

Kerstpakketrend: goed eten

Veel boerderijzuivelbereiders verkopen kerstpakketten. De meeste zijn inmiddels samengesteld of de deur al uit. Natuurlijk zit er kaas in van het eigen bedrijf of van een collega-zelfzuivelaar. Maar wat zijn de trends in kerstpakketten? De Zelfkazer maakte een belronde langs een aantal ingewijden.

HENK TEN HAVE



FOTO: SMAAKGEHEIMEN

Roy van de Laar van Trade Fair Organization (TFO) in Deventer organiseert ieder jaar de Nederlandse Kerstpakketten Beurs; op 17 en 18 februari 2010 vindt de vijftiende editie plaats. Een trend die hij dit jaar ziet is dat er meer voedingsmiddelen in de pakketten zitten en slechts één of twee non-foodproducten. “Werkgevers willen graag een omvangrijk kerstpakket aan hun personeel geven. Dat heeft te maken met de economische crisis. Ze willen de crisis een beetje doen vergeten. Daarom kiezen ze vooral voor voedingsmiddelen en niet voor bijvoorbeeld enkel een mixer of ander luxe non-foodproduct.” Van de Laar merkt ook dat het ‘groene’ gehalte van kerstpakketten verder toeneemt. In de traditionele doos of mand zijn bijvoorbeeld vaker biologische producten te vinden. En ook koffie van goede handelaren en producten uit eigen land zijn populair, weet hij.

Culinair

Cor en Bram Voets van groothandel Voets Specialiteiten uit Schijndel, stonden begin dit jaar voor de derde keer op de Kerstpakkettenbeurs. Een goede plek om onze producten te presenteren, vertelt Cor Voets. Net als Van de Laar zegt Voets dat non-foodproducten, zoals gourmetsets en sporttassen, dit jaar minimaal in kerstpakketten worden gedaan. “Daar zitten mensen niet meer op te wachten. Ze hebben de kasten er inmiddels mee vol liggen.”

Deze kerst zijn volgens hem vooral culinaire (mediterrane) producten populair. Van truffelmayonaise tot olijven en van tapenades tot chutneys. “Bedrijven letten wel op de prijs, maar willen toch graag iets extra’s geven aan hun medewerkers en kiezen voor kerstpakketten met producten die aan de bovenkant van de markt zitten”, vertelt Voets.

Voorbeeldpakket

Voets adviseert eigenaren van boerderijwinkels om een drietal voorbeeldkerstpakketten te maken met een prijs tussen

22,50 en 65 euro. Daarmee kunnen ze bedrijven actief benaderen. “Wees niet te afwachtend, laat zien wat je kunt samenstellen. Boerderijwinkels hebben leuke producten, daar moeten ze iets mee doen. Voor bijvoorbeeld echt lekkere kaas komen mensen terug. Je kunt ook bonnen maken, bijvoorbeeld een uitnodiging om op de boerderij te komen kijken. Dat kost niet zoveel, maar je hebt de mensen wel ‘binnen’. Kerstpakketten samenstellen is langetermijndenken.” In kerstpakketten van boerderijwinkels passen volgens Voets vooral natuurlijke producten zonder kleur-, geur- en smaakstoffen, producten waar de consument een ‘beleving’ bij heeft. Als voorbeeld noemt hij de producten van Smaakgeheimen in Eersel en De Wijndragers in Zwolle: kaasdips, vinaigrettes, chutneys, mosterds, dressings enzovoorts, alleen met natuurlijke ingrediënten. Ook regionale bieren of Zuid-Afrikaanse wijn met de naam Roosje van de Kaap doen het volgens hem leuk in pakketten van de boerderij.

Boter

Erik van Dam is eigenaar van De Kaasfabriek, een handelsonderneming in Woerden die zich specifiek richt op originele, onderscheidende kazen en zuivelproducten. Voor kerstpakketten levert hij onder andere bolletjes boerenroomboter van 125 gram in de smaken naturel, zeezout en kruiden. De bolletjes zijn mooi verpakt in vetvrij papier. De boter moet wel redelijk koel blijven. Van Dam heeft ook ambachtelijke mosterd in weckpotjes in zijn assortiment die het ook goed doen in kerstpakketten. “Semi-verspakketten met minder traditionele en meer streekachtige producten met een versbeleving hebben de toekomst”, zegt Van Dam.

Minder kerstpakketten

Er worden dit jaar minder kerstpakketten afgenomen en lang niet alle medewerkers krijgen een kerstpakket. Toch verwacht de helft van de medewerkers een even groot kerstpakket als vorig jaar en maar 10 procent denkt helemaal niets te krijgen. 36 procent ontvangt het liefst een traditioneel kerstpakket, blijkt uit onderzoek van MarketResponse.



FOTO: DE KAASFABRIEK

- 1 De bolletjes boerenroomboter van De Kaasfabriek.
- 2 Witte truffeldressing van De Wijndragers.

2

FOTO: DE WIJNDRAGERS

