

# VLEESVERKOOP MET EIGEN VERHAAL

Na zesendertig jaar opfok leg stapte familie Van Bommel over naar scharrelvleeskuikens. Dat bevalt zo goed dat ze nu op alle locaties scharrelvleeskuikens houden en zelf vlees verkopen onder het merk Oma's Kip.

De laatste jaren was de vraag naar opfok leg slecht. „Door de lage eierprijzen en teveel opfokplaatsen was er veel leegstand. We hoorden 2,5 jaar geleden dat Coppens Diervoeding bedrijven zocht voor Volwaard scharrelvleeskuikens”, vertelt Christian.

De familie besliste snel om met het bedrijf in Castenray, waar Christian (40) met zijn gezin woont, om te schakelen. Van Bommel bouwde aan twee van de vier stallen uitloop en het eerste koppel scharrelvleeskuikens werd in september 2013 opgezet. De bedrijven in Koningslust volgden later.

Christian is de pluimveeman: na de middelbare agrarische school en middelbaar kader pluimvee kwam hij thuis werken. Pieter volgde een technische opleiding en werkte in het leger en bij een garagebedrijf. Christian: „In 2005 kochten we het bedrijf in Castenray erbij en kwam Pieter ook thuis werken. Hij is van de technische zaken en ik meer van de kuikens, het vlees en de pr.”

## Groot verschil met opfok leg

Het houden van scharrelvleeskuikens is heel anders dan opfok leg. Christian vindt de vorm van ondernemen mooier. „Je kunt zelf meer beslissen. Bij opfok leg werd alles voor je bepaald: de voerleverancier, dierenarts. De verdiensten zijn bij scharrelvleeskuikens hoger”, vertelt hij. Hij merkt op dat zijn vader, moeder, broer en hijzelf het houden van scharrelvleeskuikens als opfokkers benaderden. „We kwamen er al snel achter dat je anders naar de kuikens moet kijken. De opvang van kuikens is nagenoeg gelijk. Waar we eerst dachten de kuikens komen er wel, moeten we nu alerter reageren. De cyclus is natuurlijk korter.” Qua dier vindt hij de scharrelvleeskuikens echt geen scharrelkip. De kuikens lopen de hele dag rond maar een scharrelhen is veel beweeglijker, zet de mest om en scharrelt continue. Christian ervaart het met graan strooien. „Als ik graan strooide zoals bij de opfokhennen; rond strooiend door de hele stal, weet een deel van de kuikens niet wat ze daarmee moeten. In de mest zag je ge-



Foto's: Monique van Loon

kiemde tarweplantjes. Nu strooi ik het graan als een lijntje en heb ik de indruk dat ze het beter opnemen.” Familie Van Bommel ervaarde dat een scharrelkuiken gevoeliger is. Met de dierenarts, Maurice Moo-

## PROFIEL

Maatschap van Bommel: Christian (40), Pieter (35), Gerard (65) en Johanna (63) van Bommel Castenray, Koningslust (L.)



Drie locaties met in totaal 100.000 scharrelvleeskuikens.



Van Bommel installeerde in alle stallen de Bokalan pan vanwege de goede bereikbaarheid, weinig vermorsing en makkelijke reiniging



Christian van Bommel schreef een projectplan en presenteerde dat bij Plukon. Doel, zijn eigen kip verkopen met een sterk verhaal van de producent zelf

nen van DAC ZuidOost, hebben ze nu de afspraak dat hij op drie weken leeftijd standaard sectie op een aantal kuikens uitvoert voor darmonderzoek, luchtwegen et cetera om te kijken of vitamines of een aanvullend preparaat nodig is. „Het grootste verschil is

het sturen op gewicht. Je mag niet meer dan 25 kg/m<sup>2</sup> afleveren en je wilt natuurlijk het maximale gewicht afleveren. Een mooie uitdaging. De start bij de kuikens moet vanaf dag 1 goed zijn. Het sturen op waterdruk was nieuw voor ons. Daarbij zijn we

goed ondersteund door de bedrijfsadviseur van Coppens Diervoeding en de dierenarts. Iedereen is open en transparant zodat je van elkaar kunt leren.”

Christian is secretaris/penningmeester van de studieclub scharrelvleeskuikens Brabant/Limburg. Een club met 25 leden. „We leren veel van elkaar. De meeste hebben voorheen reguliere vleeskuikens gehad. Die kijken anders tegen een aantal zaken aan.” Van Bommel merkte al snel dat een voerketting bij scharrelvleeskuikens niet ideaal was. „Vaak storing door verstopping met stro en het was moeilijk om het gewicht te halen met de sleepketting.” Daarom installeerde familie Van Bommel op alle locaties voerpannen.



Van Bommel gebruikt vlas als bodemstrooi- sel en de balen als afleidingsmateriaal. Bij het gebruik van stro komt er teveel stro in de mest

### Promotie

„Ik vind sectorpromotie ontzettend belangrijk. BIG Challenge is daar een mooi voorbeeld van. Mijn vrouw Karin en onze oudste zoon, Bram van 10 jaar en ik gaan de Alpe d’HuZes lopen. Als vleeskuikenhou-



Van Bommel verbouwde de voormalige opfokstallen om voor scharrelvleeskuikens, plaatste lichtplaten en een overdekte uitloop

ders moeten we ook zelf aan promotie doen, niet alleen de retail of slachterij. Toen we net met de scharrelvleeskuikens begonnen, heb ik me meer verdiept in de vleessector. Ik heb hier een supermarkt en een groothandel bezocht en merkte dat er nog veel kennis ontbrak." Ook stond van Bommel op een boerenmarkt in Castenray met kippenvlees van Plukon. „De een na de ander vroeg mij waarom ik niet zelf dit vlees verkocht”, vertelt Christian. Het idee leek hem wel wat, „Verkoop is ook een vorm van promotie.” Christian schreef een projectplan en legde het neer bij Plukon.

### Oma's Kip

In eerste instantie zag Plukon nogal wat haken en ogen aan het plan. Christian: „Voor al op het logistieke vlak. Ik kwam in contact met slager en vleesgroothandel Hendriks Wild & Gevogelte die zei dat de Plukon vrachtwagen toch dagelijks daar stopte.” Zo werd 1+1=3. Van Bommel en de slager werkten het plan verder uit. „Ons sterke punt is het verhaal en het gezicht bij het

vlees”, zegt Christian. In november 2015 is de site [www.omas-kip.nl](http://www.omas-kip.nl) gelanceerd en de verkoop gestart. Een paar advertenties in de lokale krant en een redactioneel artikel leverden de eerste klanten op, die ook terug blijven komen. „We schreven een wedstrijd uit voor lekkere recepten en het leuke was dat een vrouw die net oma was geworden, de wedstrijd won.” Van Bommel verkoopt het vlees vanaf huis, de slager via zijn winkels en de groothandel. Het assortiment bestaat uit hele kip, kipfilet, bouten, drumsticks en braadstukjes.

Christian ziet toekomst in het verhaal achter de kip. Dat laat hij ook zien op de site en facebook. Met een GoPro plaatst hij filmpjes over diverse facetten in het leven van een scharrelkuiken. „Zo vertellen wij het verhaal van onze kippen die we op een diervriendelijke manier houden: met speelgoed voor de kippen en uitloop. De kippen-speelplaats zoals onze kinderen het noemen. Zonder antibiotica is een van de belangrijkste items merk ik wel. Het verhaal van de slachterij blijft een lastige. Ik ben

nog eens naar Plukon gegaan om het slachtproces te zien. Je ziet dat het slachten goed gebeurt: dan kan ik het ook goed vertellen.” Klanten komen via de slager of rechtstreeks de stallen op afspraak bezoeken. Het valt familie Van Bommel op dat klanten vaak over plofkip beginnen en de supermarkt niet vertrouwen. Van Bommel vertelt dan het werkelijke verhaal over alle vleeskuikens, zowel regulier als de scharrel. Van Bommel benadrukt hierbij de samenwerking met de reguliere vleeskuikenhoudery. „De reguliere vleeskuikenhoudery moet blijven bestaan naast de concepten waar we nu mee werken. Een aantal van de Nederlandse consumenten zijn kritisch en willen extra betalen voor het scharrelvlees. Maar voor het buitenland moeten we toch concurreren op kostprijs. Het Nederlandse vlees en de vleeskuikenhoudery is het beste ter wereld. Dat vertellen wij onze klanten en bezoekers ook. Consumenten moeten wel snappen dat antibioticavrij produceren meer risico met zich meebrengt en dat dat extra geld kost.” De laatste jaren schieten de eierautomaten als paddenstoelen uit de grond. Christian van Bommel heeft ook plannen om een versautomaat te plaatsen of een boerderijwinkeltje en wil het merk bij meerdere slagers neerleggen. Het bedrijf in Castenray ligt aan de doorgaande weg tussen Horst en Venray. „Ik merk dat een aantal consumenten steeds meer moeite doet om hun vlees rechtstreeks bij de boer te halen. Dat biedt kansen. Ik denk nog aan gegrilde kip en verdere uitbreiding van het assortiment. De verkoop van vlees is ontstaan uit een stuk pr. We verdienen er geen wereldbedragen mee, maar hiermee kun je de pr betaalbaar houden en het is ontzettend leuk om te doen.”

Monique van Loon



Zowel de luchtinlaat als de kuikenopeningen zijn van Tulderhof



Klanten bestellen voor dinsdagavond. De bestelling wordt op schaaltesjes verpakt die de klanten vrijdag bij van Bommel op kunnen halen