

Hollands Lamsvlees Een Product Apart!!



W.A. Verbree

Internet: www.WoutVerbree.nl en www.DiAgnello.nl

e-mail: info@WoutVerbree.nl en info@DiAgnello.nl

Juli 2013

© 2013 – Wouter Verbree – Alle rechten voorbehouden

De auteur



W.A. Verbree (productontwikkelaar)

internet: www.WoutVerbree.nl
 www.DiAgnello.com
 www.DiAgnello.nl
 www.CorderoMeat.nl

e-mail: info@woutverbree.nl

Niets uit deze uitgave mag vermenigvuldigd en / of openbaar gemaakt worden doormiddel van druk, fotokopie, microfilm of op welke andere wijze dan ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de auteur.

© 2013 – Wouter Verbree – Alle rechten voorbehouden

Voorwoord

<i>Hoofdstuk</i>	<i>1 :</i>	<i>Technische delen en verdeling</i>
<i>Hoofdstuk</i>	<i>2 :</i>	<i>Uitbenen van de losse onderdelen</i>
<i>Hoofdstuk</i>	<i>3 :</i>	<i>Het lam in het algemeen</i>
<i>Hoofdstuk</i>	<i>4 :</i>	<i>Wat is lamsvlees</i>
<i>Hoofdstuk</i>	<i>5 :</i>	<i>Wat moet er gebeuren om het een en ander te bewerkstelligen</i>
<i>Hoofdstuk</i>	<i>6 :</i>	<i>Nieuwe richtingen door ons ontwikkeld</i>
<i>Hoofdstuk</i>	<i>7 :</i>	<i>Wat kunnen we van lamsvlees maken?</i>
<i>Hoofdstuk</i>	<i>8 :</i>	<i>De huidige markt</i>
<i>Hoofdstuk</i>	<i>9 :</i>	<i>Wat zijn mogelijke nieuwe producten van lamsvlees</i>
<i>Hoofdstuk</i>	<i>10 :</i>	<i>Nieuw assortiment</i>
<i>Hoofdstuk</i>	<i>11:</i>	<i>Lamsvlees als panklaar product</i>
<i>Hoofdstuk</i>	<i>12:</i>	<i>Vlug klaar producten</i>
<i>Hoofdstuk</i>	<i>13:</i>	<i>Lamsvlees als component in worstsoorten</i>
<i>Hoofdstuk</i>	<i>14:</i>	<i>Barbecue, Gourmet, Oermet en Fondue</i>
<i>Hoofdstuk</i>	<i>15:</i>	<i>Maaltijden en maaltijd adviezen met lamsvlees</i>
<i>Hoofdstuk</i>	<i>16:</i>	<i>Uitleg over specerijen en kruiden die vaak gebruikt worden bij lamsvlees</i>

Voorwoord

Nederland consumeert te veel goedkoop importlamsvlees, en juist het kwalitatief hoogstaande product van eigen bodem wordt geëxporteerd. Daarnaast heeft Nederland zelfs de grote exportlanden en mogelijkheden gemist en zijn Australië en Nieuw Zeeland ons wederom een slag voor en exporteren momenteel volop naar:

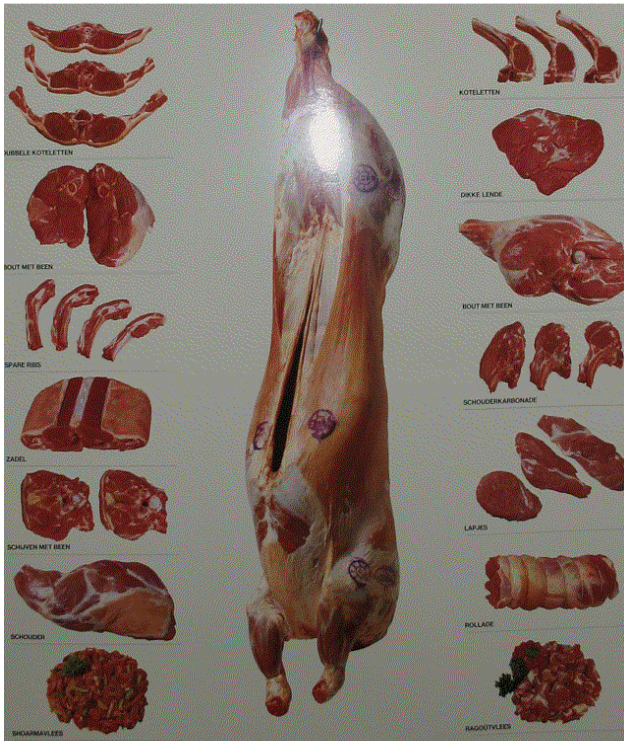
Azië, Japan, China en andere (vooral Islamitische) landen. In tegenstelling tot enkele jaren geleden is nu het mindere product uit Australië en Nieuw Zeeland duurder dan het nummer 1 product uit Nederland. Ik waarschuw al jaren tegen een te passief beleid in de schapenhouderij, maar dit is vechten tegen de bierkaai en, naar nu blijkt, een verloren strijd. Daar zou verandering in moeten komen, willen we niet in de positie komen dat de beste kwaliteit lamsvlees alleen nog bij de hobbyboer in de achtertuin te vinden zal zijn of te bezichtigen is op de kinderboerderij. Misschien is het wel mijn persoonlijke missie om de binnenlandse consumptie van Nederlands lamsvlees op korte termijn met minstens een kwart te laten toenemen. De lamsvleesconsumptie van Nederland bedraagt op jaarbasis ongeveer 7.000 ton. Echter, slechts 2.000 ton daarvan is uit Nederland afkomstig. De rest is import uit onder andere Nieuw-Zeeland (3.779 ton) en vanuit Australië (81 ton), zij zijn samen goed voor 3.860 ton. Het Verenigd Koninkrijk (983 ton) en Ierland (85 ton) leveren samen 1.068 ton (CBS-cijfers 2005). Nu kan men zeggen dat het deze cijfers verouderd zijn, maar anno 2013 is er weinig veranderd aan het Nederlandse promotie systeem en komt nog steeds de meerderheid van onze consumptie uit het buitenland. Persoonlijk denk ik dat de huidige situatie eigenlijk nog slechter is en wordt. De totale import bedraagt daarmee 4.928 ton, 70 procent van de totale consumptie. Daartegenover staat een export van bijna 6.000 ton lamsvleesproducten tegenover en een levende export van 209.000 lammeren. Daarin schuilt een groot gevaar. De schapensector heeft zichzelf in een wankelende positie gebracht doordat ze zo afhankelijk is geworden van export en je ziet de eerste tekenen hiervan al in de vorm van de bluetongue ziekte, waardoor de levende export onder vuur is komen te liggen. Export is mooi als extraatje, maar de binnenlandse afzet moet de basis zijn en laten we eerlijk zijn, het nummer 1 product van de wereld hoort toch zeker in eigen land met kop en schouders boven de rest uit te steken? Het probleem is echter dat de autochtone Nederlander op jaarbasis niet meer dan 100 tot 150 gram lamsvlees eet. Lamsvlees is duur in vergelijking

met andere vleessoorten met een luxe imago en wordt bovendien geassocieerd met grote bouten die lang in de oven moeten staan. Eenvoudig te bereiden gemakspullen zijn er amper, en dat is een punt waar ik me altijd hard voor heb gemaakt. Een slager kan wel een bout en koteletten verkopen, maar hij blijft zitten met de reststukken: borstpartij, schouders en de nekstukjes. Maar met lamsvlees kan veel meer. Ik heb een boekwerk met ontwikkeld, waarmee de slaggers, net als bij runderen of varkens, het hele dier kunnen verwerken, zodat de kiloprijs voor lamsvlees ook naar beneden zou kunnen. De kiloprijs is de voornaamste reden van het relatief hoge importaandeel. Een bout uit Nieuw-Zeeland kost één derde van de prijs van een Nederlandse lams bout. Feitelijk is het Nederlandse lamsvlees een totaal ander product dan bijvoorbeeld het Australische lamsvlees en is het Nederlandse lamsvlees de top van de markt en Australisch lamsvlees de onderkant van de markt. Onze eigen lammeren zijn een stuk zwaarder (20 kilo geslacht gewicht ten opzichte van 12) en de kwaliteit van ons lamsvlees is een enorm stuk beter. Nederlands lamsvlees is een stuk malser dan het lamsvlees uit Nieuw Zeeland. Wat mij betreft zou Brussel de importheffing op het lamsvlees uit Nieuw Zeeland moeten verhogen, of instellen. Het gerucht is ook dat dit ook zal gaan gebeuren, maar persoonlijk weet ik hier niet het fijne van. Dat zal dus afwachten worden. Het Britse lamsvlees benadert de Nederlandse kwaliteit wel en het prijsverschil is ook kleiner. "Het" punt is echter dat Nederlands lamsvlees zich in de keten niet goed kan onderscheiden en als een Nederlandse slager Nederlands lamsvlees verkoopt en de concurrent ziet winstmogelijkheden, dan trekt deze de diepvriezer open en verkoopt volop lamsvlees uit Nieuw Zeeland. In de ogen van de consument ben ik een zakkenvuller, omdat ik meer reken voor lamsvlees dan mijn concurrent, die het buitenlandse product verkoopt, wat de consument niet weet, vandaar dat ik pleit voor een keurmerk, net zoals dat er destijds was voor Nederlands scharrel varkensvlees. Volgens mij moet er ook veel meer promotie worden gemaakt voor het Hollandse product en daarin hebben we al een hele achterstand in vergelijking met het product uit Nieuw-Zeeland, want daar hebben ze wel ruime budgetten voor promotie, maar in Nederland maken de slager en de veehouder zich daar niet echt druk over. De veehouder maakte zich tot voor kort niet druk over promotie, daar zijn export zijn bron van inkomsten was en de slager aan de andere kant maakte zich niet druk over promotie, daar lamsvlees slechts anderhalf procent uitmaakt van zijn totale vleesomzet. In Nederland zouden daarom de schaphouders, vleesverwerkers, grootwinkelbedrijven en het

Voorlichtingsbureau Vlees de handen ineen moeten slaan en geld vrijmaken voor promotie. Als we nou eens als eerste doel stellen dat de duizend ton Britse import wordt vervangen door Nederlands lamvlees, dan zie ik daar echt wel mogelijkheden voor. Nemen we nu een periode van drie jaar, dan zou in deze periode de consumptie van Nederlands lamsvlees met minimaal 500 ton kunnen stijgen naar 2.500 ton. Dat is geen fictie, maar een stellige overtuiging van mij.

Hoofdstuk 1: Technische delen en verdeling

Grote verdeling van het geslachte lam

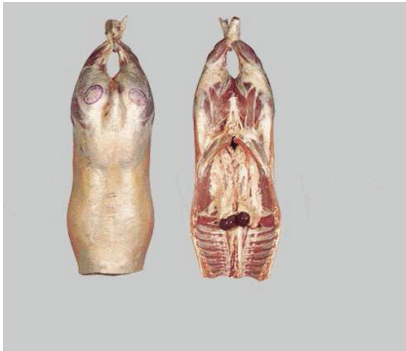


Deze foto laat het hele lam zien met daarnaast de vleesbestellingen zoals ze tot nu toe in de slagerij te krijgen zijn.

Het hele karkas van de eerste foto is op de twee hierboven afgebeelde foto's verdeeld in twee delen te weten:

** voorspan*

** achterspan*



Achter Span

Achterbouten + zadeltje + koteletten

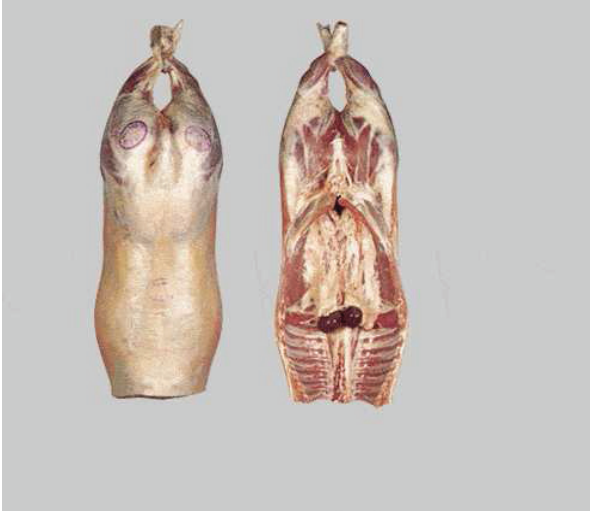


Voor Span

Schouders + borsten + nek

Voor de Nederlandse slager zal bij deze manier van inkopen behoorlijk duur zijn, daar alleen de bouten en het zadeltje interessant voor deze doelgroep zijn. De schouders en de borsten en de nek worden vaak doorverkocht tegen dumprijzen aan etnische minderheden, waardoor het achterspan zeer prijzig zal worden. Hier ligt dan ook het probleem in de Nederlandse samenleving en daarin zal men moeten zoeken naar passende oplossingen en productinformatie. Daarom is mijn streven om lamsvlees te verkopen met een gedegen stukje product info, waarmee de slager zijn voordeel kan doen, zodat ook het voorspan zijn waarde zal opleveren. Op het moment dat we de slager kunnen overtuigen van het nut van het werken met hele karkassen, zal de verkoopprijs van de beter bekende producten zoals de bout en de kotelet naar een beter niveau kunnen zakken, zodat de consument deze eerder zal oppakken.

Kleinere verdeling van het achterspan



Bout gedeelte



De bouten aan elkaar