



Huisverkoop van kippenvlees

Boerenerfkip geen 'idem dito-kippetje' uit supermarkt

In de biologische pluimveehouderij is de huisverkoop van kippenvlees redelijk goed ingeburgerd, maar dat geldt niet voor de gangbare vleeskuikenbedrijven. Terwijl er toch een nichemarkt is voor onvervalst en eerlijk kippenvlees van het boerenerf, zijn de initiatieven op slechts één hand te tellen. Dat heeft een financiële reden en bovendien heeft een gangbaar kippetje een echt verhaal en een toegevoegde waarde nodig. Want een doodnormale supermarktkip is onverkoopbaar op het boerenerf.

Google 'huisverkoop kip' en er verschijnen tientallen 'hits' van boerderijen die hun eigen kippenvlees verkopen. Het zijn nagenoeg allemaal biologische bedrijven die op eigen erf verkopen of via de natuur- en boerderijwinkels. Dat veel biologische bedrijven hun producten aan huis verkopen, is niet vreemd. Biologische bedrijven kennen al heel lang het fenomeen huisverkoop en dit hoort bij

de traditie. Er is een grote schare fans die regelmatig trouw een kippetje komt ophalen. Biologische kip vers van de boer is immers gezond, duurzaam en diervriendelijk. Althans dat is het imago dat deze kip bij de consument heeft. De biologische boer hoeft verder niets te doen dan 'bioboeren' op zijn manier. Voor de gangbare sector is dat echter heel anders. De gangbare pluimveehouder moet

iets toevoegen aan de reguliere kip, zodat deze met kop en vleugels boven de supermarktkip uit kan torenen. Geen consument die een stukje omrijdt voor een 'idem dito-kippetje' van hetzelfde pluimage als Appie Hein of Lidl.

„Een kip voor de huisverkoop moet een herkenbaarheid en identiteit hebben”, zegt Paul Grefte uit Hengelvelde. Hij is vleeskuiken-

De Kromhoeksterkip wordt na de slacht meteen ingevroren, om smaak en kwaliteit te behouden.

houder en bestuurslid van de Sector Advies Commissie Vlees van de NVP. Hij kent weinig reguliere vleeskuikenhouders die hun eigen kippen aan huis verkopen. „De sector twijfelt eraan of mensen daadwerkelijk kippenvlees op het boeren erf willen kopen. Daarnaast kan je als vleeskuikenhouder onmogelijk de hele productie aan huis verkopen. Het zal altijd een nichemarkt blijven. Maar ik denk zeker dat dit een onderwerp is waar we over na moeten denken. Zeker als er ook een winst te behalen valt. Bovendien zie je dat steeds meer consumenten bewuster gaan eten en willen weten waar hun vlees vandaan komt. Lokaal kippenvlees past in die ontwikkeling. Die consumentenwens wordt in de toekomst alleen maar groter. Zelfs op mijn bedrijf zou ik hier iets mee kunnen doen. Ik heb een skybox, mooie stallen en de naam SunBro-kip is al gepatenteerd.”

Verfijnde kippensmaak

Herkenbaarheid, identiteit en verbondenheid met de streek zijn dus de sleutelwoorden voor huisverkoop. De handvol gangbare pluimveehouders die hun kippen- of kalkoenvlees aan huis verkopen hebben allemaal een prachtig verhaal te vertellen en waarde aan hun dieren toegevoegd. Zo is er Haantje de Coq van de Lankerenhof in Voorthuizen. Het bedrijf is weliswaar biologisch maar het haantje nog niet. Het bijzondere aan dit vlees is dat het eendagshaantjes uit de leghennenboerderij zijn. De koper 'redt' een haantje van de gewisse vergassingsdood. Overigens gebeurt dat vergassen diervriendelijk, zoals elders in deze Pluimveeweb-uitgave te lezen is. Lankerenhof claimt dat de genetisch tragere groei zonder antibiotica voor een bijzondere verfijnde kipsmaak zorgt. Dit verhaal slaat aan, want Haantje de Coq vindt steeds meer liefhebbers.

Een ander prachtig succesverhaal is de Walnoothoeve in Hoeven (NB) waar ze oude rassen als het Chaams hoen op traditionele 18de-eeuwse wijze houden. Slachten doen ze zelf en ook op hun eigen wijze, waardoor de kippen een heerlijke malse vleessmaak krijgen. In Limburg en Oost-Brabant zijn kalkoenhouders een nieuw concept voor de Nederlandse markt begonnen: De Slanke Bourgondiër met onder meer huisverkoop. De kalkoen wordt onder de beste omstandigheden afgemest en verkocht als een gezond en lekker alternatief voor ander vlees. In Ruinen slacht en verkoopt Pluimveeboerderij Laarman, een min of meer regulier bedrijf met zichtstal, eigen kipproducten in een eigen

boerenwinkel. De initiatieven in de reguliere sector komen dus langzaam van de grond.

Kromhoekster Kip

Andere pluimveehouders die zich al jaren op de huisverkoopafzet storten, zijn Co en Marion Bakx uit Frieschepalen. Zij hebben sinds acht jaar hun eigen 'kippenmerk': De Kromhoekster Kip. Dat is echter geen gewone kip want er wordt namelijk alles aan gedaan om deze kip te onderscheiden van de supermarkt-kip. „Wil je kippen aan huis verkopen dan moet je een toegevoegde waarde hebben. Heb je geen toegevoegde waarde maar een reguliere kip, dan heeft huisverkoop helemaal geen zin”, aldus Co Bakx. De kippen van Bakx zijn antibioticavrij en daarnaast ook vrij van salmonella, campylobacter en ESBL. In het

voren weet hoeveel kippen ik op voorraad nodig heb. De kippen worden na de slacht meteen ingevroren. Zo wordt de smaak en de kwaliteit behouden.”

Een deel van de kippen gaat ook naar restaurants, maar dat is volgens Bakx toch een lastige afzetmarkt. Voor de kippen die de Friese pluimveehouder zelf verkoopt, ontvangt hij een meerprijs van 10 tot 20 procent. De andere kippen, die op dezelfde wijze zijn gemest, vinden hun weg in het reguliere verkoopkanaal.

Ook Bakx ziet dat de markt voor huisverkoop langzaam groeit. De verdiensten zijn niet heel groot, want er komt zoveel bij de huisverkoop van je eigen kip kijken, dat er ook meer kosten worden gemaakt. „We verpakken zelf, maar die tijd brengen we niet rekening. De beloning zit vooral in de tevredenheid van de

“ Je moet **klantvriendelijk** kunnen zijn; dat past niet bij iedere **pluimveehouder** ”

Kromhoekster Kip-concept wordt de gehele periode gecontroleerd, tot en met de diepgevroren kip. De kippen worden daarnaast ook nog gecontroleerd door de overheid. „Je moet je claims wel kunnen garanderen en dat doen we ook. Ik heb een schoon product.” Ook het voer dat zijn kippen krijgen, heeft hij zelf op maat gemaakt. Met een eigen samenstelling qua grondstoffen en een zelf samengestelde mineralenmix (Kromhoekster Kip-recept) op basis van ingrediënten die een hoge verteerbaarheid hebben. Zuren of andere preparaten zijn uit den boze. Puur natuur is voor Bakx het devies en daar hoort ook een beetje traagheid bij. „Ik ben zelf ook langzaam, want alles heeft zijn tijd nodig. De kippen moeten met natuurlijk voer op een normale manier kunnen groeien. De Kromhoekster Kip is geen plofkip. Onze kippen presteren goed, zijn schoon en gezond. En ze zijn drie keer zolang houdbaar dan een doorsnee kip. Dat hebben we uitgetest in een bedrijfskoeling.”

Op bestelling

Bakx heeft in totaal 120.000 vleeskuikens die op een diervriendelijke en duurzame manier worden gehouden. Ze gaan allemaal naar dezelfde slachterij. Ongeveer een kwart van dat aantal verkoopt hij op zijn eigen erf in wat hij noemt een 'verkooppunt', want een echte winkel heeft hij nog niet. „Veel klanten kopen de kippen op bestelling waardoor ik van te

klant en het eerlijke product.”

Huisverkoop is niet voor iedereen weggelegd, meent Bakx: „Je moet een kip met toegevoegde waarde hebben en die ontwikkel je niet van vandaag op morgen. Het vraagt tijd om het concept uit te werken en je bedrijf bijvoorbeeld antibiotica-, salmonella- en ESBL-vrij te krijgen. Als je ook ziet hoeveel vragen klanten hebben; daar moet je een antwoord op kunnen geven. Je moet klantvriendelijk kunnen zijn en dat past niet bij iedere pluimveehouder. Daarnaast denk ik dat op dit moment vooral de economische belangen hoogtij vieren in de vleeskuikenhouderij en huisverkoop betekent niet per definitie dat je meer geld verdient.” ■



Co Bakx uit Frieschepalen produceert een wat tragere gezonde kip op basis van een specifieke voersamenstelling.