



VAN HOBBYBOEREN NAAR EEN VOLWAARDIG BEDRIJF, JOHN EN SASKIA JOHA LATEN ZIEN DAT HET KAN.

Op de grens van Noord- en Zuid-Holland en Utrecht staat Hoeve Kazan, een vleesveebedrijf van John en Saskia Joha. Ze begonnen met vier koeien en vijf schapen en hebben nu een bloeiend bedrijf met een goed lopende boerderijwinkel.

TEKST MARCEL VIJN | FOTO'S SASKIA JOHA

Vlees voor barbecueemannen en (bijna) vegetariërs

Hoeve Kazan is vernoemd naar de Russische stad Kazan die zo'n 800 kilometer ten oosten ligt van Moskou. In de omgeving zijn meer boerderijen vernoemd naar Russische steden door een Amsterdamse zakenman die 200 jaar geleden de grond kocht in de net drooggelegde polder en die veel zaken deed met Rusland. Behalve de naam is er verder niets Russisch aan de boerderij, er is eerder een link met Frankrijk vanwege de Limousin koeien. Hier houden John en Saskia 20 kalfkoeien en jongvee en een aantal zwartbles schapen.

Hoe komen een schoenmakersdochter en de jongste zoon van een melkveehouder hier terecht? Het begon in 2003, maar om het verhaal goed te begrijpen moeten we iets verder terug in de tijd. En wel toen Saskia een bedrijfsplan moest maken voor de HAS in Dronten. Omdat ze niet terug kon vallen op een ouderlijk agrarisch bedrijf, maakte ze een plan voor een vleesveebedrijf met huisverkoop. Na haar opleiding ging ze aan de slag als melkmonsternemer en kwam zo op het ouderlijk bedrijf van John. Dat was een klein melkveebedrijf dat de oudere broer van John ging overnemen, John ging zelf aan de slag als werkvoorbereider in de bouw. Maar zowel voor John als Saskia was een eigen boerderij een grote wens. John: "Toen we hoorden dat deze boerderij te koop stond, zijn we samen naar de makelaar gestapt. Uiteindelijk duurde het zeven maanden voordat de

SASKIA:
"We hebben klanten gehad die vertelden dat ze ons zo gingen missen omdat ze naar elders gingen verhuizen!"

koop rond was." Financiering vinden bleek nog een hele klus ondanks het gedegen bedrijfsplan dat Saskia tijdens haar studie had gemaakt. Ze zijn bij vier banken langs geweest, uiteindelijk heeft de Rabobank de boerderij gefinancierd. Het omringende land is gekocht door de ouders van John, deze acht hectare wordt nu gepacht. Daarnaast is er in 2015 op een paar kilometer van de boerderij 21 hectare land gekocht.

Ze begonnen met vier koeien en vijf schapen maar inmiddels is het bedrijf dus flink gegroeid. Ze zijn er altijd naast blijven werken maar wel steeds minder uren. Werden ze in het begin gezien als hobbyboeren, nu meer dan de helft van hun inkomen uit de boerderij komt zijn ze 'gewone' boeren met een baan ernaast. John: "Ik zal er altijd naast blijven werken. Gewoon omdat ik dat leuk vind." Omdat er meer vraag naar vlees is dan ze zelf kunnen produceren, willen ze een nieuwe stal bouwen die niet alleen groter is maar ook zorgt voor meer dierenwelzijn en waar het ook voor henzelf prettiger werken is. Daarvoor hebben ze een vergunning aangevraagd bij de gemeente. Vanwege de stikstofproblematiek loopt de hele procedure uiterst echter langzaam. Als het lukt de nieuwe stal te realiseren kan het bedrijf doorgroeien van 20 kalfkoeien naar 30 à 35 kalfkoeien, in totaal zo'n 100 dieren. Ondertussen verkopen ze ook rundvlees van een biologische boer iets verderop.



John tussen de Limousin koeien



Saskia bij de zwartbles schapen



De boerderijwinkel



De basis van hun bedrijf is de verkoop van rundvlees van de eigen Limousin kudde. Daarnaast verkopen ze eigen lamsvlees, varkensvlees en kip van andere biologische bedrijven. Saskia begon met de verkoop in een zelf getimmerd hokje met een vriezer erin maar er is nu een boerderijwinkel die elke vrijdagmiddag en zaterdag open is. Er komen elke week zo'n 70 tot 80 klanten. Sinds het begin van de coronacrisis is het aantal klanten flink toegenomen. John: "Er staan af en toe rijen voor de winkel." Die klanten bestaan uit 'barbecue mannen' die voor een mooi stuk vlees komen om in hun Green Egg op het rooster te leggen, maar ook vegetariërs die heel af en toe vlees eten. Wat ze bindt is biologisch vlees van hoge kwaliteit, 100 procent grasgevoerd en diervriendelijk geproduceerd zonder antibiotica. Saskia: "Belangrijk is persoonlijke aandacht, bijvoorbeeld praten over het bereiden van het vlees. Daarnaast organiseer ik af en toe proeverijen met lekkere hapjes. Mede daardoor zijn de klanten van het eerste uur er nog steeds. We hebben klanten gehad die gingen verhuizen en ons vertelden dat ze ons zo gingen missen."

Klanten komen uit de hele regio, van Amsterdam, Haarlem en Hoofddorp tot Amstelveen. Ook komen er expats uit Den Haag. Saskia: "Eén nam zijn Amerikaanse vriendin mee die nog nooit op een boerderij was geweest. Ze mocht een lammetje vasthouden, tranen van geluk over haar wangen. Mooi dat je dit voor

JOHN:
"Ik zal er
altijd naast
blijven
werken.
Gewoon
omdat ik
dat leuk
vind."

mensen kan betekenen!" Ze bezorgen ook vlees in de regio. Saskia: "Soms krijgen we verzoeken om buiten de regio te leveren maar dan verwijs ik liever naar een biologisch bedrijf bij ze in de buurt. Daarom hebben we ook geen webshop." Ze leveren niet aan de horeca omdat die vaak alleen de luxere delen wil afnemen en daarvan willen ze genoeg overhouden voor hun klanten. Klanten hoeven geen vleespakketten af te nemen maar kunnen zelf kiezen wat ze willen kopen. In de praktijk is het geen enkel probleem om alle delen van het dier kwijt te raken.

De boerderijwinkel is een lichte ruimte waar een aantal vriezers staan met glazen deksels waarin het diepgevroren vlees aantrekkelijk is uitgesteld. Saskia: "Ik zou graag staande vriezers hebben met glazen deuren maar die zijn zo duur. Ach, zo is er altijd wel wat te wensen." Naast vlees wordt er ook bier, wijn, geitenkaas en op zaterdag vers biologisch brood en groenten verkocht. Naast de verkoopruimte is een ruimte met een houtgestookt fornuis waar Saskia af en toe kookt voor gezelschappen. Saskia: "Ik kan niet wachten tot dat dat weer mag!" ■

Marcel Vijn is onderzoeker bij Wageningen Research.

Het Newbie project wordt gefinancierd door EU onderzoeks- en innovatieprogramma Horizon 2020 (nr. 772835). Word lid van het Newbie netwerk en doe je voordeel met informatie over nieuwe intreders in Europa: www.newbie-academy.eu/membership-nl/.