

wij doen het zo



Een boerderijwinkel met uitgebreid assortiment vergt een behoorlijke investering. Lamsvlees wordt veelal alleen op bestelling geleverd of 'vanuit de vriezer' verkocht.

Verkoop aan huis

In de meeste gevallen is productenverkoop op de boerderij bescheiden van omvang. Veelal doen schapenhouders deze afzetvorm uit idealisme: koop de kaas en het vlees waar het wordt geproduceerd en zie zelf hoe vriendelijk de schapenhouderij is.

Producten van het schaap hebben een goed imago. Wol, kaas en vlees, er is helemaal niks mis mee. De houderij is veelal duurzaam en diervriendelijk en past daarom helemaal in deze tijd.

Op de boerderij zelf producten verkopen is een prima manier om de consument te laten weten hoe prettig die schapenhouderij is. Maar het kan ook goed zijn voor de inkomsten. 'Kan', want schapenhouders met boerderij- of huisverkoop zeggen dat het ook extra werk is. En er komen extra vaste kosten bij. Het laten slachten, keuren en versnijden bijvoorbeeld. De afzet vanaf de boerderij stelt meestal

niet erg veel voor. Melkschapenhouders zijn wel vaak in staat om kaas, plus vaak nog andere producten, zelf te verkopen. Maar lamsvlees is een stuk onbekender en daarom gaat het bij die verkoop meestal om het vlees van een klein aantal lammeren. De massa van de slachtrijpe lammeren gaat nog steeds naar de handel.

Reclame voor de verkoop helpt natuurlijk, maar is duur. Internet is gratis en daarvan maken de 'boerderijverkopers' dankbaar gebruik. Er zijn mooie sites met prachtige foto's van het assortiment plus lekkere recepten. <<

Regels

Boerderijverkoop is feitelijk detailhandel en die mag alleen plaatsvinden als het bestemmingsplan daarin voorziet. Elk bedrijf dat levensmiddelen produceert, verwerkt, opslaat, transporteert of verhandelt, moet zich laten registreren bij de nVWA. Zie: www.vwa.nl, doorklikken naar Onderwerpen > Werkwijze food > Erkenningen, vergunningen, registraties. Daarnaast zijn er hygiëne- en inrichtingseisen. Voor de verkoop van lamsvlees moet het bedrijf voldoen aan de hygiëne-eisen van EU-verordening 852/2004. Bij uitgebreide verkoop aan andere detailhandelsbedrijven en horeca gelden weer andere regels. Voor verpakking gelden eveneens bepalingen en bepaalde eisen van de Hygiëncode zijn van toepassing. De Koninklijke Nederlandse Slagersorganisatie adviseert schapenhouders die een boerderijverkoop willen beginnen, een ervaren collega te bezoeken.



TEKST: JACQUES ENGELEN, FOTO'S: PETER ROEK, EDO KOOIMAN, HANS PRINSEN EN MARTEN SANDBURG

'We hopen dat de afzet nog wat aantrekt'

"Echte verkoop aan huis doen we niet meer. We wonen niet op een boerderij bij de schapen, maar in een wijk. We hebben het wel gedaan, hoor: op het aanrecht bakjes vullen met allerlei soorten lamsvlees en dan de vriezer in. Al dat werk wilden we niet meer. Mensen kunnen alleen nog maar een heel lam kopen. Dat doen ze via de mail of ze bellen. Hans zoekt dan een goed lam uit en brengt dat naar de slachterij in Haaksbergen. Dat is zo dichtbij, dat is nauwelijks extra werk. De klanten moeten zelf met de slager afspreken hoe ze het lam uitgesneden willen hebben. En ze halen het zelf op. Wij hebben daaraan helemaal geen werk.

De mensen betalen ons 75 euro voor het lam via de bank. De slager rekent 25 euro voor het slachten en uitsnijden als er niks bijzonders is. Het is een klein slachthuis met een winkeltje erbij. Maar het is er altijd erg druk.

We verkopen niet veel op deze manier. Misschien twintig tot dertig lammeren per jaar. De mensen zijn wel tevreden. We hebben zelfs klanten gehad uit Amsterdam en Rotterdam. Alsof ze daar geen lamsvlees kunnen krijgen. Het zal wel komen doordat onze schapenhouderij de mensen aanspreekt. De lammeren blijven zo lang mogelijk bij hun moederdieren en worden niet vetgemest op brokken. De schapen lopen een groot deel van het jaar in natuurgebieden tot daar niks meer groeit. Pas dan gaan ze naar weilanden van boeren.

Deze afzet levert ons niet veel extra op. Als de lammeren naar de handelaar gaan, krijgen we ook wel zestig tot zeventig euro. Dus waar hebben we het eigenlijk over? Jaarlijks een paar honderd euro. Daarom hopen we dat die afzet naar klanten nog wat aantrekt."



HANS EN GREET ABBINK

PLAATS: HAAKSBERGEN (OV.)

BEDRIJF: SCHAAPSKUDDE MET CICRA 300 OOIEN

HUISVERKOOP: VAN DE JAARLIJKS GEPRODUCEERDE 400 LAMMEREN GAAN 20 TOT 30 RECHTSTREEKS NAAR CONSUMENTEN

WEBSITE: WWW.LAMSVLEES.NET

'Het is nog maar bescheiden'

"Veel mensen hebben nog dat achterhaalde idee van schapenvlees. Dat is van vroeger, toen ze oude schapen gingen opeten. Maar lamsvlees is heel wat anders. Dat is juist erg lekker. Wij vinden het zelf ook lekker, daarom lieten we voor onszelf soms een lam slachten. Familie wilde het ook en zo kwam er op den duur wat vraag.

Ik ben begonnen met een website voor de verkoop van diepgevroren lamsvlees. Dat doe ik nu drie jaar. Het is nog maar heel bescheiden en ik hoop dat er groei in komt. We zouden graag een nieuwe ladenvriezer willen kopen, maar dat kan nu nog niet uit. Onze klanten zijn vaak mensen die in een restaurant lamsvlees hebben gegeten en dan merken hoe lekker dat is. Ze vinden ons via onze website. Vaak zoeken ze bewust naar diervriendelijk en eerlijk vlees. Ons vlees is ecologisch. Biologisch mogen we het niet noemen, want we strooien kunstmest.

De mensen geven aan wat ze willen, vaak vragen ze om lamsbout, shoarma en koteletten. Ik zorg dat de keursslager in de buurt dat zo klaarmaakt. Hij verpakt alles en vriest het in. Ik geef geen geld uit aan reclame. We hebben de website en mond-tot-mondreclame. Als het groots zou worden, moet je het hele jaar kunnen leveren en in januari en februari hebben we geen geschikte lammeren. Ik denk dat ik per jaar maximaal van acht lammeren het vlees verkoop. We verdienen er niet meer door. Ik reken mijn uren niet en dan komen we op dezelfde prijs uit als de handelaar voor de lammeren betaalt. Ik werk eigenlijk voor niks. Maar het is promotie. Lamsvlees is lekker en de schapenhouderij is een diervriendelijke productie."



SIJKE WYNIA

PLAATS: HITZUM (FR.)

BEDRIJF: 370 BLESSUMERS, OPFOK JONGVEE, CIRCA 15 VLEESKOEIEN

HUISVERKOOP: ALLEEN DIEPVRIES

WEBSITE: WWW.AGRARISCHBEDRIJFWYNIA.NL

>>





JAN DE KORTE

PLAATS: MELISKERKE (ZLD.)

BEDRIJF: 120 MELKSCHAPEN, VIJFTIG VLEESSCHAPEN, VIJFTIG VLEESRUNDEREN, TIEN HA AKKERBOUW, MINICAMPING

HUISVERKOOP: THUISWINKEL MET KAAS, VLEES EN STREEKPRODUCTEN

WEBSITE: WWW.MARIEKERKE.NL

'We hebben geen klagen'

"We zijn acht jaar geleden klein begonnen met melkschappen. Onze kaas via de groothandel afzetten was geen optie. Daarom zijn we een winkeltje begonnen. Dat groeit nog steeds. We hebben geen klagen.

We verkopen hoofdzakelijk de kaas van onze schapenmelk en verder eigen lams- en rundvlees en ook streekproducten zoals jam, sap, bier, wijn. De kaas maken we niet meer zelf, arbeidstechnisch konden we dat niet meer rondzetten. Het lamsvlees is van onze vleeschapen en van melkschaapooien waarop we een vleesram zetten. We vriezen het in kleine porties in: twee koteletjes, een pond gehakt. We leveren ook wel pakketten vers vlees op bestelling. Negentig procent van onze klanten is toerist. We zitten aan een paar fietsroutes. De mensen stoppen even, gaan de winkel binnen en nemen vaak een kaasje mee. Veel Duitsers. Dat zijn echte kaasliefhebbers, ze kijken niet op een paar kilo.

Met het lamsvlees zijn we dit jaar begonnen. Als de bodem van de vriezer in zicht komt, laten we een paar lammeren slachten. De slager haalt ze op en brengt het vlees in lapjes terug; dat is makkelijk. We moeten het wel zelf verpakken. Gehakt en shoarma gaan het eerste op. De bout en schouder zijn wat moeilijker, maar we eten zelf ook graag lamsvlees, dus blijven we er echt niet mee zitten. Het vlees is vooral voor de mensen uit de buurt. We merken dat steeds meer mensen willen weten waar het vlees vandaan komt.

Ik denk dat we dit jaar het vlees van vijftien lammeren diepgevroren kunnen verkopen plus nog wat vers op bestelling. We hopen dat de verkoop gaat groeien. Het is interessanter dan de lammeren aan de handelaar verkopen. Koteletjes kosten veertien euro per kilo.

Vergunningen? We hebben controle gehad op hygiëne. Van de 350 regels hadden we 347 prima in orde. Dat is netjes. We hebben te maken met wat gemeenteregels, maar die vallen mee als je klein begint."

'Het is idealisme'

"Het zet financieel niet zoveel zoden aan de dijk. Als je de advertentiekosten rekent en alle uren die we kwijt zijn, blijft er van de vleesverkoop niet veel over. Maar dat is ook niet ons uitgangspunt. We doen dit uit idealisme: vlees van eigen lammeren verkopen aan consumenten die daaraan behoefte hebben.

De lammeren worden geslacht in Schagen. Onze slager op het eiland haalt zelf de karkassen op en versnijdt ze voor ons. Wij pakken het vlees in en dan gaat het in de diepvries. We betalen de slager een vast bedrag voor het slachten, versnijden en voor het transport.

We verkopen totdat de vriezer leeg is voordat we weer lammeren laten slachten. We moeten dus wel eens 'nee' verkopen. Koteletten gaan het hardst. Als die op zijn, nemen de mensen ook wel een schouder of zo.

We doen dit nu voor het tweede jaar. We vinden het leuk om mensen 'het gevoel van Texels lamsvlees' te laten beleven. Onze klanten zijn vakantiegangers. We zijn aangesloten bij het keurmerk 'Echt Texels Product'. Daar is een boekje van, dat wordt verspreid bij hotels, restaurants en de VVV. We hebben onze website en we hebben een flyer gemaakt, die we verspreiden bij horecagelegenheden.

We hebben wat vaste klanten in de kop van Noord-Holland, die geregeld een heel of half lam bestellen. Ik breng ze dat vlees op een vast punt. Voor de rest verkopen we vanuit onze diepvries. We hebben geen winkel op de boerderij."



ARJEN BOERHORST

PLAATS: DEN BURG (TEXEL)

BEDRIJF: 350 VOLBLOED-TEXELAARS. KAMPEREN BIJ DE BOER. DRIE DAGEN IN LOONDIENT BIJ GEMEENTE TEXEL

HUISVERKOOP: DIEPGEVROREN VLEES VAN JAARLIJKS TWINTIG LAMMEREN

WEBSITE: WWW.TXLAMSVLEES.NL