

Ruig over geitenvlees: 'De markt is groter dan we denken'

Wilma Wolters

Bokjes. In het onlangs gelanceerde Plan van Aanpak staat dat melkgeitenhouders voor de afzet van hun bokjes de keuze kunnen blijven maken voor zelf afmesten (waarbij dit de voorkeur geniet), afzetten naar een bokkenmesterij, naar de petfood-industrie of in nieuwe afzetkanalen. We vragen Ruig Oostzaan hoe de markt voor geitenvlees op dit moment in elkaar zit.

Wat voor vlees is geitenvlees, hoe zou je het omschrijven?

Het jonge vlees is heel toegankelijk en delicaat. De smaak van het vlees is uniek, vol en romig. Ietwat zoetig en mild. Geiten ontwikkelen met het ouder worden, en dan voornamelijk vanaf 12 maanden, een kenmerkende stevige smaak. Geitenvlees is voedzaam en eenvoudig te bereiden, het prikkelt de culinaire creativiteit.

Wie kan dit vlees het best verwerken of gebruiken?

Wij zien de horeca als doelgroep, specifieker de restaurants in het midden/hoog segment. De groep restaurants met een Nederlandse/Franse kaart heeft met name interesse in een smaakvol (Hollands) alternatief voor lamsvlees. Dit is vraaggestuurd. Daarnaast zien we in de markt ook Aziatische kansen met de Saté Kambing. Binnen Sligro hebben we afgelopen jaar verschillende activiteiten gehad, waaronder proeverijen en folderacties en hier zien we de groep MKB (hobbykoks) positief op reageren c.q. de vraag toenemen. Een nieuw product in Nederland heeft jaren nodig om markt te veroveren.

Hoe zit de markt voor geitenvlees in elkaar?

De markt van geitenvlees is veel groter dan we denken. In het Midden-Oosten en mediterrane landen is de consumptie per hoofd van de bevolking van geitenvlees veel hoger dan hier. Deze keukens nemen inmiddels in West-Europa toe in belang, we zien bijvoor-

beeld ook in Groot-Brittannië een verhoogde vraag naar geitenvlees. Dat is ook in Nederland het geval, al zitten we nog altijd in een opstartende fase en zullen ambassadeurs ermee moeten gaan werken en het 'verhaal' vertellen. Het gaat om een vleessoort die zich moet positioneren in de markt en dat, mede gezien de prijsstelling, ook daadwerkelijk iets bijzonders moet zijn. Het gaat om de smaak, het creëren van een spannende smaak. Qua positionering kunnen we geitenvlees het best vergelijken met lamsvlees, maar is het een gezonder, magerder en minstens net zo smaakvol alternatief.

Voor welke producten is er afzet?

De meeste vraag is er naar achterbouten, zadelstuk is een mooi product voor op tafel en denk ook aan stoofvlees. De meeste horeca verwerkt vers vlees en is dus een markt, maar vergeet ook niet de hobbykok die uitdagingen ziet in andere delen van de geit. De vraag is vooral naar bokjesvlees niet ouder dan 4 maanden.

Welke hobbels ervaren jullie in de geitenvleesmarkt? En hoe zijn die weg te nemen?

De lage naamsbekendheid en een imagoprobleem. De smaak is onbekend. Velen denken aan de bokkengeur en -smaak. We zouden de aandacht moeten richten op de kwaliteit van het vlees en dan pas de koppeling maken met duurzaam. Het is een seizoensproduct en dat zal het de komende jaren zeker blijven. Diepvries geitenlamsvlees is het hele

jaar door te krijgen, maar daar ligt niet de focus van Ruig. Om de vraag te stimuleren zouden we ambassadeurs kunnen zoeken (zoals Joris Bijdendijk van Restaurant Rijks in het Rijksmuseum), proeverijen organiseren, folders en reclamematerialen maken.

Is de prijs van het vlees ook een punt? Het is ongeveer twee keer zo duur als lamsvlees?

Geitenvlees bevindt zich nu nog in de 'pioniersfase' en het staat nog als niche in de markt. Zodra de vraag toeneemt verwachten we dat de prijs zal gaan dalen. De prijs zit nu op het niveau van wild. Lamsvlees is veel meer ingeburgerd en dus is het aanbod hoger en kan het relatief goedkoop worden aangeboden. ♪

Over Ruig

Ruig is specialist in wild en gevogelte. Het bedrijf werkt veel met seizoensproducten en vindt dat geitenlamsvlees daar prima tussen past. Ruig streeft ernaar minimaal 1.000 stuks (bokjes tot 4 maanden en melkgeiten) per jaar te verwerken. Het geitenlamsvlees kan ze in de eigen productiekeuken bereiden tot bijvoorbeeld merquez, worst en ham. Het vlees is verkrijgbaar via de 37 winkels in de Sligro, de zelfbediening in de eigen winkels van Ruig en via de bezorgservice van Sligro. "De klantengroep is zeer divers", zegt Ruig, "van sterrenkok tot hobbychef."