

'Een aantal slagers verdient aan huisverkoop'

INTRO: Slagers staken hun verzet tegen vleesveehouders die vleespakketten verkopen. Het heeft geen zin en huisverkoop is op zijn retour, stelt voorzitter Gilles van Dalen van de KNS vast.
RUBRIEK: Thema: Zelf vlees verwaarden: Slagers ondervinden minder concurrentie van huisverkoop
AUTEUR: Hans Siemes

TEKST:

Vleesveehouders doen er verstandig aan een vaste relatie aan te knopen met een of meer afnemers, die bereid zijn om een goede prijs te betalen, adviseert Gilles van Dalen. Hij is voorzitter van de Koninklijke Nederlandse Slagersorganisatie (KNS). „Maar“, voegt hij er aan toe, „daarvoor moeten ze niet meer bij een slager aankloppen.“ Ze moeten zijn bij degene die het vlees aan de slager levert: de grossier of de slachterij. Daar zit de specifieke kennis over luxe vlees en vleesrassen. „Bij veel slagers is die kennis niet groot. De tijd dat slagers zelf vee kochten en slachtten raakt voorbij. Het vlees laat hij vaak volledig bewerkt komen van de grossier of slachterij. Daar moet de vleesveehouder zijn of bij de gespecialiseerde veehandel.“

Vooraf op het platteland zijn er vaste relaties tussen slagers en veehouders. Stoppen en overstappen naar een grossier?
„Natuurlijk niet. Als er een goede verstandhouding is, moeten ze dat vooral doorzetten. Het gaat me om de nieuwe relaties.“

Wat verstaat u daaronder?

„Goede, constante kwaliteit leveren tegen redelijke prijzen. In onze eigen grossierderij werk ik met ten minste 50 vleesveehouders. Ik probeer het zo te regelen dat de slagers vervolgens steeds van dezelfde vleesveehouder vlees krijgen. Dat is ontzettend belangrijk. Constant dezelfde hoge kwaliteit leveren, waarmee je je van het andere vlees onderscheidt.“

En de prijs?

„Als je een vaste relatie opbouwt, betekent het ook, dat je in de prijs elkaar niet in de steek laat. In mijn geval wil dat zeggen dat ik dikwijls meer betaal dan de laagste prijs. Omgekeerd begrijpen de veehouders dat ze niet de hoogste prijs kunnen krijgen, als ik die hogere prijs in de markt niet kan doorberekenen. Dan laten ze me niet in de steek. Dit soort vaste relaties komen veel meer voor dan we vaak denken. Die relaties moet je koesteren. Aan de andere kant zie ik ook veehouders die van hot naar her springen als ze een kwartje meer kunnen krijgen. Dat zag je vorig jaar gebeuren. Nu gaat de markt onderuit en kunnen ze hun dieren niet voor een redelijke prijs kwijt.“

Vleesveehouders vissen in de vijver van de slager door vleespakketten aan de consument te verkopen. Slagers spreken van oneerlijke concurrentie.
„Dat speelde een aantal jaren geleden vooral in Brabant en Limburg, maar ook op andere plaatsen. Daar ondervonden slagers echt concurrentie. Het is nu veel minder aan de orde. Het is op zijn retour. We laten het rusten, ook omdat een deel van de slagers er inkomen aan heeft. Zij slachten voor de boeren. Persoonlijk vind ik het niet zo'n punt als een boer probeert om zijn inkomen op peil te houden. Als hij het maar volgens de wettelijke regels doet. Als organisatie hebben we daar naar gekeken. Dan stuit je op regelgeving uit 1910 voor huisslachtingen. Die maakt het voor veehouders mogelijk om per jaar enkele huisslachtingen te laten doen. Daarbij mag in feite alles en zijn er geen regels, als het maar geslacht goedgekeurd is door de RVV.“

Enkele is niet een flink aantal dieren.

„Kom nou. Alles gaat natuurlijk onder de noemer huisslachting. Niemand die dat verder controleert.“

Slagers slachten. Waar gaat het dan verkeerd?

„Ze leveren het vlees in teiltjes aan. Dan wordt het ergens op de boerderij verwerkt. Het gaat in plastic zakjes, niet eens in diepvrieszakken en dan in een oud diepvrieskistje, dat er vijf, zes dagen over doet om het goed in te vriezen. Dat is link. Er kan van alles mis gaan. Slagers moeten aan vergunningen en strenge regels voldoen: het vlees verwerken, etiketteren, vacumeren en snel invriezen. Als het zo gebeurt en dan bij de veehouder wordt afgeleverd, hebben we er geen problemen mee. Maar dat kost dan weer meer en daar wringt de schoen. Natuurlijk zijn er vleesveehouders die het echt goed doen, maar het gaat ook fout. Vers afleveren is riskant.”

Steekt de KNS de vinger op?

„Niet meer. We hebben het met de overheid besproken. Die is niet van plan om de regels rond huisslachting te wijzigen. Het ministerie weet het wel, maar houdt de vingers voor de ogen. Slagers moeten het gewoon beter doen dan de boeren.”

Veehouders verkopen voor aantrekkelijke prijzen.

„Dat is een argument. In feite moeten boeren voor dezelfde prijs leveren als de slagers, want ze moeten hetzelfde werk doen. Er zit verschil omdat ze geen winkel hebben, maar als je onder de E6 per kilo verkoopt, haal je niet eens de kostprijs.”

De groep ambachtelijke slagers kalft snel af. Per jaar sluiten 100 tot 150 bedrijven de deuren. Een uitstervend ras?

„De grootste schifting hebben we gehad. Tien, vijftien jaar geleden waren er nog 6.000 ambachtelijke slagers, nu is het de helft. Gaandeweg vlakt die teruggang af. Op de wat langere termijn zullen er 2.000 tot 2.500 slagers overblijven.”

Is het met de slagers net als met de vleesveehouders: slechte financiële resultaten, dus noodgedwongen stoppen?

„Over het algemeen draaien slagers niet echt slecht. Het gaat erom dat ze voldoende omzet halen, zodat ze er ook rendement uit kunnen halen. In het Westen lukt dat redelijk, op grote delen van het platteland raken ze met de omzet in de knoop.

Vleesveehouders stoppen vanwege financiën, vooral doordat het uitgangsmateriaal veel te duur is. Ze worden ook nog eens helemaal gek van de regels. Stapels papier en dan ook nog eens al die controleurs. Ze zeggen steeds vaker; bekijk het maar.”

Dat beperkt de aanvoer van luxe vleesvee voor de slagers.

„Inderdaad, maar als er te weinig is, halen ze het uit België of Frankrijk. Daar is zat luxe vlees. De supermarkten halen het nog verder weg, uit Zuid-Amerika en Afrika. Boeren hoor je nogal eens zeggen dat het waardeloos vlees is, maar dat is niet zo. Het is goede kwaliteit, al moet je je afvragen of het onder dezelfde strenge regels is geproduceerd als in Nederland. Wat dat betreft houden supermarkten de handen voor ogen als ze iets voor een lagere prijs elders kunnen krijgen. Dan hoeft het ineens niet meer zo strikt. Ze zeggen dat ze zo goedkoop moeten zijn, omdat de consument er om vraagt. Daar is niets van waar. Ze vechten elkaar gewoon de tent uit en de consument profiteert. Die kiest voor de laagste prijs, maar nogmaals: hij vraagt er niet om. Nederland is hierdoor een goedkoopteiland geworden, ook voor vlees.”

Kader bij artikel:

Keuringskosten E10 tot E20 omlaag

De keuringskosten gaan met E10 tot E20 per koe of stier omlaag. Hoewel het gesprek vooral gaat over slagers en vleesveehouders, kan Gilles van Dalen het niet nalaten om die keuringskosten aan de orde te stellen. Vanaf 1 januari 2006 nemen keuringsassistenten van het bedrijfsleven de rol van de keuringsmeesters van de RVV over bij de keuringen 'aan de band'. Het kan goedkoper omdat volgens de KNS-voorzitter de RVV veel te duur is. „Een

bureaucratische, vastgelopen organisatie." De aangekondigde overstap betekent ook dat kostenverhogingen die de RVV voor dit en volgend jaar in petto had, van de baan zijn. Met de kostenverlaging verkleint Nederland het verschil in slachtkosten ten opzichte van andere Europese landen. Dat verschil zit nu rond de E40 per dier, becijfert Van Dalen.

Kader bij artikel:

Profiel

Naam: Gilles van Dalen (56).

Functie: Sinds mei voorzitter van de Koninklijke Nederlandse Slagersorganisatie (KNS), waarbij 2.400 ambachtelijke slagers zijn aangesloten.

Bedrijf: In Schagen (N.-H.) heeft hij een kleine slachterij en grossierderij. Daarnaast handelt Van Dalen in vee en heeft 50 dikbillen en Blondes.