

HOEKSTRA

FOTO'S: PENN COMMUNICATIE



Slager Johannes Hoekstra:
'Klant vindt het prettig
om te weten dat vlees
afkomstig is van eigen
veebedrijf.'

Omzet kwaliteitsslager 500.000 euro op jaarbasis

Johannes Hoekstra boer én slager

Agrariër Johannes Hoekstra: 'Lang gesleuteld om constante en stabiele levering aan slagerij mogelijk te maken.'



Maar liefst 90% van het rund-, kalfs- en lamsvlees van slagerij De Schrans is afkomstig van de eigen boerderij van Johannes Hoekstra. Op een oppervlakte van 30 hectare houdt hij in het Friese Gaast zo'n 25 koeien, 12 kalveren en 120 lammeren. In Leeuwarden begroet de slager wekelijks 1.000 klanten. ►

HOEKSTRA



DOOR **EDWIN RENSEN** - Als boer staat de 47-jarige Johannes Hoekstra 's ochtends in Gaast op. Na het voeren van zijn vee, vertrekt hij enkele uren later naar Leeuwarden om daar de scepter te zwaaien over zijn goed lopende slagerij in winkelcentrum De Schrans. Deze winkel sluit om 19 uur en rond 20.30 uur is Hoekstra weer thuis om daar opnieuw nog enkele uren de mouwen op te stropen op zijn vleesveebedrijf. Deze manier van leven is alleen maar vol te houden als je er lol in hebt, redeneert Hoekstra, die bij zijn ouders inwoont.

Limousin

Zijn vader en moeder, die tot 1998 eigenaren wa-

ren van de boerderij en in hun tijd óók melkvee hielden, en een buurjongen zorgen overdag voor de boerderij, zodat Hoekstra met een gerust hart in de kwaliteitsslagerij kan staan, waar hij een omzet van circa 500.000 euro op jaarbasis draait. Vroeger wilde Johannes Hoekstra al boer worden, maar hij vond dat zijn bestaan dan wat eenzijdig zou worden. In 1994 nam hij daarom in Leeuwarden een slagerij, inclusief personeel, over van De Vleesmeesters. Om ook wat sociale contacten te hebben buiten het Gaaster platteland. Met 9 medewerkers en wekelijks zo'n 1.000 klanten lukt dat prima. Sinds twee jaar laat hij zijn klanten weten dat bijna al het vlees dat in de toonbank ligt, afkomstig is van

de eigen boerderij, waar luxe koeien van het Limousin ras op een diervriendelijke wijze opgroeien. 'Limousins zijn runderen met stevig vlees zonder overtollig vet, in mijn ogen een van de beste vleesrassen. Ik houd ze op grasland dat extensief wordt beheerd. Onze klanten zijn gecharmeerd van het vlees. In de beginjaren verkocht ik ook, weliswaar beperkt, vlees van eigen vee, maar liep daar toen niet mee te koop omdat dat niet eerlijk zou zijn richting de klandizie, die er dan van uit gaat dat ál het vlees afkomstig is van mijn agrarisch bedrijf in Gaast', weet Limousinfokker Hoekstra. 'Zeker in tijden van MKZ schepte het vertrouwen wanneer men wist waar het vee had rondgelopen.

Bedrijfsprofiel

Kwaliteitsslagerij De Schrans
Schrans 80
8932 NH Leeuwarden
www.slagerijdeschrans.nl

Omzet: circa 500.000 euro
Klanten per week: 1.000
Brutomarge: 50%
Medewerkers winkel: 2 fulltime
Parttimers: 1 x 32 uur, 1 x 24 uur,
1 x 12 uur, 4 x 8 uur
(zaterdagkrachten)

Eigen beoordeling Prijslijst BBQ-vlees

Sterk:

- Vlees van eigen boerderij
- Eigen productie
- Veel rundvleesproducten in toonbank

Verbeterpunten/wensen:

- Promotieactiviteiten
- Aankleding winkel
- Workshops houden met klanten/meer binding met klant

Provençaalse rundersteak per stuk 2,25 euro
Shaslick per stuk 1,49 euro
Saté per 3 stuks 1,69 euro
Hawaïspies per stuk 1,49 euro
Golfstick per stuk 1,39 euro
Hamburger per stuk 0,80 euro
BBQ-worstje per stuk 0,80 euro
Gemarineerde karbonade per stuk 1,35 euro
Gemarineerd filetlapje per stuk 1,65 euro
Drumstick per stuk 0,75 euro





FOTO'S LINKERPAGINA

Foto links:

Het vleesveebedrijf van Johannes Hoekstra heeft de omslag gemaakt naar extensief.

Foto linkerpagina boven:

90% van het rund-, kalfs- en lamsvlees in de toonbank is afkomstig van eigen boerderij.

Foto linkerpagina onder:

Aan de linkerkant het zelfbedieningsmeubel in de slagerij die bezocht wordt door mensen uit Leeuwarden en omliggende plaatsen.

FOTO'S RECHTERPAGINA

Foto linksboven:

Gemiddeld is slagerij De Schrans per kilo vlees 1 of 2 euro duurder dan de slager om de hoek.

Foto linksonder:

De aankleding van zijn zaak aan de buitenkant kan beter vindt slager Johannes Hoekstra. Hij wil in nieuwe uitingen prominenter over het voetlicht brengen dat het vlees van eigen boerderij komt.

Foto rechtsboven:

Foldermateriaal toont aan dat het vlees afkomstig is van vee van de eigen boerderij. Hoekstra hecht veel waarde aan uitleg.

Daar heb ik op voortgeborduurd. Nu ik sinds twee jaar alles op de rit heb, kan ik een eerlijk verhaal ophangen. Tweede Paasdag heb ik een open dag op de boerderij gehouden voor mijn klanten zodat ze kunnen zien hoe het er hier aan toe gaat.'

Eigen vraag

Tot twee jaar geleden was de constante aanvoer van vlees een probleem. Vrijgezel Hoekstra sleutelde aan het 'afkalverpatroon' en zorgt er nu voor dat zijn Limousin koeien, de kalveren en lammeren in de juiste aantallen – overeenstemmend met de vraag van de klant - zijn boerderij verlaten en volledig kunnen worden verwaard. 'Ik ben ervan

overtuigd dat ik mijn eigen vraag kan creëren. Dat moet ook wel, want de manier waarop ik werk is alleen te realiseren wanneer alle technische delen worden benut. Wanneer de klant om ezeltjesvlees (stuk vlees van de achtervoet dat zit tussen het spierstuk en de dikke lende van een rund, red.) vraagt, kan ik dat leveren. Net als borstlapjes. Voor lamsvlees idem dito, productie van stoofvlees en lamsshoarma is geen probleem. En mensen hier in de buurt zijn er aan gewend dat er kalfsfricandeau en kalfslever in het assortiment is opgenomen. Ze komen er speciaal voor uit de omliggende dorpen.' Eerlijk is eerlijk, aan het praktisch volledig beheeren van de keten kleven volgens Hoekstra ook nadelen. 'Je hebt van sommige veelgevraagde onderdelen maar weinig. Sukade of haas moet ik vaak bijkopen. Toch zou ik niet anders willen. In feite beheer ik, behalve het slachten bij slachthuis Kroon in Groningen, de gehele keten.' Door deze werkwijze maakt Hoekstra het zichzelf niet makkelijk en is hij gemiddeld per kilo vlees 1 of 2 euro duurder dan de slager om de hoek. Maar de klant, die voor kwaliteit en onderscheidende producten gaat, heeft dat er voor over. Naast diervriendelijk gefokt rund-, kalfs- en lamsvlees van eigen boerderij, kan de klant van De Schrans in Leeuwarden ook terecht voor maaltijden, sauzen, gegrilde kip, varkensvleesproducten, worst uit eigen worstmakerij, gourmet- en fonduepakketten, een ruim assortiment kaas of een leuke attentie. Hoekstra heeft daarvoor zelfs een ruim zelfbedieningsmeubel, in ronde vorm, in zijn zaak laten bouwen. In de zomermaanden biedt hij verschillende bbq-pakket-

ten zoals het 'Schrans' pakket (shaslick, hamburger, saté, barbecueworstje, karbonade voor 5,75 per persoon), of het pakket 'Kids' (barbecueworstje, drumstick, hamburger voor 2,95 euro per persoon).

Scheiding

Om zo clean mogelijk de financiële boekhouding te kunnen voeren heeft Johannes Hoekstra zijn werkzaamheden als boer en als slager in aparte bedrijven ondergebracht. Die scheiding voert hij strikt door. 'Wanneer ik als slager vind dat ik een goed stuk vlees heb binnengekregen, betaal ik de boer, mezelf dus, wat meer. Daar kijk ik dan objectief naar.' ◀



'Deze manier van leven is alleen maar vol te houden als je er lol in hebt'

Johannes Hoekstra wil nog meer binding met zijn klanten krijgen en houdt binnenkort workshops.



Johannes Hoekstra: 'Behalve slacht, beheer ik de gehele keten.'