

Met 'Hemels Vlees'

van Ransdaal naar de Randstad



Geen kleine boerderijwinkel aan huis, maar slechts een bedrijfswagen met een logo. Vleesveehouder Jos Soogeleer uit Ransdaal zet 10.000 kg geslacht gewicht aan 'Hemels Vlees' door heel Nederland af. Hiervoor rijdt hij twaalf weekenden per jaar van Ransdaal in Zuid-Limburg naar de Randstad.

TEKST DIANE VERSTEEG

Tegen het einde van het interview wil Jos Soogeleer (58) uit het Zuid-Limburgse Ransdaal nog wat kwijt. 'Ik begrijp niet dat zoveel boeren alleen maar uitgaan van een zo laag mogelijke kostprijs', stelt hij. 'Het product dat we maken, heeft waarde, het is waardevol. Daar hoort een goede prijs bij.' Het is hét beginpunt in de eigen afzet van het vlees. 'Het is arbeidsintensief, maar je moet bukken om geld op te kunnen rapen. Ik heb zo de opbrengstprijs in eigen hand.' Soogeleer houdt 70 koeien op in totaal 22 hectare grond, die hij overnam van zijn vader. Naast de vleesveetak verkoopt hij

kerstbomen van eigen kweek – zes hectare van de grond is hiervoor in gebruik – en verhuurt hij de oude carréboerderij in het dorp, waar hij zelf opgroeide, onder de naam 't Auwershoes als vakantieboerderij.

Met ruim 500 kilo vlees naar de Randstad

Al tien jaar verkoopt Soogeleer het vlees van zijn koeien via internet. Het gaat inmiddels om zo'n 10.000 kg geslacht gewicht – ongeveer 21 koeien per jaar – dat hij onder de naam 'Hemels Vlees' vermarkt. 'Die naam is afkomstig van het hoogste stukje grond dat we hier bewerken', legt de ondernemer uit. 'Mijn vader noemde dat "ons hemelrijk".' Ongeveer een derde van het vlees verkoopt hij op slachtdagen aan huis, vrijwel zeventig procent van de totale hoeveelheid levert hij zelf af bij zijn klanten. Zes keer per jaar rijdt hij twee weekenden achter elkaar van Limburg naar de Randstad. 'Op zaterdagochtend vertrekken we om zeven uur met 500 tot 700 kilo ingevroren vlees naar Rotterdam, Delft en Den Haag', vertelt hij. Per klant rekent hij een marge van twee uur en hij heeft zes minuten de tijd om het gevraagde pakket af te leveren. 'Op zondag leveren we af bij adressen in Leiden, Haarlem en Amsterdam', zo somt hij verder op. In het tweede weekend rijdt hij een zuidelijke route, waarbij in Eindhoven, Arnhem en Utrecht vlees wordt afgeleverd. Zes weekenden uitleveren maalt twee routes vraagt inclusief slachtdagen en routeplanning om minimaal 24 dagen voorbereidingstijd. 'Dat doe ik natuurlijk niet voor niets', geeft Soogeleer aan. Een pakket van vijf kilo kost 63 euro, hier komen nog zeven euro bezorgkosten bij. Hiervoor krijgt de klant een



kilo biefstuk, 700 gram rosbief en sunderlappen, 600 gram soepvlees en twee kilo poulet, worst en gehakt. 'We leveren het vlees in pakketten van vijf, tien of twintig kilo af. De verpakking is op maat gemaakt voor een diepvriesvak, zodat het geschikt is voor zelfs het kleinste huishouden', vertelt hij. 'Naast het standaard pakket kunnen klanten speciale stukken bestellen. Denk aan longhaas, bavette, diamanthaas, picanha, staart en tong.' Reclame voor het vlees heeft hij vrijwel nooit gemaakt. De meeste klanten melden zich via mond-tot-mondreclame aan via zijn website. Twee weken voor een koe wordt geslacht, gaat er een nieuwsbrief richting zijn relaties, inmiddels zo'n 1500 stuks. 'Niet iedereen neemt elke keer dat we de route rijden, een pakket af', vertelt Soogele. 'Sommigen slaan een keertje over en anderen schrijven zich na verloop van tijd uit.'

Een vleespakket vraagt creativiteit

Soogele legt uit dat de vleespakketten die hij verkoopt, ook creativiteit vragen van de klant. 'Je moet het leuk vinden om te koken, om al vroeg in de week te bedenken hoe je het vlees wilt gebruiken en welke gerechten je maakt.' Dat is anders dan op basis van de aanbiedingen in de supermarkt bedenken wat je die avond gaat eten. 'Ingevroren vlees moet een dag van tevoren ontdooien, om het goed te verwerken.' Voor de kwaliteit van het vlees vertrouwt Soogele



BEDRIJFSPROFIEL

eigenaar : **Jos Soogele**
plaats : **Ransdaal**
ras : **kruislingen Belgisch witblauw, maine anjou, parthenais, blonde d'Aquitaine**

op het Belgisch blauwe ras, maar hij kruist in met andere rassen als blonde d'Aquitaine, maine anjou en parthenais. Dat zorgt voor variatie in de stal, die hij op zijn website een 'multiculti'-stal noemt. Vooral over het parthenaisras is de ondernemer enthousiast: ze hebben een prettig karakter en het vlees is zeer fijn van draad.

'Er is geen twijfel over dat het vlees van het witblauwe ras bijzonder goed is', geeft hij aan. 'Maar de keizersnedes zijn een probleem voor mijn afzet. Door in te kruisen met andere rassen wil ik uitvinden welk ras het fijnste vlees geeft en waarmee keizersnedes op termijn verleden tijd zijn.' Via de keizersnedes komt hij op de onderwerpen die zijn klanten belangrijk vinden. 'Tachtig procent vraagt bij de eerste bestelling of ik biologisch vlees verkoop', geeft Soogele aan. 'Ik leg ze dan uit dat ik binnen de biologische voorwaarden niet duurzaam genoeg kan werken. De lokale samenstelling van het rantsoen – er zit bierbostel van de Brand-brouwerij even verderop in – en maximale weidegang voor de dieren vinden ze belangrijk.'

Buitengewoon prettig dat de klant blij is

Volgens Soogele is het grootste probleem van de landbouwsector dat de sector niet heeft geleerd om het eigen product te verkopen en nauwelijks in staat is om te communiceren met de klant. 'Het agrarisch onderwijs kan hierbij helpen. Maar veel has-leerlingen vinden het niet interessanter om op de grote, glimmende, nieuwe bedrijven stage te lopen, terwijl ze juist hier kunnen leren hoe ze hun eigen product moeten verkopen en direct in contact staan met de klant.' Die communicatie met de klanten kost veel tijd: de invulling van de website, het versturen van nieuwsbrieven, het registreren van orders en het organiseren van de routeplanning. 'Ja, het is intensief. Maar het is ook buitengewoon prettig om te merken dat de klanten blij zijn met het product dat ik breng.'

De bedrijfswagen is essentieel voor de vleesverkoop

