

Johannes Hoekstra van De Schrans: slager, boer en kok

'Je moet alles in huis hebben'

'De inwoners van Leeuwarden moeten allemaal weten dat ze voor al hun vleesproducten bij Kwaliteitsslagerij De Schrans terecht kunnen. Ook voor de specialiteiten. Dat is een van de voordelen van onze eigen boerderij', zegt slager-boer-kok Johannes Hoekstra. 'Als slager moet je alles in huis hebben waar klanten om vragen.'

DOOR WILLEM BAKERING – Zeker 90 procent van het rund-, kalfs- en lamsvlees van Kwaliteitsslagerij De Schrans in Leeuwarden is afkomstig van de eigen boerderij van slager Johannes Hoekstra in het plaatsje Gaast aan de IJsselmeerdijk. 'Natuurlijker en diervriendelijker kan het niet', zegt Hoekstra. 'Ik kan garanderen dat de dieren een goed leven hebben en dat het met de kwaliteit van het vlees wel goed zit.' Op zijn boerderij fokt Hoekstra op een zeer diervriendelijke manier luxe koeien van het Limousin-ras en tevens houdt hij kalveren en lammeren.

Hoekstra is eigenlijk boer en slager tegelijk. Ook heeft hij nog een koksopleiding en aanvul-

lende culinaire cursussen gevolgd om de klanten beter te kunnen adviseren wat er allemaal mogelijk is met de producten die hij in z'n winkel verkoopt. 'Voor klanten die om een passend recept verleggen zitten, heb ik altijd een oplossing in huis.'

Mooi leven

'Ik ben in 1994 met de slagerij begonnen en heb vier jaar later de boerderij van mijn vader overgenomen. Het is nog steeds mijn ideaal om al het vlees van de eigen boerderij te betrekken en dat te verkopen. Op dit moment is het nog niet optimaal, omdat we het systeem op de boerderij hebben veranderd. Ik laat de koeien afkalven en

de kalfjes blijven dan bij de moeder zogen. De moeders worden dan weer drachtig en dan kan ik ze dus niet laten slachten. Als er eenmaal voldoende aanwas is van nieuwe koeien (kalveren die koe worden), dan hoop ik dus zo goed als zelfvoorzienend te worden met betrekking tot rund-, kalfs- en lamsvlees.'

'Ik ben overgeschakeld op Limousin-koeien die hier anderhalf tot twee jaar een mooi leven hebben en dan geslacht worden bij Slagerij Kroon in Groningen. Dat slachten geef ik graag uit handen, want dat is niet mijn ding. Bovendien heb ik hier in de slagerij ook niet de ruimte om hele dieren te slachten. Ik verwerk de geslachte delen wel graag weer tot het eindproduct dat in de winkel komt te liggen. Ik heb nu hulp van een buurjongen op de boerderij en ook in de slagerij sta ik er niet alleen voor, zodat ik niet langer van vijf uur 's morgens tot twaalf uur 's avonds bezig ben. Op een gegeven moment hou je dat ook niet meer vol, hoe gedreven je ook bent.'

Potstal

Om het welzijn van zijn kalveren te verbeteren wil Hoekstra een potstal bouwen naast zijn boerderij. Tegen het verlenen van een vergunning door de gemeente Zuidwest Friesland werd echter bezwaar gemaakt door de bureaus. Daarom staat de stal er nog niet. 'De dieren verblijven nu in een stal met roostervloer en daar heb je veel meer tocht van onderaf. Afgelopen winter bleken twee kalfjes dood vlak na de geboorte. Bij een potstal zal dat niet zo snel gebeuren omdat ze het warmer hebben en sneller zullen opstaan na de geboorte. Het ziet er ook allemaal wat vriendelijker uit.'

Bewustwording

Ook de andere vleesproducten (kip, kalkoen, varken) die Hoekstra aan zijn klanten levert, hebben een diervriendelijke achtergrond. 'Je merkt aan het vlees dat een dier geen stress heeft gehad. Eigenlijk is het gek dat de sector met een product als kip op twee sporen zit, de plofkip en de schar-



Het winkelpand van De Schrans in Leeuwarden.



Johannes Hoekstra. Slager, boer en kok in Friesland.

Bewuste kopers

De klanten van De Schrans zijn van alle leeftijden. Hoekstra: 'Heel divers dus. De meeste mensen die hier komen, zijn zich ervan bewust wat ze kopen. Maar het blijft moeilijk om in te spelen op datgene wat de klanten willen. Ik ben op een gegeven moment tot 19.00 uur open gebleven. Dat laatste uurtje sta ik dan alleen in de winkel. De reacties zijn enorm positief, maar in de praktijk levert het eigenlijk te weinig op. Puur afgaand op de reacties zou ik het elke avond hartstikke druk moeten hebben.'

Grootste Gehaktbal

Kwaliteitsslagerij De Schrans heeft sinds een paar maanden een heus wereldrecord te pakken. Johannes Hoekstra wist de grootste gehaktbal van de wereld te maken, een bal van maar liefst 643 kilo, goed voor een vermelding in het Guinness Book of World Records. Voor het gehakt, afkomstig van 2 koeien en 6 varkens, en verwerkt door Kroon Vlees in Groningen, werd een speciale roestvrijstalen mal gemaakt. Een soort van reuze thee-ei. Daar kwam het gehakt in, met een gewicht van 680 kilo en gekruid met 60 kilo kruiden. Vervolgens werd de gehaktbal gegaard in een grote oven van 2,80 meter breed en 2,85 meter hoog. Het balletje vlees moest minimaal 30 uur braden. De gehaktbal werd in porties verkocht, als broodje gehakt. Ongeveer de helft van de gehaktbal ging over de toonbank. De opbrengst ging naar het Ronald McDonald Huis.

relkip. Dat zou toch niet mogen. Maar ik denk dat het langzaam aan wel gaat veranderen, de consument wordt steeds bewuster. Maar aan de andere kant heb je veel mensen die tegen je zeggen dat het allemaal mooi is wat je doet, maar zelf wel in de supermarkt blijven kopen. Haha, anders zouden we het hier niet meer kunnen bijbenen, zo druk zou het moeten zijn. Maar ik ben ervan overtuigd dat er wel een moment komt dat je die bewustwording echt gaat merken en dan hebben we met de herkomst van onze producten een voorsprong. Maar het allerbelangrijkste is dat ik zelf vind dat je op deze manier met dieren om moet gaan.'

Geen horeca

Kwaliteitsslagerij De Schrans levert bewust niet aan de horeca. 'Daar waar bedrijven samenwerken met de horeca, merk je vaak dat ze tot op het bot worden uitgeknepen. Terwijl het juist moet gaan om respect voor elkaars beroep en het in elkaars waarde laten. De kwaliteit van de producten moet voorop staan, zodat ook de klant in de horeca een verantwoord stukje vlees krijgt opgediend', aldus Hoekstra. 'Wij zijn niet de goedkoopste en dat is beslist niet erg, want wij vragen een eerlijke prijs voor onze producten. Als je soms ziet wat er gevraagd wordt voor een kilo gehakt of een kilo schouderkarbonades is het in mijn ogen vrijwel onmogelijk dat de dieren die daarvoor geslacht zijn een goed bestaan hebben gehad.'

Broodje Kameel

Hoekstra heeft – speciaal voor de klanten van de slagerij – drie keer een open dag op zijn boerderij gehouden. 'Dat werkt enorm goed. De mensen zien hoe de dieren leven en je krijgt een geweldige positieve uitstraling. Het liefst wil ik elk jaar een open dag geven. Als de nieuwe stal er staat, gaat het zeker weer gebeuren. De boerderij staat op een geweldige plek. Het liefst wil ik er ook nog workshops gaan geven, maar dat is toekomstmuziek.' Naast het organiseren van open dagen timmert De Schrans aan de weg met een website vol recep-



De grillworsten van Hoekstra. Absolute hardloper in het verkoopassortiment.

ten, folders over de herkomst van de producten en af en toe een actie, zoals de Grootste Gehaktbal ter Wereld en de verkoop van het Broodje Kameel. 'Ik ben niet iemand die regelmatig een actie bedenkt voor meer publiciteit, maar soms komt het gewoon op je pad. Ik werk daarbij samen met Alfred Lehmann publiciteit & reclame. Hij kwam ook op het idee om kamelenvlees uit Australië hier naar toe te halen. Zo komt het dat we vorig jaar tijdelijk een Broodje Kameel konden verkopen. Heel bijzonder, het was weer een keer wat anders. Ik heb er enorm veel reacties op gehad, het was zelfs een item in het Jeugdjournaal. Inmiddels is het vlees niet meer voorradig.'

Assortiment

'Er zijn slaggers die alleen onderdelen verkopen van dieren, waarbij ze zich laten leiden wat wel en niet goed loopt. Dat vind ik geen goede ontwikkeling. Juist door de breedte van je assortiment onderscheid je je van de supermarkt. Je kunt het niet maken om geen biefstuk van de haas meer te verkopen, omdat het niet hard genoeg gaat.

Hardlopers

De hardlopers in het assortiment van De Schrans zijn de grillspecialiteiten. Ge-grilde kippen, spareribs, gehaktballen en allerlei soorten grillworsten gaan enorm vaak over de toonbank. Ook is er veel vraag naar het rundvlees, lamsvlees en kalfsvlees van eigen boerderij. Hoekstra: 'Worst maken is een vak apart waar de slager echt een smaakbeleving aan kan geven. Kookworst, knakworst, diverse soorten grillworst, rookworst en droge worst maken deel uit van het assortiment. De op turf gerookte worst valt altijd in de smaak, naast mediterrane droge worst en Groninger droge worst.'

Limousin

De Limousin is oorspronkelijk afkomstig uit het westelijk deel van het Franse Massif Central. Aan deze streek, rond de stad Limoges, dankt het ras zijn naam. Limousins zijn runderen met stevig vlees zonder overtollig vet. De Limousin heeft zich ontwikkeld tot een van de beste vleesrassen ter wereld. Inmiddels worden ze wereldwijd gefokt, in zestig landen. Ook in Friesland, onder ander door slager Johannes Hoekstra.

Als de klant bij de slager-specialist komt, moet je gewoon die haasbiefstuk kunnen leveren, ook al word je er misschien niet veel wijzer van. Je assortiment moet in orde zijn en als slager is het de kunst om smaakbeleving daaraan toe te voegen. Dat hoort bij je vak.'



Winkelpand met verzorgde, frisse uitstraling.



'Je assortiment moet in orde zijn en als slager is het de kunst om smaakbeleving daaraan toe te voegen. Dat hoort bij je vak.'