

Leo van Lier uit Heibloem laat consumenten kennismaken met varkenshouderij

Buitenvarkens spreken burgers aan

Sinds drie jaar loopt in de wei bij het zeugenbedrijf van Leo van Lier een koppel varkens in de buitenlucht: tante Door en haar biggen. De varkenshouder wilde op deze manier meer in contact komen met de consument en het verhaal van de varkenshouderij overbrengen. De aanpak werkt: Van Lier wordt overstelpt met vragen en positieve reacties. „Wat het me oplevert? Wat extra vleesverkoop, maar vooral veel goodwill en een heleboel extra werkplezier.”



Tante Door en haar biggen in de wei naast de stallen van Leo van Lier zijn voor de varkenshouder een prima manier om in gesprek te komen met burgers.

Tekst: Ank van Lier
Beeld: John Peters

Leo van Lier (44) uit het Midden-Limburgse Heibloem hoort tot de generatie varkenshouders die tijdens hun opleiding te horen kregen dat schaalvergroting hét toverwoord was voor een succesvolle toekomst. „Kun je het bedrijf uitbreiden, dan moet je het zeker niet nalaten. In de toekomst worden de regels misschien aangescherpt en is je kans verkeken. Dat is mij altijd ingeprent”, zegt Van Lier.

Sinds 1995 breidde hij het aantal zeugen stapsgewijs uit naar het huidige aantal van 1.000. De laatste uitbreiding dateert echter alweer uit 2008. „Mijn aanvankelijke doel was te groeien naar 2.000 zeugen. Het bedrijf zou dan naar mijn idee 'toekomstproof' zijn. Sinds ruim een jaar heb ik dat streven laten varen.”

Varkenstrektocht

De belabberde opbrengsten in de varkenshouderij zijn volgens Van Lier vooral te wijten aan het feit dat de koek binnen de keten oneerlijk wordt verdeeld. „Maar hier zijn we als varkenshouders

ook zelf schuld aan. We hebben ons zelf in deze positie laten manoeuvreren. En we zijn ook de enigen die het tij kunnen keren.”

Om de mogelijke toekomstscenario's te verkennen, bezocht Van Lier enkele jaren geleden - samen met een collega - diverse varkensbedrijven waar het niet draaide om 'groot, groter, grootst'. „We zijn onder meer bij een ondernemer geweest met neventakken en bij een biologisch varkensbedrijf. Ook zijn we, in het kader van een project rondom stadslandbouw, in gesprek gegaan met inwoners van een multiculturele wijk in Rotterdam. Mij werd duidelijk dat veel burgers geen idee hebben hoe een varken wordt gehouden.”

De belangrijkste les van deze 'varkenstrektocht' was voor Van Lier dat, als je iets anders wilt gaan doen, je niet te zwaar moet investeren. „Dat is erg risicovol.

Probeer wel de kloof richting de consument te verkleinen, burgers aan je te binden. Daarmee is het meeste te winnen.”

Roze bankje

Van Lier besloot drie jaar geleden een koppel varkens buiten te laten lopen. „Ons bedrijf ligt langs een doorgaande weg waar veel wandelaars en fietsers voorbijkomen. Een perfecte locatie dus. Al toen ik de eerste big naar buiten droeg, werd ik aangesproken door een mevrouw. Zij maakte ook veel foto's. En dit was maar het begin: ik heb de afgelopen jaren enorm veel reacties gekregen op de buitenvarkens. Als ik de varkens voer, staat er regelmatig iemand te kijken. Of er zit een passant op het roze bankje, dat we hebben neergezet.”

Volgens Van Lier zijn 'tante Door en haar biggen', zoals de buitenvarkens zijn gedoopt, perfecte ijsbrekers voor een gesprek over de gangbare varkenshouderij. „Consumenten hebben veel vragen. Zijn dit biologische varkens? Wat krijgen ze te eten? Waarom lopen niet alle varkens buiten? De 'outdoor varkens' geven mij de kans om dit verhaal te vertellen en zo de beeldvorming over de gangbare houderij positief te beïnvloeden. Daarom hebben we dit project de naam 'Ons Varken' gegeven en op Facebook gezet. De varkens in de wei zijn niet alleen van onszelf, maar van ons allemaal.”

Vleespakketten

Van Lier kreeg regelmatig de vraag of het vlees van de Tante

Door-varkens ook te koop was. Hij ging daarom in zee met een slager uit de buurt. Deze slacht de varkens die buitenlopen, waarna de varkenshouder deze aanbiedt in vleespakketten van ruim 20 kilo. „Inmiddels is er een behoorlijke groep mensen, die iedere vijf maanden een kwart 'Ons Varken' wil. En dat zonder reclame!”

Van Lier heeft erover gedacht om dit grootschaliger te gaan aanpakken. „Echter: consumenten zijn niet meer gewend om meer dan twintig kilo vlees in huis te halen. En maak je de porties kleiner, dan is het weer lastiger om de vierkantsverhouding rond te krijgen. Daarbij brengt dit meer werk met zich mee. Daarom houden we het kleinschalig. En wie weet blijft het aantal afnemers stijgen en groeit de particuliere verkoop op termijn toch uit tot een afzetkanaal van betekenis. Op dit moment ligt de belangrijkste meerwaarde in het overbrengen van het verhaal van de varkenshouderij. Ook kom je veel te weten over de leef- en denkwijze van consumenten.”

Goodwill en draagvlak

Van Lier is ervan overtuigd dat, als meer varkenshouders een dergelijk initiatief zouden opzetten, het imago zou verbeteren. „Ik merk dat mensen uit de regio dankzij de buitenvarkens een positiever beeld hebben van mijn bedrijf. Het levert veel goodwill op, en dat geeft draagvlak naar de toekomst. En niet te vergeten: het is enorm leuk om te vertellen over onze sector, vooral als mensen oprecht geïnteresseerd zijn. Dat motiveert en geeft energie!”



Redacteur Ank van Lier (links) op de koffie bij Leo van Lier.

Bedrijfsgegevens

Varkenshouder van Leo van Lier uit het Midden-Limburgse Heibloem heeft vorig jaar besloten een rem op een jarenlange groei te zetten. Gezondheid, onzekerheid over bedrijfsopvolging en de vraag of investeren nog lonend is, brachten hem tot deze beslissing. Hij houdt nu 1.000 zeugen.

Datum: 13 juni 2016.
Tijd: 13.00 - 15.00 uur.
Koffie: Leo drinkt geen koffie maar thee.



dig."

ist echte
r moeite
melkro-
cht. „Het
lopen we
eien dan
n koeien
melkro-
entje, als
nauw is.
wekkend
robot al-
selle vult
hone uit
at is die
eel meer
ft ze niet
De robot
insemi-
veerts,
verbeter-
„De roel-
lijk 100
Op elke
aats van
gekost.”



te
inten
llen).