

Integrale roséketen Veal Fine blijft geleidelijk groeien

De eigen afzet van ketenregisseur Veal Fine – gespecialiseerd in rosékalfsvlees – groeide de afgelopen jaren naar 1.200 kalveren per week. Het doel is om geleidelijk door te groeien in een vraaggestuurde markt.

Door Bouke Poelsma

Eind jaren tachtig was Wim van Roekel (61) de eerste Nederlander die zich toeleide op het houden van rosékalveren. Op de boerderij in het Gelderse Ochten kon de pionier zich op dat moment nog niet bedenken hoe zijn bedrijf zich in de jaren daarna zou ontwikkelen. Van Roekel verzamelde een grote groep gepassioneerde rosékalverhouders om zich heen en ging een verregaande en strategische samenwerking aan met Hans Roerink. Dat mondde uit in de Europees georiënteerde Veal Fine Group, met klanten in de retail, voedingsindustrie en horeca (zie kader).

Anno 2022 sorteert Van Roekel voor op

de toekomst. De ondernemer is bezig zijn levenswerk op een goede manier door te geven aan zijn zoons Mark, Wouter en Erwin. Zij kregen hun passie voor rosékalveren en -vlees thuis met de paplepel ingegoten en hebben inmiddels allemaal hun eigen rol binnen de Veal Fine Group, dat een sterk familiaal karakter heeft. “Daarbij wil ik ook Evert van Wolfswinkel noemen. Hij is vanaf het begin betrokken bij onze bedrijfsvoering en maakt onderdeel uit van de Veal Fine-familie”, vertelt Wim van Roekel.

Ongeveer 100 kalverhouders

Veal Fine is gespecialiseerd in rosékalfsvlees. De ketenregisseur is de afgelopen jaren steeds gegroeid, zo vertelt Mark van

Roekel. “In 10 jaar tijd hebben we de afzet via onze eigen uitsnijderij uitgebreid van 400 naar 1.200 kalveren per week. Daarnaast worden er wekelijks ook kalveren levend aan andere slachterijen verkocht. Veal Fine doet zaken met circa 100 kalverhouders. Het gaat veelal om kalverhouders die op contractbasis werken, met daarnaast nog een aantal vrije meesters die een jarenlange relatie met de Veal Fine Group hebben.

Veal Fine heeft geen eigen slachterij. De ketenregisseur heeft een strategische samenwerking met diverse slachterijen. “Het gros van onze rosékalveren is gehuisvest in Twente, de Veluwe en Brabant. De slachterijen bevinden zich in de regio, met korte transportafstanden”, vertelt Wim van

Veal Fine Group onderverdeeld in twee poten

Wim van Roekel en Hans Roerink hebben binnen de Veal Fine Group een unieke en strategische samenwerking opgezet. De Veal Fine Group bestaat uit twee poten: Livestock (Van Roekel) en Sales (Roerink). De Van Roekels en Roerink hebben een gelijk ketenbelang. De kalverhouderij van Van Roekel in Ochten is daarbij een leverancier van Livestock. De Veal Fine Group heeft 55 medewerkers in dienst. De omzet bedraagt € 130 miljoen. Veal Fine heeft in de rosékalfsvleesmarkt een marktaandeel van zo'n 20%. Hans Roerink geeft als directeur leiding aan de Veal Fine Group. Ook Eefje en Dorien – de vrouwen van Wim en Hans – zijn vanaf het eerste uur werkzaam in het bedrijf. Mark van Roekel is commercieel manager en Erwin van Roekel zit op de verkoopafdeling. Hun broer Wouter van Roekel verzorgt binnen Livestock de stalbegeleiding.



FOTO: VEAL FINE GROUP

De Veal Fine Group wordt geleid door directeur Hans Roerink (links). Hij heeft een verregaande en strategische samenwerking met de Van Roekels, met v.l.n.r. Wim (61), Erwin (25), Wouter (31), en Mark (34) van Roekel.



Ketenregisseur Veal Fine werkt samen met 100 kalverhouders. De afzet via de eigen uitsnijderij in Enschede groeide de afgelopen jaren naar 1.200 kalveren per week. FOTO VEAL FINE GROUP

Roekel. Veal Fine heeft met de keuze voor deze slachterijlocaties bewust ingezet op spreiding en overcapaciteit.

De kalveren van Veal Fine zijn hoofdzakelijk afkomstig van melkveebedrijven uit Nederland en Duitsland. “We zetten in op kortere transportafstanden om onze CO2-footprint te verlagen, zowel aan de inkoop- als aan de verkoopkant”, zegt Mark van Roekel. Via verzamelcentra vinden de dieren hun weg naar de aangesloten kalverhouders. Veal Fine richtte zich jarenlang vooral op de afzet van rosékalfsvlees. De afgelopen jaren is ook de inputkwaliteit steeds belangrijker geworden. “We willen meer informatie over de dieren die we op stal krijgen. Wat is de gezondheidsstatus van het melkveebedrijf waar een kalf vandaan komt? Daar kunnen we nog verbeterlagen maken, waarbij de collecterende handel ook zeker een dienstverlenende rol heeft in het terugkoppelen van informatie”, zo zegt Wim van Roekel.

Vraag gestuurd werken

Veal Fine werkt zoveel mogelijk vraag gestuurd. Het bedrijf heeft ruim 300 klanten in de retail, voedingsindustrie en horeca. Met spreiding in het klantenbestand wist

Veal Fine de coronacrisis door te komen. Hoewel er onder kostprijs verkocht moest worden, liep de afzet door en groeide de organisatie in omvang. “Tijdens de coronacrisis was het voor ons een voordeel dat

we flexibel waren zonder eigen slachterij”, zegt Mark van Roekel.

Veal Fine produceert niet voor de bulkmarkt, maar voegt in de uitsnijderij in Enschede waarde toe aan het rosékalfsvlees.



FOTO VEAL FINE GROUP

De rosékalveren worden op 3 locaties geslacht. Er worden geen hele karkassen vermarkt.

Er worden geen hele karkassen verkocht. Het vlees wordt bewerkt en in 100 verschillende delen verkocht. “We werken klantgericht en leveren maatwerk. Zoals de klant het wil, zo krijgt hij zijn vlees”, aldus Hans Roerink, die flexibiliteit als een grote kracht van Veal Fine beschouwt. Veal Fine verwerkt zowel jonge- als oude rosékalveren. Daarnaast worden blanke pistola's verwerkt voor diverse afnemers.

Groeistrategie

Veal Fine heeft de blik gericht op de toekomst. De langtermijnvisie is gestoeld op geleidelijke en vraag gestuurde groei. “Corona heeft ons geld gekost. Maar we kijken verder en hebben met de kalverhouderij onze nek uitgestoken door het aantal dierplaatsen uit te breiden. We zien potentie in de markt voor rosékalfsvlees. We hebben ruimte en plek voor gepassioneerde kalverhouders, die een langdurige relatie aan willen gaan”, aldus Hans Roerink. De zomer van 2022 wordt gekenmerkt door hoge vleesprijzen. De jongrosékalfsvleesprijs ligt begin juli al een aantal maanden op een relatief hoog niveau van € 5,00 per kilo. “Voor het eerst in de historie hebben we niet te maken met een zomerdip”, zo geeft Mark van Roekel aan. Winst op korte termijn staat voor Veal Fine niet voorop. Continuïteit richting de toekomst is belangrijker. Daarbij is een financiële buffer nodig om mindere tijden door te komen. “We nemen regie in de keten, om alle schakels rendement te laten maken”, aldus Roerink. De kosten gaan voor de baat. “De opbrengstprijs is hoog, maar dat

Investeren in Beter Leven-keurmerk

De Van Roekels houden op twee nabijgelegen bedrijfslocaties in Ochten 3.000 jongrosékalveren. De focus ligt er op een gesloten bedrijfsvoering. Eerder werden er nog dieren aan- en afgevoerd. De jongrosékalveren worden tot 8 maanden leeftijd gehouden. De gemiddelde groei per dag ligt op ruim 1.200 gram. De uitval is 2,5 %. De kalverhouders sturen op een aflevergewicht van 180 kilo, voor een zo hoog mogelijke kwaliteit en rendement. De kalverhouders hebben de afgelopen jaren in Ochten flink geïnvesteerd in dierenwelzijn en duurzaamheid.

De 1.200 plaatsen in de afmeststallen zijn voorzien van rubberen vloeren en voldoen aan de eisen van het Beter Leven-keurmerk. “We hebben het vermoeden dat de rubberen vloeren bijdragen aan een betere diergezondheid en groei”, aldus Wouter van Roekel, die in Ochten de 3e generatie is. De rubberen vloeren kostten € 180.000. De Van Roekels investeerden in Ochten € 150.000 in zonnepanelen en € 70.000 in een houtkachel. “We zetten actief in op het verbeteren van het sectorimago. We zetten in op een hoger dierenwelzijn en een lagere CO2-footprint”, aldus Mark van Roekel.

geldt ook voor de kostprijs. En we weten natuurlijk niet wat de kalveren over 32 weken opbrengen.”

Gevolgen stikstofcrisis

De agrarische sector is door de stikstofcrisis in een impasse beland, zo ziet Hans Roerink. Boeren zijn volgens hem graag bereid om te innoveren en te investeren in duurzame en emissiearme technieken. Maar zonder toekomstperspectief gebeurt er niks. “Het is zaak dat we in de kalverhouderij innoveren en toekomstbestendige stallen bouwen. We moeten urine en mest scheiden om de ammoniakuitstoot te reduceren. De wil om dat te doen is er absoluut in de agrarische sector. In geen enkele andere bedrijfstak zijn ondernemers bereid zulke grote investeringen te doen terwijl

het verwachte rendement zo onzeker is.”

De groeistrategie van Veal Fine wordt bemoeilijkt door de stikstofcrisis. Ondernemers Roerink en Van Roekel zien desondanks groeimogelijkheden. “We willen stapsgewijs groeien in de houderij en de verwerking in onze uitsnijderij. We koesteren wat we hebben bereikt en willen dat vasthouden.”

De broers Mark, Wouter en Erwin van Roekel zijn vol ambitie om het werk van hun vader Wim als grondlegger van de rosékalfsvleeshandel voort te zetten en uit te bouwen. “Als broers hebben we een passie voor rosékalveren. Ons werk is onze hobby. We willen vooroplopen in alles schakels van de keten: kalverhouderij, uitsnijderij en afzet”, aldus Mark van Roekel. ■

Het rosékalfsvlees wordt door Veal Fine in 100 verschillende delen verkocht aan klanten in de retail, voedingsindustrie en horeca.



FOTO:VEAL FINE GROUP