

Topkwaliteit vlees vraagt om topbenadering

Tekst en foto's: Wilma Wolters

Over de smaak van geitenvlees valt niet (meer) te twisten. Dat is het hoogste doel dat Peter Govers en Ina Eleveld van geitenboerderij Hansketien hebben bereikt in de vier jaar dat ze de bokjes op hun bedrijf verwaarden. Maar alvorens geitenvlees in Nederland zijn plek in de markt met overtuiging veroverd heeft, is er nog heel wat werk aan de winkel.

Vanuit zowel de maatschappij als de sector zelf komt meer en meer aandacht voor geitenvlees. Voor Peter Govers en Ina Eleveld uit Mantinge (Drenthe) zitten er weinig geheimen meer aan bokjesvlees. Al vier jaar laten zij de biologisch-dynamisch gefokte bokjes slachten – dit jaar zijn dat tachtig chevons – en proberen zij het

vlees 'aan de man' te brengen. "Iedereen die het proeft is het erover eens dat het heerlijk, goed vlees is. Dat is geen punt meer. Wat we nu nog willen bereiken is dat geitenvlees op waarde wordt geschat."

Zoekproces

We kunnen de Drentenaren gerust de pioniers



Peter Govers en Ina Eleveld genieten ervan om de jonge bokjes te zien lopen in de wei.



De bokjes kunnen klimmen; over de muur komen ze in de wei terecht.



De wei die over is van het kaas maken, gaat weer naar de lammeren.



Het rantsoen is door Peter samengesteld en alles wordt op het bedrijf zelf verbouwd.

noemen op het gebied van de verwerking van geitenvlees. En ondanks dat het verwaarden van de bokjes financieel gezien geen zoden aan de dijk zet voor de ondernemers, blijven ze toch volhouden. "De grootste drijfveer voor ons om bokjesvlees op de markt te brengen, was en is dat wij vinden dat alles in evenwicht moet zijn", vertelt Peter. Natuurlijk evenwicht is een uitgangspunt van de biologisch-dynamische landbouw en daarbinnen past het zelf verwaarden van de bokjes. "Bovendien biedt het een oplossing voor enkele ethische problemen van de sector, met name op het gebied van medicijngebruik en transport."

Peter en Ina hebben het verwaarden van het vlees op hun eigen manier aangepakt. "We hebben een kok, voedselkundige en slager betrokken bij onze ideeën. We moesten weten hoe je een bokje uitsnijdt en hoe je kwaliteitsvlees krijgt. De kok hebben we benaderd omdat wij zelf blind zijn voor de smaak: we eten al twintig jaar bokjesvlees. Maar er zitten natuurlijk nuances in de smaak van een bokje; we ontdekten dat elk vleesdeel zijn eigen smaakpakket heeft." Zo kwamen Peter en Ina uit bij de chevons van een maand of vijf, zes. "Op die leeftijd krijgen de dieren dat vleugje wild over zich. Dan proef je dat ze ruwvoer hebben gekregen en beweging hebben gehad. Chevons brengen het mooiste vlees."

Topvlees

Al snel na die eerste ontdekkingsfase wisten Peter en Ina dat geitenvlees thuishoort in het topsegment van de markt. "Het vlees past niet onderin of zelfs middenin de markt. Bij kwaliteitsvlees hoort ook een kwaliteitsbenadering; we moeten de topconsument zien te benaderen."

Peter en Ina hebben die gevonden in slagerijen, de tophoreca en de webwinkel

www.okvlees.nl. Ook op www.geitenvlees.com, de gezamenlijke website van vijf biologische geitenhouders, is Hansketien te vinden. Om de kwaliteit nog meer tot uiting te laten komen, kijken Peter en Ina voortdurend naar wat er verder met het vlees kan en waar vraag naar is. Zo laten zij ook de Violino maken: gedroogd en gerijpt vlees van de achterbout. En maken ze worstjes waar de grie (soort feta) in is verwerkt die ze zelf van de geitenmelk op het bedrijf maken. "We hebben onze eigen receptideeën en ook een eigen verpakking met eigen foto. Want bij kwaliteitsvlees hoort een dergelijke uitstraling." Vooral Ina hamerde hierop. "Je moet aan de manier van verpakken, de foto's die erop staan en het verpakkingsmateriaal zelf al de uitstraling van een topproduct meegeven. Dat maakt een groot verschil", weet zij mede dankzij haar marketingopleiding. Met de verwerking van geitenvlees in bitterballen en kroketten waren de Drentse ondernemers dan ook niet blij. Dit zorgde voor extra aandacht voor geitenvlees, waardoor er van verschillende kanten vraag naar kwam. Dat op zich was natuurlijk geen punt. "Maar restaurants belden ons op met de vraag of we nog wat vlees over hadden. Over? Dat voelde alsof vier jaar werk ineens werd afgebrand. Het gaat hier niet om vlees dat over is, of om bokjesvlees met een soort zieligheidsverhaal van wat moeten we er anders mee. Geitenvlees produceren moet een volwaardige tak van sport worden waarbij het allemaal draait om kwaliteit", aldus de stellige mening van Peter en Ina. "En daartoe moet je allereerst zelf respect hebben voor je product en voor de kwaliteit daarvan."

Verkrijgbaarheid verbeteren

Hoewel al veel stappen zijn genomen door Hansketien, is geitenvlees nog steeds niet op dat punt waar Peter en Ina het het liefst zou-

den hebben. "De verkrijgbaarheid is nog steeds een probleem. Handel en horeca weten soms niet waar ze moeten beginnen als ze geitenvlees in hun assortiment willen opnemen. Dat probleem moet beter worden aangepakt", zegt Peter. Daartoe nemen Peter en Ina hun afzetkanalen eigenlijk continu aan de hand, en ondernemen ze zelf actie als er lange tijd niets van de afnemers gehoord is.

Prijs is een punt

Voor de consument is de prijs van bokjesvlees een grote drempel, geven Peter en Ina toe. "Als hun vleesgerecht mislukt, is het een dure aankoop geweest. Bovendien hebben veel consumenten geitenvlees in het buitenland gezien en leeft daardoor het idee dat geitenvlees niet duur is." Bij de horeca speelt een ander punt. "Prijs is daar niet het probleem. De horeca durft te weinig. Ze zijn wel enthousiast als ze geitenvlees geprobeerd hebben, maar ondernemen zelf weinig actie om het in het assortiment te houden of de ideeën rondom geitenvlees uit te breiden." De karkasprijs van een chevon (die nog uitgesneden moet worden) ligt bij Hansketien op 9,80 euro per kg exclusief btw. Voor een consument die een paar stukken vlees wil afnemen, ligt de gemiddelde prijs al snel op 20 euro per kg, die varieert van 15 tot 30 euro.

Hansketien heeft de prijs al flink kunnen laten dalen van 12 euro naar 9,80 euro doordat de geiten nog meer eigen voer krijgen: granen, graskuil, hooi en zonnebloemen. Peter en Ina verdienen overigens niet aan het vlees. Om een bokje tot chevon te laten worden zijn ze 160 tot 170 euro kwijt. Maar ze houden hoop. "Als het nog beter gaat lopen, we iets meer massa kunnen maken, zouden we er een klein uurlontje uit moeten kunnen halen." ✓