

HANDBOEK

HUISVERKOOP BIOLOGISCH VLEES



Titel	Huisverkoop Biologisch Vlees - Handboek
Auteur(s)	Conny van der Heijden Agrotechnology and Food Innovations BV - Wageningen UR, i.s.m. Vereniging Natuurweide Biologica LEI BV - Wageningen UR
A&F nummer	nvt
ISBN-nummer	nvt
Publicatiedatum	Maart 2005
Vertrouwelijk	Nee
Project code.	AKK ACB-03.039 / A&F 14400152
Prijs	nvt

Agrotechnology and Food Innovations B.V.
Postbus 17
NL-6700 AA Wageningen
Tel: +31 317 475 024
E-mail: info.agrotechnologyandfood@wur.nl
Internet: www.agrotechnologyandfood.wur.nl

Biologica
Postbus 12048
NL-3501 AA Utrecht
Tel: +31 30 2339970
E-mail: info@platformbiologica.nl
Internet: www.platformbiologica.nl

© 2005 Agrotechnology & Food Innovations B.V.

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand of openbaar gemaakt in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, hetzij mechanisch, door fotokopieën, opnamen of enige andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.
De uitgever aanvaardt geen aansprakelijkheid voor eventuele fouten of onvolkomenheden.

*All right reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system of any nature, or transmitted, in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording or otherwise, without the prior permission of the publisher.
The publisher does not accept any liability for the inaccuracies in this report.*

Handboek Huisverkoop Biologisch Vlees

U denkt over huisverkoop?

Dit handboek geeft u een beknopt overzicht van wat er allemaal komt kijken op het gebied van wetten en regelgeving, als u wilt starten met het aan huis verkopen van biologisch rund- en/of varkensvlees. Dat is een hele lijst, maar laat u hierdoor vooral niet afschrikken. Het lijkt misschien in eerste instantie dat u zich in een ondoordringbaar oerwoud moet begeven, maar ervaringen van uw collega's tonen aan dat zolang uzelf het initiatief neemt, er op niet al te lange termijn een mooie huiswinkel op uw erf te vinden kan zijn.

Voordat we over wet- en regelgeving beginnen is het echter belangrijk te realiseren dat een goed stuk vlees niet voldoende is om klanten naar uw winkel te krijgen. Slagers en tegenwoordig ook supermarkten leveren evenzo goed vlees en zijn over het algemeen dichterbij te vinden. Klanten moeten dus speciaal naar uw winkel komen, en dat doen ze omdat ze daar iets extra's vinden. U zult enthousiasme moeten uitstralen over uw bedrijf, uw productiewijze en natuurlijk uw product. Deze uitstraling moet ook in de 'winkel' terug te vinden zijn. Natuurlijk hoeft u niet meteen een super-de-luxe winkel in te richten, maar een verroeste diepvries in een donker vervallen schuurtje zal geen positieve indruk achterlaten. De inrichting van uw winkel moet passen bij uw bedrijf, uw product, uw klanten en uzelf.

Kortom, neem de tijd om goed na te denken over de gevolgen die een winkel aan huis voor u zal hebben. Het vraagt van u creativiteit, gastvrijheid en vakmanschap. Als u dit ziet als een uitdaging, dan worden wet- en regelgeving interessant. Dit boekje is geschreven om daarbij als leidraad te dienen.

Inhoudsopgave

1. EEN WINKEL OP UW ERF? PRATEN MET DE GEMEENTE!	7
2. PROMOTIE VAN UW BEDRIJF	9
ADVERTENTIE IN FOLDER, HUIS-AAN-HUIS KRANT, FLYER	9
BORD NAAST DE WEG	9
INTERNET	10
BRADERIEËN	10
EVENEMENTEN AAN HUIS	10
3. DE WINKEL ZELF	13
ASSORTIMENT	13
INRICHTING VAN DE WINKEL	14
BOERDERIJ EN ERF	15
OPENINGSTIJDEN	15
PERSONEEL	15
DE KLANTEN	16
4. HYGIËNE & PRODUCT EISEN	17
SKAL	17
HACCP/VOEDSELVEILIGHEIDSPAN	17
ETIKETTERING VAN HET PRODUCT	18
BIOLOGISCHE ETIKETTERING	19
OPSLAG	21
REINIGEN EN DESINFECTEREN	21
HYGIËNE TIJDENS VERKOOP	21
TRACEREN EN REGISTREREN	22
RISICO-INVENTARISATIE EN -EVALUATIE	22
5. SLACHTEN, PORTIONEREN, VERPAKKEN	23
WELKE DIEREN GEBRUIKT U?	24
6. AANSPRAKELIJKHEID & VERZEKERING	25
AANSPRAKELIJKHEIDSVERZEKERING	25
OMGANG MET KLACHTEN	25
7. FISCAAL	27
APPENDIX A: EKO-KEURMERK	29
APPENDIX B: ASSORTIMENT EN PRIJSSTELLING	31
APPENDIX C: LIJST MET GECERTIFICEERDE SKAL SLACHTHUIZEN	33

1. Een winkel op uw erf? Praten met de gemeente!

Als u een verkooppunt op uw erf begint krijgt u als eerste te maken met het bestemmingsplan van uw gemeente. Uw bedrijf heeft al een agrarische bestemming en in ongeveer 95% van de gemeenten is het binnen deze agrarische bestemming toegestaan om producten van het eigen bedrijf zelf te verkopen aan consumenten. In circa de helft van de gemeenten is het bovendien mogelijk (d.w.z. past in het bestemmingsplan) producten van andere agrarische bedrijven te verkopen. Als dit in uw gemeente niet geldt, of als u een soort kleine winkel wilt beginnen met allerlei soorten levensmiddelen, dan is een aanpassing van de bestemming van uw bedrijf in het bestemmingsplan noodzakelijk. Toestemming om ook producten van niet agrarische oorsprong te gaan verkopen (bijvoorbeeld meubels of zonnebanken) wordt daarbij overigens zelden verleend, omdat dat soort bedrijven in de winkelstraat of op het industrieterrein horen.

Op het moment dat u met huisverkoop wilt beginnen is het daarom verstandig er alvast over na te denken wat u in de toekomst wilt bereiken. Als u alleen uw eigen vlees en eventueel dat van de buurman wilt verkopen, dan hoeft u niets te doen. Wilt u beginnen met een groter assortiment, of verwacht u op termijn uit te breiden, dan kunt u dat het beste zo vroeg mogelijk bij de gemeente aangeven. Eerst doen en daarna pas vragen zal namelijk snel in uw nadeel werken.

U zult overigens misschien ontdekken dat collega boeren uit andere gemeenten aan strengere of aan minder strenge eisen moeten voldoen dan uw eigen bedrijf. Dit komt omdat gemeenten op dit gebied hun eigen beleid maken. Daarbij komt ook nog dat veel gemeenten nog geen duidelijk beleid hebben gemaakt voor boeren die een tweede tak willen beginnen.

Maatschappelijk nut

Wijzigingen in het bestemmingsplan (in het buitengebied) zijn steeds moeilijker en simpelweg naar de gemeente stappen met het verhaal dat u thuis biologisch vlees en andere levensmiddelen wilt verkopen zal in veel gemeentes dan ook niet voldoende zijn. U dient na te denken over de meerwaarde die uw verkooppunt voor uw gemeente zal hebben:

- Maak een overzicht van de bestaande winkels in uw omgeving en toon aan dat uw producten hierop een aanvulling vormen.
- Benadruk dat het om biologische producten gaat en leg hierbij uit welke positieve gevolgen uw bedrijfsvoering voor het platteland heeft.
- Geef aan dat uw klanten (en ook hun kinderen) door hun bezoek aan uw erf kennis zullen maken met het boerenbedrijf en alles wat daarbij komt kijken. Met name voor kinderen is het goed zelf te ervaren waar hun melk en stukje vlees vandaan komt.

Rode draad in uw betoog moet zijn dat uw geplande activiteiten perfect aansluiten bij het streven van het Ministerie van LNV om de consumptie (en daarmee de productie) van biologische producten te verhogen. Door in uw winkel goede ervaringen op te doen met biologische producten, zal de consument bovendien ook in de supermarkt sneller voor een biologische variant van een product kiezen.

Als u gewoon uw eigen agrarische producten wilt verkopen, spreek dan van een verkoop- of afhaalpunt in plaats van over een winkel. Dat laatste schept al snel het idee dat u een Albert Heijn op het platteland wilt beginnen en dat schrikt af. Ben wel eerlijk over wat u allemaal precies van plan bent, maar loop zeker ook niet te hard van stapel.

De gemeente is ook uw eerste aanspreekpunt voor de aankleding van terrein:

- Voor iemand die uw bedrijf passeert zal herkenbaar moeten zijn dat hij een winkel passeert en wat hij daar kan kopen. U mag echter niet zomaar vanalles naast de weg plaatsen. Denk na over een manier waarop u uw winkel buiten wilt promoten en zorg dat dit past bij de uitstraling van uw bedrijf. Hierdoor kunt u ook motiveren waarom u bepaalde keuzes maakt waardoor u een sterker verhaal heeft bij de gemeente.
- Als u speeltoestellen voor kinderen op uw terrein wilt plaatsen (of heeft staan) moeten deze voldoen aan het "[Warenwetbesluit attractie- en speeltoestellen](#)" en daarvoor gekeurd worden. Een bordje 'gebruik op eigen risico' is niet voldoende. De ondernemer blijft ALTIJD aansprakelijk als er een ongeval plaatsvindt. Zonder keuring kunt u speeltoestellen voor uw eigen kinderen alleen nog neerzetten op plaatsen die niet voor klanten toegankelijk zijn.
- De gemeente kan u eventueel ook vertellen of u nog extra vergunningen nodig heeft voor uw activiteiten (milieuvergunning, bouwvergunning, inritvergunning, etc.)



2. Promotie van uw bedrijf

Om voldoende klanten naar uw winkel te krijgen zult u reclame moeten maken. Ook hier geldt weer dat uw reclameboodschap er professioneel uit moet zien en moet passen bij de uitstraling van uw bedrijf. Zorg dat een advertentie niet te druk is (schreeuwend), maar wel duidelijk de boodschap uitdraagt. In het begin zal duidelijk moeten worden wat de naam is van uw bedrijf en waar men u kan vinden. Een logo of eenvoudig plaatje kan de herkenbaarheid van een reclameboodschap vergroten als uw naam inmiddels al bekend is. Dan heeft u meer ruimte over voor het promoten van uw producten.

Advertentie in folder, huis-aan-huis krant, flyer

U kunt ervoor kiezen om een eigen flyer te ontwikkelen en deze zelf huis-aan-huis te bezorgen of in uw regio op te hangen. Hierdoor wordt de aandacht specifiek op uw bedrijf gevestigd. Als u ervoor kiest om te adverteren in bijvoorbeeld een huis-aan-huis krant heeft u zelf minder rompslomp, maar moet uw advertentie wel vechten om aandacht met de andere advertenties. Dit wil niet zeggen dat deze aanpak niet de voorkeur zou genieten. Zeker als uw bedrijf al wat bekender is, is het een eenvoudige manier om het op gezette tijden opnieuw onder de aandacht bij uw mogelijke klanten te brengen.

Bord naast de weg

Voorbijgangers en bezoekers moeten uw bedrijf als verkooppunt kunnen herkennen. Hiervoor kunt u een bord op uw eigen erf ophangen (bijvoorbeeld op uw schuur) of naast de weg plaatsen. In alle gevallen moet het bord passen binnen de provinciale landschapsverordening en mag het de verkeersveiligheid niet in gevaar brengen. Verder heeft u buiten uw eigen erf toestemming nodig van de grondeigenaar (gemeente, provincie, waterschap, etc.).

Het beste start u bij de gemeente bij de ambtenaar die bouwvergunningen in zijn portefeuille heeft, en laat u zich eventueel doorverwijzen naar de juiste persoon bij een andere instantie. De regels over publiciteitsborden staan ook in de Algemene Plaatselijke Verordening (APV) die u kunt opvragen bij de gemeente.

Landschapsverordening

De meeste provincies hebben een landschapsverordening om buiten de bebouwde kom op publiek toegankelijke plaatsen het neerzetten van borden, vlaggen, spandoeken of overige objecten te regelen. Meestal is dit verboden. Voor de verkoop van agrarische producten kennen de provincies Noord-Brabant, Zeeland, Utrecht, Flevoland, Zuid-Holland, Noord-Holland en Limburg specifieke voorwaarden in de landschapsverordening. Bijvoorbeeld: in Noord-Holland mag je in principe een bord plaatsen: op het erf 1 bord met een maximale oppervlakte van 0,5 vierkante meter en een maximale lengte in een richting van 1,50 meter. Niet meer dan 1,50 meter boven het maaiveld uitsteken. Voor reclameborden voor het landbouwbedrijf zelf gelden andere eisen!

Bron: Maria van Boxtel, Land & Co

Internet

Tegenwoordig heeft bijna iedere winkel een internetsite. Dit kan variëren van een simpele pagina tot complete webwinkels met allerlei informatie over de verkochte producten. Voor huisverkopers zal zo'n internetsite niet veel extra bezoekers opleveren, doordat klanten uit de regio veel effectiever op andere manieren benaderd kunnen worden. Niettemin is het wel goed een internetsite te hebben omdat klanten steeds vaker internet gebruiken om even wat extra informatie te hebben of bijvoorbeeld te zoeken naar een routebeschrijving.

Een kleine internetsite hoeft tegenwoordig niet veel te kosten. Er is vast wel een kennis of familielid die u hiermee verder kan helpen. Denk bij het inrichten van zo'n site in ieder geval aan de volgende onderdelen:

- Adresinformatie
- Routebeschrijving
- Overzicht van de producten die u verkoopt?
- Beschrijving van uw bedrijf en de productiewijze (met leuke foto's)

Het is erg belangrijk dat uw site actueel blijft. Zorg er daarom voor dat u regelmatig nieuwe informatie toevoegt (bijvoorbeeld de aankondiging van een Open Dag) of dat er helemaal geen informatie op uw site staat die tijdsgevoelig is. Het staat bijvoorbeeld erg onprofessioneel als u de bezoekers van uw site met Pasen nog prettige kerstdagen wenst.

Braderieën

Ongetwijfeld zijn er in uw omgeving regelmatig jaarmarkten of braderieën rond een bepaald thema. Hier kunt u uw huisverkoop winkel onder de aandacht brengen bij een groot publiek. Eventueel kunt u het publiek ook uw producten laten proeven, maar daarbij valt u wel onder [de regeling van de Voedsel en Waren Autoriteit met betrekking tot het bereiden van voedsel in een tijdelijke bedrijfsruimte](#).

Deze regeling komt er in feite op neer dat u een mini-keuken in moet richten volgens de gestelde hygiëne eisen. Dit is alleen zinvol als u hier regelmatig gebruik van kunt maken. De Voedsel en Waren autoriteit geeft zelf al aan dat het voor particulieren nagenoeg onmogelijk is zich volledig aan de genoemde regels te houden. Mogelijk kunt u wel zo'n mini-keuken bij u in de buurt huren. Een andere mogelijkheid zou zijn om bezoekers te laten proeven van vleeswaren of voorgedaarde producten die ter plekke geen bewerking meer nodig hebben. Als u dat graag wilt, neem dan vooraf even contact op met de Voedsel en Waren Autoriteit welke regels daarvoor precies gelden (bijvoorbeeld koeling).

Verkoop van (vers) vlees op een braderie is niet aan te raden, omdat klanten na het bezoek aan uw kraam waarschijnlijk niet direct naar huis gaan. Zorg in ieder geval wel dat u flyers of stickers met het adres van uw winkel heeft die bezoekers mee naar huis kunnen nemen.

Belangrijk is dat u mensen naar uw kraam trekt. Dit kan bijvoorbeeld door leuke foto's, een prijsvraag, een spel voor de kinderen, etc.

Evenementen aan huis

Een leuke manier om de aandacht op uw winkel te vestigen is een open dag. U kunt hiervoor aansluiten bij een lokaal initiatief ('kom in de kas', een fietstocht, Open Dagen Biologica, etc) of de organisatie helemaal zelf oppakken. Volgens de 'Algemene Plaatselijke Verordening' bent u in beide gevallen verplicht een vergunning voor een publieke activiteit bij uw gemeente aan te vragen. Voor kleinschalige activiteiten zoals een open dag volstaat echter een melding bij de politie, die de APV controleert. Bij deze melding vermeldt u wat u van plan bent, waar bezoekers kunnen parkeren en welke routemarkering naar uw bedrijf u eventueel gebruikt. U bent zelf verantwoordelijk voor eventuele rotzooi, geluidsoverlast, parkeerproblemen, etc. Als er problemen optreden zult u een volgende keer wel een vergunning moeten aanvragen.

Zorg bij een 'Open dag' dat uw bedrijf er netjes uitziet, en dat er voldoende mensen aanwezig zijn om vragen van bezoekers te beantwoorden. Daarnaast is het aan te raden een soort route door het bedrijf uit te zetten met hier en daar bijvoorbeeld demonstraties of informatiepanelen. Wat betreft het laten proeven van producten geldt dezelfde regeling als deze bij braderieën. **Het bereiden van producten voor bezoekers in de eigen privé keuken is NOOIT toegestaan.**



3. De winkel zelf

Het belangrijkste onderdeel van uw winkel zijn natuurlijk de producten die u verkoopt. Besteed daarom voldoende aandacht aan het assortiment dat u gaat verkopen en de presentatie hiervan. Ook zult u na moeten denken over de openingstijden van de winkel en de inzet van personeel.

Assortiment

Verkoop van vlees kan plaatsvinden in de vorm van verse en diepgevroren producten. De verkoop van verse producten stelt zodanig veel hygiëne eisen aan uw inrichting en werkwijze dat dit voor particuliere verkoop niet rendabel is. In speciale gevallen zal er in samenwerking met de controleur van de Voedsel en Waren Autoriteit wel een werkbare inrichting kunnen ontstaan, maar dat is lang niet voor iedereen haalbaar. Daarom wordt hieronder alleen ingegaan op een assortiment van diepgevroren producten.

In principe zult u uw hele dier willen verkopen. Dit houdt in dat u een aantal producten verkoopt die erg in trek zijn, maar ook een aantal zogenaamde 'langzaamlopers'. Om dit op te lossen kunt u eventueel nog producten bij kopen. Dit kunnen ook een andere type producten zijn, bijvoorbeeld varken als u rund verkoopt en vice versa, kip, lam, etc. U kunt ook samenwerken met een andere veehouder in uw omgeving en op die manier uw assortiment uitbreiden.

Als u een dier laat slachten levert dit een aantal kilo's vlees op. Dit kan behoorlijk variëren van dier tot dier, maar onderstaande tabel geeft een indicatie van de gemiddelde opbrengst per dier.

Varken	Geslacht	
Met rib, zonder kinnebak	55-56 kilo	
Zonder rib, zonder kinnebak	50 kilo	
Rund (Klasse U)	Warm geslacht	Koud geslacht
Luxe rund	325 kilo	250 kilo
Luxe stier	425 kilo	300 kilo
Melkrund	295 kilo	200 kilo

Een voorbeeld van een assortiment met bijbehorende prijsindicatie is te vinden in Appendix B. In overleg met uw slachter kunt u dit assortiment zelf uitbreiden. De genoemde **prijzen** zijn richtprijzen. Kijk, om een gevoel te krijgen, eens bij slagerijen en supermarkten in de buurt welke prijzen daar gehanteerd worden voor biologisch vlees. Ook op internet kunnen diverse prijslijsten van biologische huisverkopers gevonden worden. Als uw winkel een tijdje loopt kunt u ook op basis van de ervaring wat goed loopt en wat niet, de prijzen nog aanpassen.

Een ander aspect is nog de **grootte van de porties** die u aanbiedt. Omdat uw vlees diepgevroren is zijn deze niet meer te wijzigen. Belangrijk is om de porties niet te groot te maken. Verpakkingen van 250 tot 600 gram of met 1 à 2 stuks zijn voldoende. Uw klant kan dan zelf kiezen voor één of meerdere verpakkingen van hetzelfde product.

Ondanks een zorgvuldige keuze van uw assortiment, prijs en portie grootte, zult u toch merken dat u af en toe vlees overhoudt. Deze **derving** is het gevolg van de benodigde vierkantsverwaarding. Aan ieder dier zitten namelijk populaire en minder populaire onderdelen en die zult u allemaal moeten verkopen. Als rond kerst de biefstuk erg hard loopt, blijft u misschien met de lever zitten. Een maand later kunnen de verkoopcijfers er weer heel anders uitzien. Uit de praktijk blijkt dat ongeveer 30% van het vlees 'moeilijk' te verkopen is. Hoe u hiermee omgaat zult u uit eigen ervaring moeten leren. Wel zijn er enkele handreikingen te geven voor producten die over blijven:

- Eet ze zelf op.
- Geef ze weg *buiten* je eigen markt. (Bijvoorbeeld een familielid 100 km verder).
- Spreek af met het slachthuis dat zij bepaalde producten afnemen.
- Verkoop ze met een aanbiedingsprijs. Zorg hierbij wel dat u niet te vlug deze oplossing kiest. Als klanten alleen nog voor de aanbiedingen komen gooit u uw eigen ramen in.
- Gooi ze weg!

Inrichting van de winkel

De winkel is het belangrijkste visitekaartje richting uw klanten. Zorg voor een **sfeervolle aankleding** waar mensen zich op hun gemak voelen. Hang wat posters of leuke foto's aan de muur. Zorg voor een stoel zodat klanten kunnen gaan zitten als ze daar zin in hebben. Eventueel zorgt u voor een plekje voor kinderen om te spelen (bijv. kleurplaten). Natuurlijk ziet deze ruimte er altijd schoon uit.

NB: Het is niet toegestaan om uw bezoekers in de verkoopruimte te ontvangen. Het inrichten van een koffiehokje kunt u daarom het beste niet in deze ruimte doen.



Voor uw klanten is het makkelijk als ze kunnen zien wat er in uw **assortiment** zit. De meeste consumenten vinden het leuk eens een keer een nieuw product uit te proberen (of het op een andere manier te bereiden), maar ze moeten dat wel weten dat u het verkoopt. Met diepgevroren producten is het lastiger ze tentoon te stellen, maar met foto's of een nette productlijst komt u al een heel eind. De bijbehorende prijzen moeten duidelijk zijn voor de consument. Dit is enerzijds verplicht en voorkomt anderzijds negatieve verrassingen achteraf.

Verder heeft u nog één of meerdere vrieskisten/kasten nodig om uw vlees te bewaren en een 'toonbank' om bijvoorbeeld de door de klant gekochte producten tijdelijk neer te leggen. Zorg ook voor tasjes of doosjes waarin de klant zijn aankopen eventueel mee naar huis kan nemen. Het beste kunt u hiervoor geen reclamemateriaal van anderen gebruiken, maar bijvoorbeeld gewoon witte tassen. Ook kunt u overwegen plastic tassen met uw eigen naam en logo te laten bedrukken.

Boerderij en erf

Nog voordat een klant uw winkel betreedt heeft hij de belangrijkste eerste indruk van uw bedrijf al gekregen bij het naderen van uw bedrijf. Zorg daarom dat uw boerderij en tuin er netjes bijliggen en dat uw erf opgeruimd is. Ook moet direct duidelijk zijn waar de klant zijn auto kan parkeren en waar de ingang van de winkel is.

In alle gevallen bent u verantwoordelijk voor de veiligheid van uw klanten. Dit komt er op neer dat u voldoende voorzorgsmaatregelen moet hebben getroffen om te voorkomen dat er een ongeluk op uw erf kan gebeuren. Zorg daarom dat er in het gebied waar klanten (en hun kinderen) moeten komen vrij is van 'gevaren', zoals bijvoorbeeld:

- Gevaarlijke/onbewaakte machines
- Obstakels (bijvoorbeeld diepe kuilen en/of losliggende tegels)
- Niet gekeurde speeltoestellen.
- Loslopende honden

Natuurlijk kunt u niet elke ongeluk voorkomen, maar zorg wel dat u zich er altijd van bewust bent dat ongelukken kunnen plaatsvinden en probeer daar actief op in te spelen. Ook hier geldt, een bordje 'betreden op eigen risico' heeft geen enkele juridische waarde.

Openingstijden

Er zijn verschillende mogelijkheden om uw winkel te runnen:

- Openingstijden gelijk aan normale winkelopeningstijden.
- Beperkte openingstijden (bijv. zaterdagochtend en donderdagavond)
- Alleen na telefonische afspraak
- Bestellen via internet
- Etc.

Wat het meeste geschikt is hangt af van uw persoonlijke situatie. Vooraf bellen of bestellen via internet werpt voor de koper wel een extra drempel op. In de praktijk wordt vaak gekozen voor beperkte openingstijden. Probeer de openingstijden dan wel te verdelen over de verschillende typen klanten. Bijvoorbeeld woensdagmiddag voor moeders (of vaders) met kinderen en vrijdagavond voor de tweeverdieners die deze avond al hun boodschappen doen.

Personeel

Het beste kunt u de verkoop zelf uitvoeren. Als u personeel in moet huren om in de winkel te staan, zult u zelf nog weinig winst maken op de winkel.

Daarnaast bent u natuurlijk nog tijd kwijt met het regelen van de slacht van de dieren, het bijhouden van de administratie, etc. Bij een openstelling van 8 uur per week is een ruwe schatting voor het totaal aantal te besteden uren per jaar zo'n 800. Dit aantal is natuurlijk deels afhankelijk van uw eigen enthousiasme. Als u met plezier aan de winkel werkt, zult u bijvoorbeeld misschien extra tijd stoppen in promotieactiviteiten.

De klanten

Een huisverkoper mag normaal gesproken alleen verkopen aan consumenten en horeca. Als vlees wordt verkocht aan andere partijen dan moet het verkopende bedrijf een EG-erkenning hebben die toegekend wordt door de Voedsel en Waren Autoriteit (RVV). Zonder deze erkenning mag u dus niet leveren aan bijv. de plaatselijke slager. Het hebben van deze erkenning is overigens per 1 januari 2006 verplicht (zie ook het kopje 'traceren en registreren').



4. Hygiëne & product eisen

Het is kort al genoemd, maar als u vlees wilt gaan verkopen krijgt u automatisch te maken met de diverse regelingen die bestaan rond de hygiëne en verkoop van levensmiddelen. U zult regelmatig een controleur van de 'Voedsel en Waren Autoriteit' op bezoek krijgen. Neem hierin zeker geen afwachtende houding aan. Als u iets wilt toevoegen of veranderen neem dan even contact op met uw controleur en vraag hem naar zijn mening. Dit voorkomt verrassingen en onbegrip achteraf, en u weet meteen waar u aan toe bent. Een goede relatie met de 'Voedsel en Waren Autoriteit' zal uw plezier in het inrichten en bijhouden van uw winkel zeker positief beïnvloeden.

SKAL

Daarnaast wilt u biologische producten verkopen, waardoor u te maken krijgt met de SKAL eisen. U mag het vlees alleen onder het label 'biologisch' verkopen als niet alleen uw bedrijf en uw winkel gecertificeerd zijn, maar ook uw slachterij en eventuele andere partijen die uw product in handen krijgen. Op dit moment is voor uzelf de certificering van uw bedrijf voldoende om ook een winkel te mogen beginnen. Per 1 januari 2006 zal het systeem van certificering en prijsstelling bij SKAL echter mogelijk gaan veranderen. U kunt daarom het beste even bij [SKAL](#) informeren naar de laatste stand van zaken.

HACCP/voedselveiligheidsplan

Voor de verkoop van levensmiddelen eist de Warenwet dat iedere ondernemer over een [HACCP/voedselveiligheidsplan](#) beschikt. Hierin staat beschreven welke processen de ondernemer volgt om de veiligheid van zijn producten te garanderen. Veel branches hebben een hygiëncode. Als een ondernemer volgens deze code werkt, vervalt de verplichting om een eigen voedselveiligheidsplan te hebben. Voor het slagersbedrijf zijn er twee codes die elkaar aanvullen:

- Hygiënisch werken Slagersbedrijf (te bestellen bij [KNS](#))
- Code voor de slager (te bestellen bij [HBA](#))

Een vergelijkbare code voor huisverkoop bestaat nog niet. Hier wordt wel aan gewerkt. Dit houdt in dat u voorlopig zelf, in overleg met de Voedsel en Waren Autoriteit, een HACCP plan zult moeten opstellen.

De codes zijn opgesteld op basis van eisen uit diverse wet- en regelgevingen, zoals de Warenwet, warenwetregelingen, warenwetbesluiten, en een aantal EU-Verordeningen. Voor huisverkoop zijn met name de volgende besluiten relevant:

- Warenwetbesluit Bereiding en behandeling van levensmiddelen,
- Warenwetregeling Hygiëne van levensmiddelen,
- Warenwetbesluit Diepgevroren levensmiddelen,
- Warenwetbesluit Vlees, gehakt en vleesproducten.

Slechts een klein gedeelte van deze besluiten en regelgevingen zijn voor huisverkoop van vlees interessant. Deze aspecten worden allen in dit handboek belicht. De exacte teksten van alle warenwetbesluiten- en regelingen, en alle overige wetteksten, kunnen worden bekeken via <http://wetten.overheid.nl/>.

Etikettering van het product

Het etiket is het uithangbord van een product. Door het etiket te bekijken en te lezen krijgt de klant al een bepaald idee van het product. Het moet er daarom sfeervol en vrolijk uit zien. Dit kan bijvoorbeeld bereikt worden door een logo of een kleine foto toe te voegen. Daarnaast is er nog allerlei informatie die verplicht op het etiket moet staan. De algemene etiketteringseisen voor diepgevroren en ander voorverpakt vlees bepalen dat het etiket in ieder geval de volgende informatie moet bevatten:

- De aanduiding van het type product (runderlappen, varkensfilet, etc.).⁽¹⁾
- De aanduiding van het soort slachtdier (rund, varken, kip).⁽²⁾
- De vermelding "ten minste houdbaar tot" met datum dag, maand en jaar.⁽³⁾
 - Als de datum ligt boven drie maanden na de datum van verpakken, dan mag ook een maand aanduiding gebruikt worden: "ten minste houdbaar tot einde" met datum maand en jaar.

NB: De producent bepaalt in principe zelf de [minimale houdbaarheid](#), maar is ook zelf verantwoordelijk als deze houdbaarheid niet gerealiseerd wordt.

Goede richtlijnen hiervoor zijn:

- Varkensvlees: 6 maanden
- Rundvlees: 12 maanden
- Vlees met bot of kruiden: 6 maanden
- De vermelding van de maximale bewaartemperatuur of installatie waarin het product bewaard moet worden. Dit is de temperatuur waarbij de vermelde minimale houdbaarheid gehaald zal worden. Voor diepgevroren producten is de gebruikelijke bewaartemperatuur maximaal -18°C.⁽⁴⁾
- Indien van toepassing de vermelding "diepvries".⁽⁵⁾
- De vermelding "na ontdooiing niet opnieuw invriezen".⁽⁵⁾
- De vermelding netto-hoeveelheid in grammen of kilogrammen.⁽⁶⁾
- Vermelding gegevens producent, verpakker of verkoper bestaande uit de naam of handelsnaam en het adres. Indien het bedrijf een rechtspersoon is volstaat de naam en de plaats van vestiging. Voor uw naamsbekendheid kunt u hier het beste voor de naam van uw eigen bedrijf kiezen, maar u mag ook onder de merknaam van bijvoorbeeld uw slachterij verkopen.⁽⁷⁾
- Vermelding productiepartij, eventueel in de vorm van een herleidbare code. Door de "tenminste houdbaar tot" datum te voorzien van een dagaanduiding vervalt deze eis.⁽³⁾

Voor pluimveevlees komt daar de volgende specifieke eis bij:

- Als waarschuwing tegen schadelijke bacteriën is de volgende vermelding verplicht: "Let op, geef schadelijke bacteriën geen kans. Zorg daarom dat deze bacteriën niet via de verpakking, uw handen of het keukengerei in uw eten terecht komen. Maak dit vlees door en door gaar om deze bacteriën uit te schakelen.". Deze vermelding dient te staan in een apart kader met contrasterende kleuren.

Voor rundvlees komen daar de volgende specifieke eisen bij:

- Vermelding "Geslacht in: Nederland < Erkenningsnummer slachthuis >"⁽⁸⁾
- Vermelding "Uitgesneden in: Nederland < Erkenningsnummer slachthuis >"⁽⁸⁾

- Vermelding "Oorsprong: Nederland" (Dit geldt alleen als het rundvlees afkomstig is van dieren die zijn geboren, gehouden en geslacht in Nederland. Anders zijn specifiekere eisen van toepassing)⁽⁹⁾
- Vermelding referentienummer of –code waarmee het verband kan worden gelegd tussen het vlees en het dier of de dieren; De verkoper dient te allen tijde de documenten te kunnen overleggen waarmee de betrokken etiketten terug kunnen worden getraceerd naar de vorige schakel. Voor uw eigen dieren is dit geen probleem en daarmee ook niet nodig. Voor vlees dat u inkoopt moet u zelf een administratie bijhouden welke registratienummers u van welke verkoper afneemt. (Zie ook traceren en registreren).

Uitzondering op de etiketteringsregels voor rundvlees zijn rund- en kalbsvleesproducten waaraan levensmiddelen, kruiden of additieven zijn toegevoegd (gekruid gehakt en half-om-half gehakt vallen dus buiten deze regels, evenals biefstuk met een takje peterselie).

Deze eisen zijn allen terug te vinden in:

- Warenwetbesluit Etikettering van levensmiddelen
- Warenwetbesluit Vlees, gehakt en vleesproducten
- Warenwetregeling Diepgevroren levensmiddelen
- Verordening (EG) 1760/2000 ([download pdf](#))
- Verordening (EG) 1825/2000 ([download pdf](#))

Biologische etikettering

Als alle partijen die uw product in handen krijgen biologische gecertificeerd zijn door SKAL, én het product inderdaad via de biologische productieeisen is geproduceerd, mag u uw product als biologisch verkopen. Door SKAL worden dan nog enkele extra eisen aan uw etiket gesteld:

- Maak een verwijzing naar de biologische productiemethode (biologische, van biologische landbouw, van biologische oorsprong, etc.). U dient een officiële term te gebruiken (biologisch, organic, ökologisch, etc.).⁽¹⁾
- Vermeld het woord Skal (met één hoofdletter “S”, de rest kleine letters) gevolgd door een spatie en dan het bedrijfsnummer.⁽¹⁰⁾
- Vermeld uw (bedrijfs)naam of handelsnaam zoals u bij Skal en (indien van toepassing) de Kamer van Koophandel bent geregistreerd.⁽⁷⁾
- Vermeld uw vestigingsplaats of uw volledige correspondentieadres.⁽⁷⁾
- Het gebruik van het EKO-keurmerk is **niet verplicht**. Indien het wel wordt gebruikt (zie ook Appendix A) dan mag het EKO-keurmerk alleen in de kleuren zwart/wit worden afgebeeld waarbij de minimale afmeting 5 mm bedraagt. De lengte/breedte verhoudingen zijn conform het afgedrukte voorbeeld (eventueel digitaal van de website www.skal.nl ([download zip](#)) te halen of op te vragen bij Skal).⁽¹¹⁾ Het EKO-keurmerk mag **niet**:
 - als vierkantje worden afgebeeld,
 - worden opgenomen in een ander logo of merk tot een nieuwe combinatie,
 - in de plaats treden van de verwijzing naar de biologische productiemethode, en
 - de attentiewaarde van product- merk- en/of handelsnaam overtreffen.

Op de volgende bladzijde vind u voorbeelden van een etiket voor een rundvlees en voor een varkensvleesproduct.

Biologische runderlappen^{(1) (2)}

Gesl. en uitgesn. in NL EEG 128⁽⁸⁾

Oorspr. NL⁽⁹⁾

Skal 2020⁽¹⁰⁾

Ten minste houdbaar tot: 01-02-06⁽³⁾



⁽¹¹⁾

De Veehouder BV⁽⁷⁾

Rundlaan 23

Zwolle⁽⁷⁾

Gew. kg ⁽⁶⁾	Euro/kg	Tot.Euro
0.228	13.50	3.08

Diepvriesproduct, na ontdooiing niet opnieuw

invriezen. ⁽⁵⁾

Maximale bewaartemperatuur: -18°C ⁽⁴⁾

Filetlapjes uit Biologische Landbouw⁽¹⁾ (Varkensvlees)⁽²⁾

Skal 2020⁽¹⁰⁾

Ten minste houdbaar tot: 01-08-05⁽³⁾



⁽¹¹⁾

De Varkensstal BV⁽⁷⁾

Zwolle⁽⁷⁾

Gew. kg ⁽⁶⁾	Euro/kg	Tot.Euro
0.228	9.50	2.17

Diepvriesproduct, na ontdooiing niet opnieuw

invriezen. ⁽⁵⁾

Maximale bewaartemperatuur: -18°C ⁽⁴⁾

Opslag

De ideale temperatuur om uw producten te bewaren is -18°C of minder. Bij deze temperatuur verloopt het chemisch bederf zeer langzaam en blijft de optimale kwaliteit gedurende lange tijd behouden. De maximale termijn dat varkensvlees bewaard kan worden is zes maanden. Voor rundvlees geldt twaalf maanden. Zorg ervoor dat u het vlees dat het langste in uw diepvries ligt als eerste verkoopt.

Belangrijk hierbij is dat uw diepvrieskist en/of kast goed geïsoleerd is. Een temperatuuraanduiding is niet noodzakelijk omdat deze meting te onnauwkeurig is. De Voedsel en Waren Autoriteit eist temperatuurmetingen met een goede thermometer in de vrieskist. Als u zich aanwent iedere week de temperatuur te controleren en op te schrijven, dan kunt u deze bij een controle van de Voedsel en Waren Autoriteit altijd laten zien. Ook kunt u dan sneller ingrijpen als de temperatuur hoger blijkt te worden.

Opslag van vlees vindt altijd plaats in goed gesloten portie verpakkingen. Desondanks mag u in dezelfde vriezer geen groente bewaren. Het beste is om de vriezer gewoon alleen te gebruiken voor het bewaren van vlees.

Reinigen en desinfecteren

In het algemeen geldt dat een bedrijfsruimte schoon moet zijn, goed onderhouden, voldoende verlicht en eenvoudig schoon te houden. Ongedierte moet direct bestreden worden.

Zorg er daarom voor dat uw winkelruimte makkelijk schoon te houden is. Kies bijvoorbeeld voor een gladde toonbank. Uw vloer, toonbank, kassa en plaatsen die met het vlees in aanraking komen dienen na ieder gebruik (in ieder geval iedere openstelling) te worden gereinigd.

Uw vrieskisten dient u minimaal tweemaal per jaar te reinigen en te desinfecteren. Reinigen doet u met water van 50-60°C en een reinigingsmiddel. Desinfecteren kan met heet water (warmer dan 82°C) of een desinfecteringsmiddel.

Schoonmaak- en reinigingsmiddelen kunt u het beste op een droge plaats buiten de winkelruimte bewaren.

Hygiëne tijdens verkoop

Ondanks dat het diepgevroren vlees voorverpakt aan de klant wordt doorgegeven is het uw taak te zorgen dat dit zo hygiënisch mogelijk gebeurt. Dit houdt in dat u, voordat u met activiteiten in de winkel begint, uw handen goed wast met een geschikt handreinigingsmiddel en stromend warm water. Tussendoor wast u uw handen zo vaak als nodig. Het beste kunt u een schone lichtkleurige schort dragen. De lichte kleur van de schort laat goed zien wanneer deze vuil (en mogelijk besmet) raakt.

Dieren in de verkoopruimte zijn verboden.

Traceren en registreren

Per 1 januari 2005 is de EU-wetgeving "Algemene levensmiddelenverordening" (Ver. (EG) Nr. 178/2002) van kracht. Deze wetgeving staat in de volksmond beter bekend als de 'General Food Law'. Twee zaken zijn hierin van belang:

- De verplichting tot tracking & tracing: Dit wil zeggen dat iedere partij die werkt met levensmiddelenproducten bij moet houden van wie hij welke producten heeft ingekocht en aan wie hij welke producten heeft verkocht. Dit geldt niet voor verkoop aan de consument, dus men hoeft niet bij te houden aan wie het vlees uiteindelijk is verkocht. Men moet wel terug kunnen traceren waar de producten vandaan komen. In het geval van huisverkoop van eigen producten is dat relatief eenvoudig. Als u extra producten van meerdere producenten bijkoopt, dan zult u per levering moeten registreren welke producten u bij welke producent heeft gekocht.
- De verplichting om ongeschikte of schadelijke levensmiddelen te melden bij de Voedsel en Waren Autoriteit (tel: 0800-0488), zie ook de website www.vwa.nl.

Op 1-1-2006 treedt overigens ook [Verordening \(EG\) Nr. 853/2004](#) in werking waarin staat dat alle bedrijven zich moeten registreren bij de Voedsel en Waren Autoriteit (voor zover ze niet al erkend zijn).

Risico-inventarisatie en -evaluatie

Zeer waarschijnlijk heeft uw bedrijf verplicht een Risico-inventarisatie en -evaluatie (RIE) ingevuld. Binnen deze RIE is een aanvulling voor commerciële activiteiten nodig. Neem hiervoor contact op met LTO advies of www.stigas.nl.

5. Slachten, portioneren, verpakken

Zoals u hierboven heeft kunnen zien er al diverse regels om enkel uw product te kunnen verkopen. Voor slachten, portioneren en verpakken komen daar nog een scala aan regels bij. U kunt er daarom het beste voor kiezen deze activiteiten uit te besteden aan gespecialiseerde bedrijven.

U kunt er voor kiezen om alle activiteiten bij één slachterij onder te brengen, maar u kunt ook gebruik maken van verschillende partners. De benodigde activiteiten zijn in ieder geval:

- Slachten
- Uitbenen
- Transport
- Portioneren, verpakken, etiketteren
- Invriezen

Ook het invriezen dient extern plaats te vinden omdat uw vriescapaciteit onevenredig hoog zou moeten zijn als u ervoor kiest om dit zelf te doen. Bovendien moet het verpakken en invriezen op dezelfde plaats gebeuren omdat er anders teveel bloed in de verpakking komt. Het vervoer daarna naar de eigen diepvries moet **gekoeld** plaatsvinden.

Om het vlees van uw biologische veehouderij ook als biologisch vlees te mogen verkopen is het, zoals gezegd, noodzakelijk dat iedereen die uw vlees in handen krijgt ook SKAL gecertificeerd is. In Appendix C vindt u namen en adressen van gecertificeerde bedrijven die deze activiteiten voor u kunnen uitvoeren.

Tips voor het slachtproces:

- Rund: Afhangen van 5 dagen is minimaal. 10 dagen levert beter vlees, maar ook meer gewichtsverlies.
- Varken: Afhangen is niet gangbaar en ook niet echt nodig, maar enkele dagen afhangen verbetert de kwaliteit van het vlees.

Met name voor varkensvlees kan door het afhangen veel kwaliteitsverschil optreden. Het is daarom aan te raden te starten zonder afhangen. Bespreek het afhangen in ieder geval met de slachter. Hij kan daar extra tips voor geven en ook aangeven of hij over de benodigde ruimte hiervoor beschikt.



Welke dieren gebruikt u?

Het is belangrijk dat u de juiste dieren gebruikt voor de verkoop. Hieronder staan enkele tips voor het uitkiezen van te slachten dieren. Het is bekend dat bij runderen melktypisch vlees alleen nooit rendabel zal zijn. De kosten van het slachten zijn dan te hoog in vergelijking met het aantal kilo's vlees dat overblijft. Een mengvorm van melk- en vleestypisch kan wel.

Tips voor runderen:

- Jonger dan 5 jaar
- Een koe die gust is
- Uitstootkoeien (nog wel afmesten)

Tip voor varkens:

- Courante varkens



6. Aansprakelijkheid & Verzekering

Ondanks al uw voorzorgsmaatregelen zult u zich er op moeten voorbereiden dat er ook een keer iets mis kan gaan. Belangrijk daarbij is aansprakelijkheid en omgang met klachten.

Aansprakelijkheidsverzekering

Tijdens het bezoek aan uw bedrijf kunnen klanten letsel oplopen door bijvoorbeeld een losliggende stoeptegel, een vergeten stuk gereedschap of vuil op het erf. Daarnaast kan uw klant mogelijk schade oplopen door het eten van uw product. In principe gaan we hier natuurlijk niet van uit, maar mocht er iets gebeuren dan komt u automatisch in een juridisch steekspel terecht. Daarom dient u te zorgen dat u voor deze vorm van aansprakelijkheid verzekerd bent.

Zeer waarschijnlijk heeft uw bedrijf al een bedrijfsaansprakelijkheidsverzekering. Als u levensmiddelen gaat verkopen dient hierin dus zeker ook erfbezoek en productaansprakelijkheid te zijn ondergebracht. Overleg hierover met uw verzekeringsmaatschappij. Als u lid bent van de Bond van Boerderij Zuivelbereiders kunt u ook via hen een collectieve verzekering afsluiten.

Omgang met klachten

U doet er alles aan om een zo goed mogelijk product te verkopen, maar toch zult u merken dat er klanten terugkomen met klachten. Het product kan hier de oorzaak van zijn, maar het kan ook zijn dat de verwachtingen van de klant verkeerd waren.

Het omgaan met klachten blijft altijd lastig, maar er zijn wel een aantal hulpregels te geven:

- Blijf altijd vriendelijk
- Leg zo mogelijk uit waardoor een klacht is opgetreden
- Probeer te achterhalen hoe de klant met het product is omgegaan en geef zo mogelijk tips voor verbetering
- Bied niet te snel excuses aan. Als u had kunnen voorzien dat het product klachten zou opleveren, dan had u het natuurlijk niet verkocht.
- Bied, zeker als de schuld niet bij de klant ligt, een vervangend product aan
- Zorg dat uw klachtenafhandeling altijd hetzelfde is; spreek hierover met uw gezinsleden of medewerkers
- Registreer klachten.

7. Fiscaal

Doordat u commerciële activiteiten gaat uitvoeren, dient u ook uw financiële administratie goed bij te houden. In principe zult u voor de belastingdienst onder de 'Kleine Ondernemers Regeling' (KOR) vallen. Dit geldt niet als u een BV, stichting of vereniging bent. De KOR geldt als u maximaal €1345 aan BTW zou moeten afdragen. Dit bedrag bestaat uit de door klanten aan u betaalde BTW min de door u aan uw toeleveranciers betaalde BTW (=voorbelasting). Als u onder de KOR valt kunt u vrijstelling aanvragen voor het voeren van een BTW-administratie. Let op: Het voordeel dat u behaalt doordat u geen BTW hoeft af te dragen dient u bij uw inkomstenbelasting als winst op te tellen.

Als u geen gebruik kunt of wilt maken van de KOR, dan heeft u een BTW-nummer nodig en zult u een BTW-administratie moeten voeren.

Spreek het financiële aspect van uw huisverkoop activiteiten vooraf goed door met uw boekhouder of accountant.

Appendix A: EKO-Keurmerk

Bron: www.skal.nl

Aan het EKO-keurmerk herkent u het biologische product dat door Skal is gecertificeerd. Voor de consument dus een belangrijk zoekmiddel. Het EKO-keurmerk staat voor betrouwbaarheid en maximale zekerheid dat het product ook echt biologisch is! Het is gecontroleerd!

Skal is wettelijk eigenaar en merkhoudster van het EKO-keurmerk. Het EKO-keurmerk betekent dat het product voldoet aan de Nederlandse nationale regelgeving, dat wil zeggen aan de EU-verordening.

Het gebruik van het EKO-keurmerk is aan strenge regels gebonden en slechts toegestaan na toestemming van Skal. De regels voor het gebruik zijn vastgelegd in een speciaal reglement. Skal ziet toe op het gebruik ervan en onderneemt stappen om onjuist gebruik en misbruik tegen te gaan.

Ook het voorvoegsel "EKO" is vooralsnog beschermd voorzover het landbouwproducten en levensmiddelen betreft (bijv. EKO-brood, EKO-vlees).

Instructies voor gebruik en weergave EKO-keurmerk:

- altijd met schriftelijke toestemming van Skal
- altijd in directe zichtbare relatie met door Skal gecertificeerde biologische productie
- exact volgens het aangeleverde model
- met zwarte achtergrond en witte bogen en letters
- hoogte/breedte verhouding is 1,1 (dus 10% hoger dan het breed is)
- nooit smaller dan 5 mm
- voldoende vrije ruimte rondom het EKO-keurmerk



Appendix B: Assortiment en prijsstelling

Hieronder staat per vleestype een aantal mogelijke producten en een prijsindicatie. In overleg met uw slachter kunt u dit assortiment verder aanvullen.

Rundvlees	Prijs/kg
Haasbiefstuk	€ 31,75
Kogelbiefstuk	€ 19,50
Biefstuk	€ 17,25
Entrecote	€ 17,50
Pepersteak	€ 16,50
Rosbief	€ 17,50
Rosbiefreepjes	€ 18,50
Bieflappen	€ 13,50
Tartaar	€ 11,00
Runderpoulet	€ 10,00
Rollade	€ 12,75
Runderschnitzel	€ 16,50
Duitse biefstuk	€ 11,25
Sucadelappen	€ 12,75
Magere runderlappen	€ 12,75
Riblappen	€ 11,25
Doorregen stooflappen	€ 10,50
Gehakt	€ 8,25
Hamburgers	€ 9,00
Runderrookworst	€ 11,00
Runderbraadworstjes	€ 11,00
Klapstuk	€ 9,00
Schenkel	€ 6,25
Staart	€ 5,75
Lever	€ 6,00
Soeppakket	€ 5,50

Varkensvlees	Prijs/kg
Varkenshaasje	€ 17,50
Varkensschnitzel	€ 15,00
Ribkarbonade	€ 10,00
Schouderkarbonade	€ 9,00
Hamlappen	€ 11,00
Varkenslappen	€ 10,00
Speklappen	€ 7,75
Shoarmavlees	€ 10,00
Spare-ribs	€ 5,75
Slavinken	€ 9,00
Varkensbraadworstjes	€ 12,00
Rookworst	€ 11,00
Gehakt half-om-half	€ 6,75

Kip	Prijs/kg
Hele kip	€ 9,00
Drumsticks	€ 12,25
Kipfilet	€ 24,00
Gemarineerde kipfilet	€ 24,00

Vleeswaren	Prijs/kg
Runderrookvlees	€ 21,50
Rosbief	€ 19,50
Filet-american	€ 14,00
Ontbijtspek	€ 10,00
Grillworst	€ 13,00

Appendix C: Lijst met gecertificeerde SKAL slachthuizen

Hieronder vindt u een lijst met biologisch gecertificeerde slachterijen en verwerkers in Nederland. Deze lijst is niet uitputtend. Het kan best zijn bijvoorbeeld dat een kleine biologische slagerij bij u in de buurt bereid is voor u het vlees te portioneren en verpakken. Een aantal van onderstaande bedrijven zal al samenwerken met huisverkopers, maar bij de meeste zult u zelf moeten uitleggen wat u verwacht. Eventueel kunt u nog bij SKAL informeren naar andere gecertificeerde bedrijven bij u in de buurt.

Gelderland

Slachterijen en Vleesverwerkers

De Groene Weg B.V.

Postbus 65
7140 AB GROENLO
Skalnummer: 1017

Dumeco Apeldoorn B.V.

Postbus 20167
7302 HD APELDOORN
Skalnummer: 18142

Coöperatieve Vereniging voor Scharrelvakenshouders B.A.

Weteringstraat 3
7041 GW 'S-HEERENBERG
Skalnummer: 2067

Slachthuis Groenlo B.V.

Den Sliem 8
7141 JH GROENLO
Skalnummer: 21692

Dumeco Lichtenvoorde B.V.

Stationsstraat 16
7137 MX LIEVELDE
Skalnummer: 23259

Slachterijen

Firma H. Beerten en Zoon

Dorpsstraat 17
7136 LE ZIEUWENT
Skalnummer: 22635

Slagerij Peter Willems

Pater van Boxtelweg 18
6644 CB EWIJK
Skalnummer: 23534

Slachthuis Nijmegen B.V.

Havenweg 2 6541 AD
NIJMEGEN
Skalnummer: 23264

Vleesverwerkers

Biologische Slagerij Peter Landsheer

Houtstraat 75
6511 JM NIJMEGEN
Skalnummer: 1568

Firma Hovenkamp-Fink

Lange hofstraat 28
7201 HV ZUTPHEN
Skalnummer: 18394

Slagerij De groene weg
Asselsestraat 31
7311 EC APELDOORN
Skalnummer: 18366

Slagerij De Groene Weg
Steenstraat 83
6828 G ARNHEM
Skalnummer: 18340

**Biologisch Ambachtelijke Slagerij
Jeroen Keizer**
Tolweg 6
5331 RB KERKDRIEL
Skalnummer: 18361

Noord-Brabant

Slachterijen en Vleesverwerkers

Slachthuis HDL
Julianasingel 34
5469 AJ ERP
Skalnummer: 1650

H.Th. Kemper
Frontstraat 5
5405 AK UDEN
Skalnummer: 1880

Slachterijen

Kroot Vlees B.V.
Enschotsestraat 28
5013 BD TILBURG
Skalnummer: 1997

Islam Centrum B.V.
Pastoor Roesweg 26
5398 HR MAREN KESSEL
Skalnummer: 20477

Vleesverwerkers

Slagerij De Groene Weg
Kruisstraat 128B
5612 CM EINDHOVEN
Skalnummer: 1551

Biologische Vleessnijderij Viveka
Sengersbroekweg 7
5725 TK HEUSDEN GEM ASTEN
Skalnummer: 23369

Slagerij de Groene Weg
Ginnekenweg 1
4818 A BREDA
Skalnummer: 18304

Flevoland

Slachterijen en Vleesverwerkers

Pieter van Meel Centrale Slachterij B.V.
Edelhertweg 13
8219 PH LELYSTAD
Skalnummer: 1968

Friesland

Slachterijen en Vleesverwerkers

Friesland Beef B.V.

De Kapelle 21
9105 KV RINSUMAGEEST
Skalnummer: 1995

Slachterijen

A. Wildeboer Beheer B.V.

Snekertrekweg 45
8912 AA LEEUWARDEN
Skalnummer: 23348

Vleesverwerkers

Natuurslagerij Roosendaal

Fallaetswei 19
9222 NM DRACHTSTERCOMPAGNIE
Skalnummer: 1765

Zuid-Holland

Slachterijen en Vleesverwerkers

Van der Hoeven Natuurmarkt

Koninginneweg 3
2771 DN BOSKOOP
Skalnummer: 1988

Kwaliteitsslagerij Van den Berg

Herenstraat 46
2215 KH VOORHOUT
Skalnummer: 23366

Vleesverwerkers

De Groene Weg Slagerij Ruud De Ruyter

Aart van der Goesstraat 34
2582 AL DEN HAAG
Skalnummer: 1566

T.T. Pronk h.o. "De Groene Weg"

Mariniersweg 33
3011 NC ROTTERDAM
Skalnummer: 18365

Van Pelt Vlees B.V.

Postbus 1021
3220 BA HELLEVOETSLUIS
Skalnummer: 14953

Groningen

Slachterijen en Vleesverwerkers

Firma Hilbrants V.O.F.
Hoofdweg 214
9765 CK PATERSWOLDE
Skalnummer: 19194

Kroon Vlees
Gotenburgweg 30
9723 TM GRONINGEN
Skalnummer: 20528

Slachterijen

V.O.F. Slachthuis Zuidbroek
Europaweg 12
9636 HT ZUIDBROEK
Skalnummer: 14127

Verwerkers

Slagerij De Groene Weg
Geweideweg 2
9798 TA GARMERWOLDE
Skalnummer: 18729

Overijssel

Slachterijen en Vleesverwerkers

Slagerij Kouwen V.O.F.
Wethouder Imminkstraat 16
8148 PW LEMELE
Skalnummer: 21440

Vleesverwerkers

A. Voorbij
Beerninksweg 2
7433 RN SCHALKHAAR
Skalnummer: 1778

Natuurslagerij Rob Rijks
Assinksteeg 2
7434 PR LETTELE
Skalnummer: 1949

Utrecht

Slachterijen

Slachthuis Veenendaal B.V.
Nijverheidslaan 27
3903 AL VEENENDAAL
Skalnummer: 1767

Vleesverwerkers

Slagerij De Groene Weg
Walkartweg 3
3701 HT ZEIST
Skalnummer: 1562

V.O.F. De Groene Weg
Utrecht Biltstraat 66
3572 BE UTRECHT
Skalnummer: 18625

V.O.F. Molenaar & Van Dijk
Leusderweg 202
3817 KG AMERSFOORT
Skalnummer: 18327

Noord-Holland

Slachterijen

Abattoir Amsterdam B.V.
Postbus 61188
1005 HD AMSTERDAM
Skalnummer: 15001

Vleesverwerkers

Slagerij De Groene Weg
Houtplein 18 ZW
2012 DH HAARLEM
Skalnummer: 1552

Slagerij De Groene Weg
Gedempte Nieuwesloot 64
1811 KT ALKMAAR
Skalnummer: 18554

V.O.F. Van 't Riet-Peters
Breestraat 8
1775 J MIDDENMEER
Skalnummer: 1557

Slagerij de Groene Weg
Kerkstraat 3
1404 HE BUSSUM
Skalnummer: 18555

Slagerij De Groene Weg
Heereweg 13
1871 EB SCHOORL
Skalnummer: 1564

Slagerij De Groene Weg
van Lennepleaan 23
1217 NA HILVERSUM
Skalnummer: 18391

Kwaliteitsslagerij Siem van der Gragt
Elandsgracht 116a
1016 VB AMSTERDAM
Skalnummer: 1898

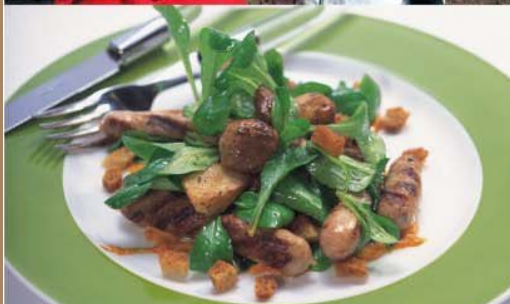
Waterlant's Weelde
Raadhuisstraat 27
1474 HH OOSTHUIZEN
Skalnummer: 22084

Drenthe

Limburg

Zeeland

Geen bedrijven gevonden



Huisverkoop is populair. Steeds meer veehouders en telers bieden hun producten thuis te koop aan. Daar staat tegenover dat vanuit de overheid de regels voor de verkoop van levensmiddelen steeds strikter worden.

Dit handboek is geschreven om de lezer een beeld te geven wat er zoal komt kijken bij het inrichten van een huisverkoop winkel in biologisch vlees. De agrariër die nadenkt over het opstarten van een eigen winkel kan hiermee vooraf inschatten wat dat voor hem betekent en of hij daarmee aan de slag wil. De opstartende huisverkoper kan het boek als leidraad gebruiken om zich zo goed mogelijk op zijn eerste klanten voor te bereiden.

De regels in dit handboek zijn niet uitputtend en zullen zeker nog veranderen de komende jaren. De huisverkoper zal daarom nog steeds zelf moeten informeren wat er in zijn situatie precies geldt. Niettemin is het een waardevol basisdocument om mee aan de slag te gaan. Het belangrijkste om te realiseren blijft echter altijd dat het succes van een huisverkoop winkel niet alleen zal afhangen van het voldoen aan regeltjes, maar veel meer van individuele ondernemerskwaliteiten die een winkel creëren waar consumenten graag naartoe komen.

De laatste versie van dit handboek is te vinden op:
www.platformbiologica.nl

