

Opmerkelijke initiatieven van ondernemers staan centraal in de serie 'Dat is mijn zaak!'. Deze krant besteedt daarin aandacht aan nieuwe bedrijven (of interessante ontwikkelingen bij bestaande), spannende uitvindingen en ander nieuws waaruit de Hollandse handelsgeest spreekt. Tips kunnen naar: verslaggeving@nhd.nl.

Van de taxi naar vlees van blaarkoppen

LANDSMEER - Van de taxi naar de blaarkoppen. Wat een overstap van de 44-jarige Henk van der Aat! Geen stuur meer in zijn handen, maar vlees van koeien. De Landsmeerder verkocht zijn wagen en opende Blaarkopwinkel.nl. Nu bijna drie weken in de lucht.

Met de on-line verkoop van vlees- en zuivelproducten hoopt Henk van der Aat zijn brood te verdienen. Twintig jaar lang reed hij met plezier op de taxi, maar de laatste tijd begonnen de ritjes hem tegen te staan. Tijd voor wat anders. „Ik zat in het vooraf besteld vervoer, in het hogere segment. Wethouders rijden, korpschefs, leden van de raad van bestuur. Geen gezellig praatje, zoals vroeger toen ik vanaf een standplaats reed. Na het 'goeiemorgen' ging de laptop open.”

Een vriend én blaarkopfokker uit Lelystad zette Henk op een nieuw spoor, Ben Barkema. „Zijn enthousiasme prikkelde mij. Hij zag een gat in de markt. In Noord-Holland was nog geen verkooppunt van vlees van blaarkoppen.” Sinds 1 september is dat anders. Het assortiment van de Blaarkopwinkel.nl is groot. Ossenvorst, rundergehakt, hamburger, kogelbiefstuk. En natuurlijk ook entrecôte, rib eye en tournedos. Voor wie iets speciaals heeft te vieren, is ook chateaubriand verkrijgbaar. Niet goedkoop (65 euro voor 1 kilo), maar wel exclusief.



Henk en Anouk van der Aat uit Landsmeer prijzen hun on-line vlees- en zuivelproducten aan tussen de blaarkoppen. Met hun webwinkel begonnen zij deze maand.

FOTO CEES DE GOOIER

De blaarkop is een oud runderras en is van oudsher een 'dubbeldoe-koe' (inkomsten van melk en vlees). Dit vee is egaal zwart of rood met een witte kop. Rondom de ogen heeft de koe zwarte of rode blaren. Van oudsher komt de blaarkop vooral voor in de provincie Groningen en - in mindere mate - in de Rijnstreek tussen Utrecht en Leiden. In Noord-Holland is de blaarkop de laat-

ste jaren bezig met een opmars. In 2004 is de afdeling Noord-Holland Midden opgericht van de Vereniging van Blaarkopfokkers. De afdeling richt zich op Noord-Holland boven het Noordzeekanaal. „Wij begonnen met negen leden. Nu zijn we met 23 leden”, zegt afdelingssecretaris Siem van der Hulst uit Winkel. De leden hebben ieder gemiddeld zo'n vijftig blaarkoppen. Van der

Hulst heeft 200 blaarkoppen lopen, inclusief jongvee. Zijn koeien zijn 100 procent raszuiver. Voorzitter van de afdeling is Jeroen Konijn uit Driehuizen. Over de voordelen van blaarkoppen zegt hij: „Ze zijn gebruiksvriendelijk, hebben een goede vruchtbaarheid en hebben nauwelijks krachtvoer nodig.” De blaarkop geldt als een robuust en duurzaam ras. Het belangrijkste koeienras in

Nederland is nog steeds de Holstein-Frisian vanwege de hoge melkproductie. Toch zie je een verandering in de fokkerij. Konijn: „Boeren zijn zoekende. Ze richten zich steeds vaker op duurzaamheid. Daarin passen soms andere rassen beter.” Boeren gebruiken minder kunstmest, ook vanwege strengere regelgeving. Mede hierdoor ontstaat er steeds meer 'natuurgras'. Blaarkoppen hebben daar geen moeite mee.

Ander verschil met HF-koeien is dat blaarkoppen langer buiten lopen. „En dat merk je aan de kwaliteit van het vlees. En van de kazen en roomboter van blaarkoppenmelk. Deze producten verkopen wij ook”, vertelt Henk van der Aat. Blaarkoppen worden pas na twee tot vier jaar geslacht. „Je proeft de natuur”, zegt Henk over de producten. „Het 'gemarmerde' vlees is heerlijk mals.” Hij koopt in bij Vlees- en Vleeswarenbedrijf Ruitenburg in Maarsse. De zuivel komt van kaasboerderij Sophiahoeve van Piet Warmerdam te Warmond.

Op vrijdagen staat Henk op de markt van Landsmeer. Zijn vrouw Anouk assisteert hem daar. Met de on-line winkel (www.blaarkopwinkel.nl) richt Henk zich op heel Noord-Holland. Wie voor 12 uur bestelt, krijgt de volgende dag de producten thuis bezorgd. Bij meer dan 50 euro is het bezorgen gratis. De prijzen liggen rond het niveau van de prijzen bij de keurslager.

ED DEKKER