

Bart van den Broek

Bijdragen aan behoud van natuur en landschap

Zijn overgrootvader Jan van den Broek begon ruim een eeuw geleden een boerderij in het Brabantse Hilvarenbeek. Inmiddels is Bart van den Broek de vierde generatie die op de huidige plek boert. Hij runt samen met zijn ouders bioboerderij 't Schop, met tachtig Black Angus-runderen. Het vlees wordt grotendeels afgezet via de eigen boerderijwinkel. Kookworkshops, cursussen en trainingen op de boerderij maken de onderneming compleet. 'De meeste uren zitten in het verzorgen van de koeien', vertelt Van den Broek. De keuze voor het Black Angus-ras was heel bewust. 'Veertig jaar geleden begon mijn vader met Blonde d'Aquitaine-koeien. Maar dat is een veeleisend ras en toen hadden we nog geen natuurgronden. Black Angus is veel minder veeleisend: het is een robuust ras dat grotendeels kan leven op gras. Ook is dit ras een stuk rustiger dan Blonde d'Aquitaine en kalft het heel makkelijk af.'



Filosofie

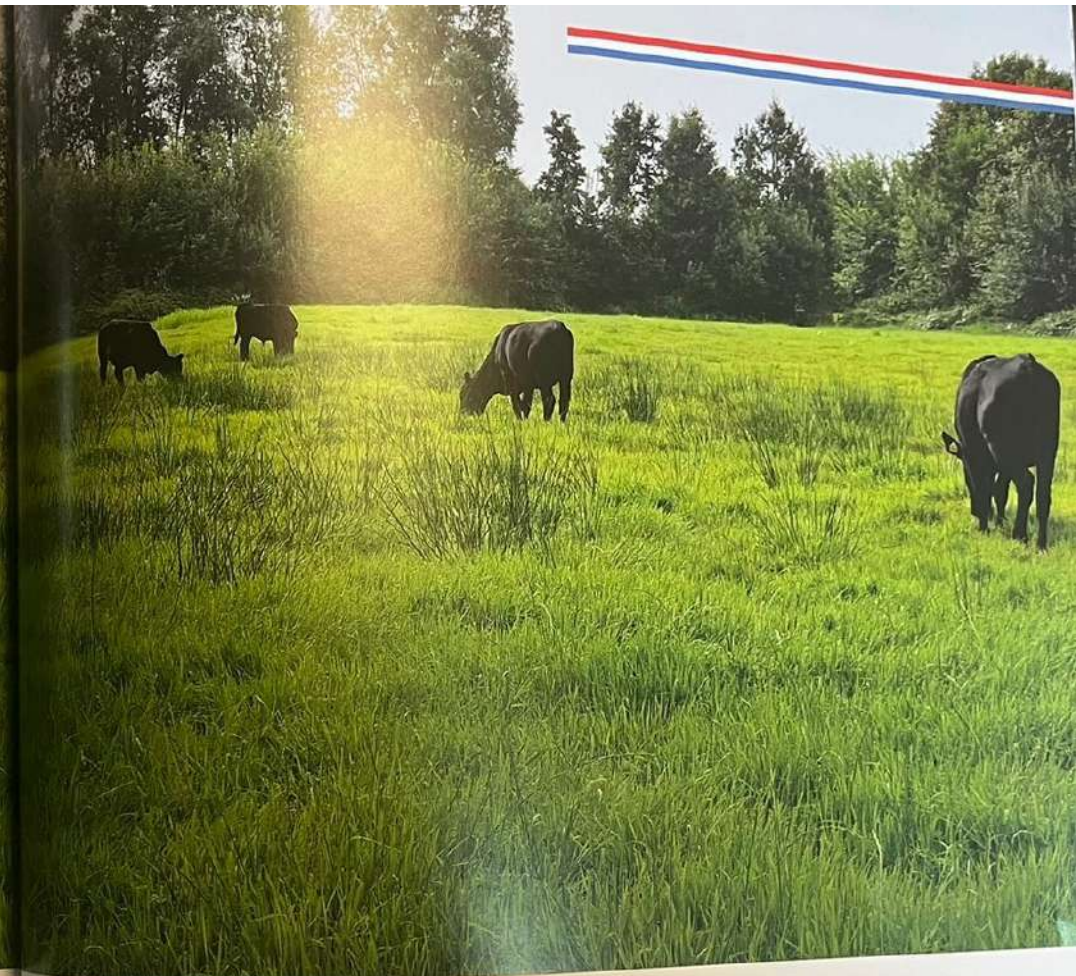
Beheer van natuur past bij de filosofie van het bedrijf. De twaalf hectare weilanden bij de boerderij worden begraasd door de familiekudde, koeien met kalfjes en de stier. Het jongvee en de koeien die niet voor voortplanting geschikt zijn, lopen op tachtig hectare natuurgraslanden van onder andere Staatsbosbeheer en het Brabants Landschap. 'Je zou ons kunnen zien als herders met runderen', zegt Van den Broek.

Natuurinclusieve landbouw

Het vee begraast voornamelijk marginale gronden, die in principe niet geschikt zijn om voeding voor de mens te produceren. Doordat de runderen de natuurgebieden begrazen, wordt de biodiversiteit

versterkt, groeien er meer zeldzame planten en vliegen er meer (weide)vogels rond. 'Terwijl de gebieden tegelijk nuttig zijn voor de boerderij. Natuurinclusieve landbouw dus. We hebben geen krachtvoer nodig, geen kunstmest en geen bestrijdingsmiddelen. Daarmee voorkomen we allerlei problemen in de landbouw, zoals verlies aan biodiversiteit, te veel stikstof en slechte waterkwaliteit.' Natuur en landschap gaan er juist op vooruit.

'Voor ons is verduurzamen niet alleen dingen laten, maar vooral ook dingen doen. Zorgen dat niet alleen wij beter worden van ons boerenbedrijf, maar ook onze leveranciers, medewerkers, klanten en iedereen in onze directe omgeving. Want wij maken graag mensen blij', zegt Van den Broek.



Volbloed Black Angus

Nog een voordeel van het Black Angus-ras is de smaak. 'In de horeca is vooral vraag naar dooraderd vlees, omdat het smaak geeft. Doordat ze in natuurgebieden grazen, eten de runderen uitsluitend gras en krijgen ze geen krachtvoer. Hierdoor worden ze ook niet té vet.' Van den Broek benadrukt dat hun veestapel volbloed stamboek Black Angus is. 'Het is geen beschermd begrip en in de handel worden inkruisingen met half of zelfs een kwart onterecht als 'Black Angus' verkocht.'

Vlees op maat

Bijzonder is dat boerderij 't Schop al het vlees zelf vermarkt, via de eigen boerderijwinkel en enkele andere winkels in de buurt. Maandelijks gaan twee à drie koeien naar de slachter. In de winter,

als er meer vraag naar vlees is, vier. Het komt in delen van karkassen weer terug van de slachter. 'Onze eigen slager verwerkt vervolgens alles zelf in de winkel. In een open bereidingsruimte beent hij uit, maakt hij worsten, draait hij gehakt en maakt hij de ambachtelijke vleesproducten.' Doordat de slager direct in de winkel aanwezig is, kan hij op maat gemaakte vleesstukken leveren en op verzoek ook bijzondere stukken als bavette, picanha, diamanthaas of T-bone.

Verhaal vertellen

Het grote voordeel van het in eigen hand houden van de slagerij is dat marges grotendeels voor 't Schop zijn én dat het verhaal over het vlees verteld kan worden. 'Als je afhankelijk bent van de vleesgroothandel, is het heel moeilijk om vlees uit de anonimiteit



te halen. Terwijl je het als slager moet hebben van een verhaal, want vlees is een natuurlijk product.' Van den Broek verwijst naar Duitsland, waar het nog heel normaal is dat een slager in zijn winkel foto's van de boer met zijn koeien in de winkel heeft hangen. 'Onze klanten zijn bewuste vleeseters en die willen weten waar het vlees vandaan komt. Wij gaan voor transparantie. Vaak wordt gezegd: "Mensen willen niet meer betalen voor kwalitatief hoogwaardig voedsel." Maar een grote groep consumenten wil juist graag iets extra's betalen, op voorwaarde dat ze weten waarvoor precies.'

Een-op-een uitleggen

In de supermarkt ziet Van den Broek heel veel groene en duurzame

claims die vaak niks zeggen. 'Ik kan een-op-een aan de klant uitleggen wat wij precies doen, stap voor stap in de hele keten. Wij doen met onze veestapel aan natuur- en landschapsonderhoud, werken met een gesloten kringloop en hebben het keurmerk 'biologisch', het enige wettelijk geborgde keurmerk.' De slager van Van den Broek werkt van kop tot kont en er wordt geen enkel vlees van buiten aangekocht. 'Dat betekent soms dat we 'nee' moeten verkopen aan een klant. Onze klanten vinden het vaak een positief verhaal als iets op is. Als ze per se iets willen hebben, weten ze dat ze dat van tevoren moeten bestellen. Ze weten wat ze dan krijgen: heerlijk en gemarmerd vlees, waarmee je als klant ook bijdraagt aan behoud van natuur en landschap.'