij consumenten is voor bokjes-

vlees. Bokjesvlees is neutraal van smaak, jong en licht verteerbaar. De al gekruide, per portie verpakte stukken vlees kun je prima bij consumenten afzetten. Misschien zou LTO geld beschikbaar kunnen stellen voor projecten als dit. Wij hebben ervaringen opgedaan die we best willen delen”, aldus Jordi.

Proeverijtjes

Hij weet dat promotie daarbij van belang is. “Vooruit met de geit en Meat the Male helpen enorm, merk ik bij de restaurants. En ik zie heel veel in proeverijtjes. Wij doen weleens mee aan fietstochten, waarbij mensen hier op het erf uitleg krijgen over wat we doen en een stukje bokkenvlees mogen proeven. Ik denk dat je daarmee mensen echt enthousiast kunt krijgen voor bokjesvlees.” Het enthousiasme van Jordi en Sven over hun eigen onderneming laat ze ook alweer over nieuwe zaken nadenken. Jordi verklaart: “We gaan, ooit, een stuk of drie geiten melken. Die willen we een gezicht geven, en van hun melk

dan unieke kaasjes maken. Dat zou toch geweldig zijn?” Het betekent in ieder geval dat er nog meer dieren te verzorgen en aaien zullen zijn in Schipluiden.

“60 procent van de bestellingen bevat bokkenvlees”