

De treurnis van het goedkope vlees

De kattenverwenmaaltijd van Sheba kost al jaren rond €8 per kilo. Een kilo rundergehakt gaat tijdens de aanbieding voor amper €3 over de toonbank. Het is een verschil waar directeur Piet Kamminga van Kamminga's slachterij in Surhuisterveen wel eens van gruwelt. Er zou bij de consument wat moeten veranderen.

Door Nico Hylkema

SURHUISTERVEEN - Bij het binnenlopen van het nog nieuwe kantoor van slachterij Kamminga wijst directeur Piet Kamminga naar de foto van de beroemde Piemonteze vleeskoe Victoria. Zes jaar geleden ontsnapte het dier aan de slachter en werd na een dagenlange klopjacht gevangen.

De koe leeft nog dankzij de reddingsactie van dierenbeschermster Karin de Mik, die het dier vanwege de spectaculaire vlucht kocht en onderbracht in het opvangcentrum voor koeien in Zandhuizen. De publiciteit overviel Kamminga toen een beetje, maar achteraf kan hij er wel om lachen.

Het maakte ook duidelijk, dat mensen kennelijk moeite hebben met het stukje leven van een koe, tussen het welland en



Een vleeskoe wacht de slacht.

Foto LO/Miek Westra

het bord. Hij vertelt hoe vroeger een slager vol trots met een koe als Victoria door het dorp was gelopen, richting slachterij en waar de mensen grif betaalden voor het voortreffelijke vlees van zo'n topkoe.

Door de massaliteit, Kamminga

slacht met elf mensen wekelijks ongeveer honderd koeien, en de hygiëne-eisen, is dat deel van het koeienbestaan uit het zicht verdwenen.

De consument ziet slechts het resultaat in de schappen van de supermarkt. En ook nog voor

een koopje.

Voor die grote supermarkt levert Kamminga niet. Zo massaal kan hij niet slachten. Hij houdt het bij het slachten voor de dorpslachter, die het zelf niet meer kan vanwege nieuwe wetgeving, en voor kleine su-

permarktketens. Zijn slachterij vertoont een kleine en gezonde groei.

Die groei is geen doel op zich voor de directeur, maar een noodzaak om de stijgende kosten de baas te blijven. Die kosten zijn nu eenmaal niet door te berekenen in de prijs in de winkel, ook niet bij het kwaliteitsvlees. Want dat is toch 80 procent van de omzet van de slachterij, de slacht van kwalitatief hoogwaardig vleesvee, als Piemontezen en Limousines.

Tegen zijn buurman met prima melkvee zegt hij wel: „Jan, dyn topko is by ús noch net mear as de minste fleesko.“ Zelf slacht hij ook wel uitgemolken koeien. Die vinden doorgaans hun weg naar België waar het vlees na bewerking richting Rusland en Egypte gaat.

Al zou Kamminga willen, echt groeten kan niet. „De koek is ferdield. Der sit gewoan net mear yn.“ Er dreigt een overschot aan slachtcapaciteit in Nederland en dan is echt groeien geen goede strategie. Wel de inzet op het hogere segment. Nu moet het bij de consument nog tussen de oren veranderen en de gedachte aan een goed én goedkoop stukje vlees verdwijnen.