

Vlees wordt vaak veel te vers gegeten Ga dry-agen!

Boek je na twee jaar intensieve voorbereiding de eerste successen met je specialistische vleesgroothandel, komt de lockdown. Jochem Diekerhof van Zagt Amsterdam gooide direct het bedrijfsplan om. Niet eerst de horeca beleveren, maar de slagers. >

In 2018 verkocht Jochem Diekerhof zijn goed lopende slagerij in Amersfoort. Hij wilde een nieuwe uitdaging: een vleesgroothandel. Hij ontmoette Kees Zagt, die al aan Michelin restaurants leverde. Samen begonnen ze Zagt Amsterdam en 2019 werd het jaar van de voorbereiding. Een grote loods in Amsterdam werd omgebouwd en kreeg een 80m² grote dry-age kast. De marketing werd uitgerold; van de merknaam en van vooral duurzaam gemarmerd vlees van de Friese Holstein runderen. Glunderend stond Diekerhof op de Horecava 2020, samen met Jan de Jager van de dry-age kasten. Dit jaar zou het 'oogsten' worden en het aantal klanten groeide snel. Tot de restaurants sloten vanwege het coronavirus. Daar sta je dan, met honderden kilo's prachtig afgerijpt vlees. Een ramp voor de hele sector, zegt Diekerhof. "Voor ons betekende het dat we versneld begonnen aan een stap die we hadden gepland voor later: het leveren van onze dry-aged producten aan slagers. Die zitten er nu om te springen."

LIEFDE VOOR VLEES

Diekerhof (45) wilde als kind kok worden, maar ging twijfelen bij zijn eerste bijbaantje als afwasser bij een slager. "De slagerij was gewoon te leuk." Hij volgde de slagersopleiding, maar ging werken in de horeca. "Daar ontstond mijn culinaire liefde voor vlees, die ik meenam toen ik enkele jaren later een scharrelslagerij kocht." Nu is hij dus vleesgroothandelaar voor de top-horeca. Toch laten de slagers hem niet los. "Vanaf de start verkopen we onze producten overwegend aan horeca en topslagers. Denk aan Bart

Verkerk in Amsterdam, keurslager Tim de Gier in Nijkerk, slager Ben in Doorn, dorpslagerij Amersfoort en natuurlijk Harm Beute in Amersfoort die mijn slagerij heeft overgenomen. Maar ik wil - nu sneller dan ooit - ook andere slagers beleveren."

HOGE MARGES

De coronacrisis is een goed moment. Klanten die topkwaliteit eerder vooral associeerden met restaurants, besteden dat geld nu bij de slager, merkt Diekerhof. "Ik denk dat slagers die hun klanten graag iets nieuws voorschotelen dit vlees willen proberen. Maar we verkopen het niet blindelings aan iedereen. We willen het verhaal en de kennis delen. Die stap hadden we al voorbereid. We geven een korte training over het duurzame dubbeldoel rundvlees en over dry-aged vlees. We vertellen erover, we bereiden iets, we laten proeven, zodat het complete verkoopteam onze producten met een hoge marge kan verkopen. Onze trainingen kunnen meer omzet genereren. We kunnen voor elke slager ook een customized plan maken en desgewenst plaatsen we gratis een dry-aged kast van Jan de Jager bij slagers die wekelijks een minimaal aantal kilo's inkopen. Om altijd dezelfde kwaliteit te garanderen werken we met gradaties marmering: 1 ster heeft een andere marmering dan 2 of 3 sterren. Zo ondervangen we eventuele verschillen in prijs en kwaliteit."

DREMPELVREES

Sommige slagers zijn nog huiverig. Diekerhof kent de argumenten: "Dat is niets voor mij, ik heb



Holstein dubbeldoel rundvlees

© foto Corina van Marren

prima vlees, al twintig jaar van dezelfde boer.' Dat moet je zo houden, betoogt Diekerhof. "Wij komen de boel niet overnemen, we bieden één mooi product erbij aan. Denk je dat jouw klanten zo iets niet willen? Ik nodig je uit om het ze te laten proeven. Mijn ervaring is dat consumenten vaker dan je denkt goed geld willen spenderen aan iets bijzonders. Als je het serieus wilt proberen, kom ik wel wat brengen."

TE VERS

De crux zit 'm in de kwaliteit vlees, benadrukt Diekerhof. De Holstein dubbeldoel koeien gaan na een bestaan als melkkoe, van de wei naar ruime strohokken. Daar worden ze bijgevoerd met onder andere mais en kuilgras. "Wil je graag zelf rijpen? Dan krijg je het vlees vers aangeleverd. Heb je geen tijd of ruimte om te dry-agen? Geen probleem, dan doen wij dat en krijg je het steak-ready, dus gerijpt en uitgebeend. Iets duurder, maar je hebt geen productverlies. Vlees wordt vaak veel te vers gegeten. De kwaliteit verbetert door dry-agen. Neem een mooie gemarmerde lende van een rund. Stel de luchtvochtigheid en de temperatuur goed in, en de lende droogt vanzelf goed in. Daarin hebben we enorm veel ervaring en daarom kopen Michelin restaurants bij ons in. Nu de slagers nog." ■

www.zagt.com



©foto Kees Groenewold