

Verkoop blaarkopvlees nieuwe uitdaging voor ex-taxichauffeur

# 'Vlees met ouderwets lekkere smaak'

**Henk van der Aat verkoopt sinds 1 september 2011 exclusief duurzaam blaarkopvlees via zijn webwinkel en op de markt in Purmerend en Landsmeer. Hij werd geraakt door het verhaal achter de blaarkop en verruilde zijn leven als taxichauffeur voor een gloednieuwe uitdaging. Met de verkoop van de producten trekt hij de aandacht van de consument.**

Tekst: Willemien Koning  
Beeld: Susan Rexwinkel

**H**enk van der Aat (44) uit Landsmeer bezorgt het blaarkopvlees in Noord-Holland bij de mensen thuis. Via zijn webwinkel blaarkopwinkel.nl zijn diverse vleessoorten te verkrijgen zoals: entrecote, biefstuk, ossenworst, hamburgers en soepzakketten. Daarnaast verkoopt hij boter en kaas gemaakt van blaarkopmelk. Op vrijdag en dinsdag staat Henk met zijn vrouw Anouk achter de blaarkopkraam op de markt.

„De verkoop loopt goed. Het klantenbestand neemt toe. Vijftigplussers geven regelmatig aan dat ze het vlees 'ouderwets' lekker vinden. Het gemarmerde vlees is mals, heeft een goede structuur en is zeer smaakvol. Het is een fantastisch product dat duurzaam wordt geproduceerd en zich echt onderscheidt in smaak”, vertelt Henk van der Aat enthousiast.

„Daarom durfde ik het aan om het roer om te gooien en me volledig te richten op de verkoop van blaarkopproducten.”

## Gemoedelijke dieren

Henk koopt het vlees in bij slagrij Ruitenburg in Maarsen, diepgevroren en in porties verpakt. De zuivelproducten zijn afkomstig van de zuivelboerderij van Theo Warmerdam uit Warmond, die uitsluitend blaarkopmelk verwerkt.

„Ook de zuivelproducten van blaarkopmelk onderscheiden zich door de heerlijke smaak”, vindt Henk. „Het rantsoen van de koeien is daarbij van groot belang. De dubbeldoel blaarkop is een sterk rund dat bijna het hele jaar buiten kan lopen en sober kan leven op een rantsoen van alleen gras. De ziektedruk is laag en de runderen hebben sterke klauwen. Kenmerkend voor de blaarkop is ook zijn afwijkende bloedgroep B19. Een blaarkop heeft ander haar, ruikt

anders en gedraagt zich anders dan andere runderrassen. Het zijn gemoedelijke dieren. De duurzame productiewijze spreekt mij en ook de consument aan”, verklaart Henk. „De ossen grazen allemaal buiten, voornamelijk in natuurgebieden en worden op een leeftijd van 24 tot 26 maanden geslacht. Dan hebben ze een goed leven achter de rug.”

## Blaarkopketen

Bij de verkoop van blaarkopproducten wordt Henk van der Aat begeleid door Ben Barkema uit Lelystad, medeoprichter van 'De Blaarkopketen'. Deze keten bestaat uit vier ondernemingen die gezamenlijk de blaarkopfokkerij en de verkoop van de producten naar een hoger niveau tillen.

Boeder veehandel koopt de blaarkopstierkalveren bij veehouders. Rivierduinadviesgroep begeleidt blaarkopfokkers, onderhoudt contacten met Staatsbosbeheer en ontwikkelt nieuwe initiatieven voor de blaarkopketen. Ruitenburg Slagerij verzorgt de slacht van de dieren en Kruidenier Foodservice uit Rotterdam verkoopt als groot-handel het blaarkopvlees.

Ben Barkema: „Het doel van onze keten is om de blaarkop als bijzonder runderras in Nederland te behouden en om de boeren die blaarkoppen fokken en melken te ondersteunen, zodat zij kunnen blijven bestaan. De blaarkop is vanouds afkomstig uit Groningen en de Rijnstreek tussen Utrecht en Leiden. Blaarkoppen kunnen

goed overleven in natte gebieden vanwege hun sobere rantsoen. Wij streven naar een goede melkprijs voor de boeren, maximaal 5 cent meer dan voor gangbare melk. Daarnaast willen we via de keten ook de vleesprijs omhoog krijgen door het product als exclusief duurzaam vlees op de markt te zetten. De veehouders krijgen 20 tot 60 euro extra voor een blaarkopstiertje van twee weken oud.”

## Meer dan biefstuk

In Nederland staan nu 1.500 blaarkopposen in natuurgebieden en op andere weidegronden. De laatste weken voor de slacht worden zij door professionele mesters afgemest, zodat het vlees uniform van kwaliteit is en niet vervet.

Ben: „Bij het afmesten is vakmanschap vereist, omdat het vlees constant van dezelfde kwaliteit moet zijn. Momenteel worden er vijf tot twintig dieren per week geslacht, maar als de vraag toeneemt, kunnen we meer leveren.”

Ben Barkema is bezig met een nieuw initiatief om ook het vlees van de melkkoeien als exclusief duurzaam vlees te kunnen verkopen. Daarvoor is het noodzakelijk dat er een milieukeur voor de blaarkopbedrijven in het leven wordt geroepen. Binnenkort wordt gestart met het certificeren van de bedrijven. „Natuurlijk is het vlees van de melkkoeien minder van kwaliteit dan het ossenvlees, maar van melkkoeien kun je ook heerlijke hamburgers maken. Er zit meer tussen kop en kont dan biefstuk.”

Hoewel de melkgift van de blaarkop lager ligt dan die van melktypische rassen, is het houden van blaarkoppen toch rendabel volgens Barkema, die zelf 35 blaarkoppen melkt. „Het is een voerefficiënt dier, dat weinig krachtvoer nodig heeft. De voerkosten en veeartskosten zijn daardoor laag. Het duurt wat langer voor de koe een hoog productieniveau bereikt, maar ze houdt dat wel lang vol. De gemiddelde melkgift loopt op tot 6.000 - 7.000 kg bij een oudere koe met een tussenkalftijd van 360 dagen. De gemiddelde leeftijd van de blaarkoppen ligt rond de acht jaar, maar ik heb ook koeien van 16 jaar in mijn stal”, vertelt Barkema.

## Gat in markt

De activiteiten van de blaarkopketen blijken succesvol te zijn. Barkema durft na vijf jaar pionieren positief te reageren op de vraag of de verkoop van blaarkopvlees een gat in de markt is. „De keerzijde van het succes is dat de grote spelers op de markt argwanend naar de Blaarkopketen kijken. Maar daar laten wij ons niet door uit het veld slaan.”

Het aantal blaarkoppen in Nederland neemt toe. In 2006 stonden er 500 blaarkoppen geregistreerd bij de melkcontrole en nu zijn dat er 2.600. Ben: „In 1980 keken ze een boer met blaarkoprunderen meewarig aan alsof hij nog in de Middeleeuwen leefde. Nu zijn we als blaarkopfokkers geaccepteerd en eigenlijk erg hip.”

