Eerlijk vlees van héél dichtbij

Wat voor Jack en Lisette Renken én hun dochter Alicia begon met één kalf, is heel geleidelijk uitgegroeid tot Jandlis, een bedrijf met vleesrunderen en pluimvee in Dronten. Bijzonder is dat ze het vlees lokaal afzetten. Daarmee verkorten ze de voedselketen, maar ook de afstand met de consument. Die weet waar zijn vlees vandaan komt en hoe de dieren zijn gehouden.

Op het boerenerf van Jandlis aan de Hondweg in Dronten begint het verhaal van vlees ruim voordat een klant met een pakket naar huis gaat. Hier houden Jack en Lisette kippen en rundvee. Dierenwelzijn, duurzaamheid, kwaliteit én herkomst zijn de kernwaarden van het bedrijf dat eigenlijk als hobby begon. “We hadden geen zakelijk doel voor ogen, we vonden een koe gewoon leuk”, vertelt Lisette. Het vlees was vooral voor eigen consumptie, maar ook bij vrienden en familie viel het in de smaak. Eén kalfje werd er zo dus drie, en drie koeien werden uiteindelijk een professionele bedrijfstak naast de biologische pluimveehouderij. Ondanks de groei van het bedrijf, bleef de wens van lokale afzet altijd overeind. Want daarmee voegen ze op een andere manier waarde toe. “We investeren in de relatie met de klant, in kwaliteit, in dierenwelzijn én in het verhaal achter ons product.”

Koop lokaal, ken de herkomst

De zichtbare herkomst is een belangrijk onderdeel van het ondernemingsconcept van Jandlis. Consumenten kopen niet zomaar vlees uit een winkelschap, ze zien de koeien lopen, grazen en herkauwen. Ze zien jonge dieren tussen de oudere lopen. Ze zien de ruimte die de dieren hebben. En…, ze weten wélke ondernemers achter het product staan. Lokaal kopen wordt daarmee heel concreet: rechtstreeks van het erf, met aandacht voor kwaliteit, herkomst en zorg voor de dieren. Dat past volgens Lisette bij een verandering in de manier waarop steeds meer consumenten naar voedsel kijken. “De bewuste vleeseters en jonge gezinnen eten wellicht minder vlees, maar willen wel weten wát ze op tafel zetten. Smaak en prijs zijn belangrijk, maar ze stellen ook vragen als: waar komt het vlees vandaan, hoe zijn de dieren gehouden en wie heeft het geproduceerd?” De keuze voor lokaal vlees is een manier om bewuster met voedsel om te gaan.

Van anonieme consument naar bekende klant

Voor consumenten die bewust vlees kopen, bepaalt vooral de herkomst hun keuze. Waar komt het product vandaan? Hoe is het dier verzorgd? En hoeveel schakels zitten er tussen de boer en het bord? Bij Jandlis is dat allemaal binnen het bedrijf met elkaar verbonden. Door lokaal te kopen, blijft de afstand tussen producent en consument dus klein. Dat is de kracht van de korte keten. De klant hoeft niet af te gaan op informatie op een verpakking, maar kan rechtstreeks contact hebben met wie verantwoordelijk is voor de dieren en het product. “Lokaal vlees kopen is daarmee ook een vorm van vertrouwen. De consument weet niet alleen *wat* hij koopt, maar ook *waar* het vandaan komt en *wie* ervoor heeft gezorgd”, vertelt Lisette. Op het erf is volop ruimte voor gesprekken over landbouw, dierenwelzijn en de keuzes die een boer dagelijks maakt. Dat maakt de agrarische sector tastbaarder. En die verbinding werkt wederzijds. Jack, Lisette en Alicia horen dagelijks wat consumenten beweegt, wat hen bezighoudt. Dat maakt klantcontact zowel sociaal waardevol alsook bedrijfsmatig interessant. “Ondernemerschap en boer-burgerverbinding zien wij niet los van elkaar. Door zelf naar buiten te treden, rechtstreeks te verkopen en open te zijn over onze manier van werken, creëren ze zowel economische áls maatschappelijke waarde.”