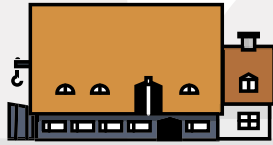


INFORMATIE BROCHURE:



BOER- DERIJ



- BOKKEN BUNKER -



VER- KOOOP



BOKKEN -VLEES

een initiatief van:

BIO GOAT MEAT COÖPERATIE EN BIONEXT.

COLOFON

Deze brochure is ontwikkeld in het kader van het project [‘Man in de Pan’](#) dat wordt uitgevoerd door BIONEXT. Binnen dit project worden (groepen) ondernemers ondersteund die de consumptie van vlees van mannelijke dieren willen stimuleren, om zodoende een zinvolle betekenis te geven aan het leven van deze dieren.

[De Bio Goat Meat Coöperatie](#) wil haar leden faciliteren met een ‘starterspakket’ voor de huisverkoop van bokkenvlees, waar deze brochure een onderdeel van is. Deze brochure is bestemd voor geitenhouders die biologisch bokkenvlees van hun eigen dieren willen gaan verkopen en op zoek zijn naar meer informatie om dit op te zetten. Het project

‘MAN IN DE PAN’ wordt mede mogelijke gemaakt door [stichting DOEN](#).



AUTEURS

- Jan de Koeijer (Bionext)
- Maria van Boxtel (Land&Co)
- Gerdine Kaptijn (Bionext)

FOTO'S

- Bio Goat Meat Coöperatie

ONTWERP

- Abne Herrebout (beeldwerker)

MET DANK AAN

- Marieke Louwes (Bio Goat Meat Cooperatie)
- Bart van der Hoog (Groene Geit)
- Mart-Jan de Jong (Groene Geit)

INFO EN VRAGEN

- info@biogoatmeat.nl



INHOUD

Colofon	1
Inhoud	2
Introductie	3
Slacht en verwerking	5
Producten en prijzen	6
Verkoop en Promotie	9
Hygiene en voedselveiligheid	13
Certificering en Registratie	18
Etikettering	21
Nawoord	25
Disclaimer	25
Bronnen	26
Bijlagen	26
Receptenboekje (PDF)	
Flyer (PDF)	

INTRODUCTIE

Tijdens de coronacrisis is de interesse van consumenten in de herkomst van voedsel enorm toegenomen. Alle vormen van directe afzet vanaf de boerderij hebben hiervan geprofiteerd. Deze groei zal waarschijnlijk aanhouden na de coronacrisis, aangezien deze past in een langjarige trend van een groeiend bewustzijn onder consumenten.

Verschillende leden van de Bio Goat Meat coöperatie hebben aangegeven interesse te hebben in boerderijverkoop. Deze brochure is bestemd voor leden van de coöperatie die bokkenvlees willen gaan verkopen en op zoek zijn naar meer informatie om dit op te zetten.

Voor geitenhouders zijn er grofweg twee opties:

GEZAMENLIJK EN GEMAK:

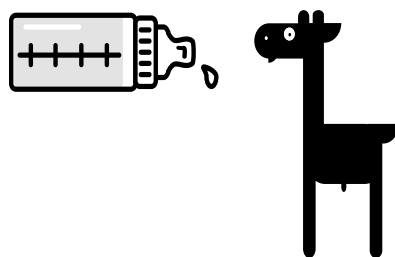
1

(bokjes leveren aan en) vlees inkopen van de Bio Goat Meat coöperatie en verkopen. De boerderij is dan verkooppunt van [Bokkenbunkervlees](#), het consumentenmerk van de coöperatie.

ZELF DE BOKJES OPFOKKEN, LATEN SLACHTEN EN VERKOPEN IN EIGEN WINKEL.

2

Dit heeft wat meer voeten in de aarde zoals in deze brochure valt te lezen maar kan ook meer voldoening geven en een 'beter verhaal' voor de klanten.



In beide gevallen wil de [Bio Goat Meat coöperatie](#) graag ondersteunen. Dit kan onder andere door het aanbieden van ondersteunende materialen, komst naar een open dag, etc. Naast de informatie in de brochure zelf wordt er verwezen naar meer uitgebreide bronnen. Wilt u hiermee aan de slag? De coöperatie helpt graag met het verder uitwerken van uw plan om bokkenvlees te gaan verkopen: stuur een mailtje naar info@biogoatmeat.nl.

EEN BETER

.....

VERHAAL..

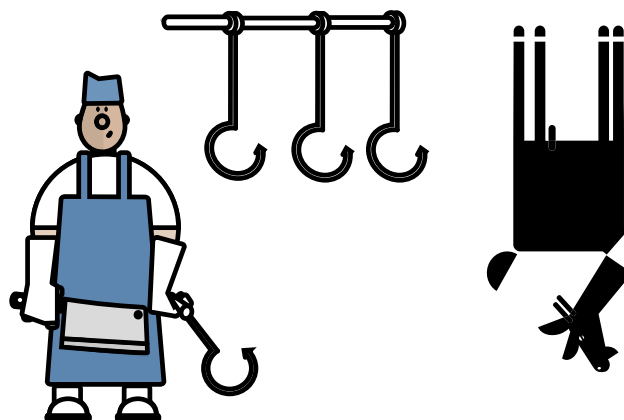


EN NIET
ALLEEN
VOOR DE
KLANTEN.



SLACHT EN VERWERKING

Een goede (relatie met een) slachter en slager is een belangrijk onderdeel van uw korte vleesketen. Wellicht heeft u al goede contacten met een zelf slachtende slager of vleesverwerker. Zo niet, in de tabel hieronder staat een lijst met SKAL gecertificeerde slachters en hun contactgegevens. Er is geen contact geweest over of zij daadwerkelijk bokken kunnen en willen slachten en/of verwerken.



SLAGERS /NAAM	PLAATS	TELEFOON	EMAIL
Slachthuis Veenendaal	Veenendaal	0318-510 804	info@shv-veenendaal.nl
Heinen Vleesbewerking	Zelhem	0314 623 027	info@heinenvlees.nl
Haka Vlees	Ommen	0529 454 186	info@kossevlees.nl
Kroon Vlees	Groningen	050 541 4551	info@kroonvlees.nl
Slagerij Kouwen bio salland	Lemele	529481078	info@slagerijkouwen.nl
Slachthuis Tomassen	Someren	0493 495 690	info@tomassenvlees.nl
Vleeshandel Willems	Druten	06 -12 07 46 57	info@vleeshandelwillems.nl
Ambachtelijke slagerij Menno Hoekstra	Dokkum	0519 321 297	info@slagerijmennohoekstra.nl
Zelfslachtende slager Henk Jonkers	Est	0345 569366	info@jonkers-est.nl
Slagerij hoogeveen	Hoogersmilde	0592 459280	slagerijhoogeveen@hetnet.nl
Slachterij en vleeshandel			
Willem hooijmans	Kerkdriel	0418 632 087	
Slagerij G. ter weele en zoon	Oene	0578 662 000	winkel@slagerijterweele.nl
Mts. Van dasselaar de kasperschoef	Nijkerk	033 245 2879	drikusvandasselaar@live.nl
Abattoir Noord-Holland	Oost Graftdijk	075 641 1118	info@abattoirnoord-holland.nl
Cooymans Vlees	Den Dungen	073 594 12 33	info@cooymansvlees.nl
Kwaliteitsslagerij van den berg	Voorhout	0252 211 655	sophievandenb@gmail.com
holland vlees service	Dodewaard	0488 412 670	ben@dmcbv.com
F. Wellink Lekkerkerk	Lekkerkerk	0180 663 100	info@wellink.com
Slagerij Walburg	Tzum	0517-452404	info@slagerijwalburg.nl
Slachterij erp	Erp	0413 212 381	info@slachterij-erp.nl
Slachthuis Dokkum	Dokkum	0519 321 297	info@slagerijmennohoekstra.nl
Agri 4+	Lichtenvoorde	0544-371846	info@agri4plus.nl

PRODUCTEN & PRIJZEN

Bokkenvlees is onder te verdelen in twee soorten. Capretto is vlees van bokken die rond een leeftijd van drie tot zes weken worden geslacht. De meer gebruikelijke variant is chevons: bokjes worden rond een leeftijd van 6 tot 8 maanden geslacht.

KOSTPRIJS

De kosten van de productie van bokkenvlees zijn op een aantal punten bedrijfsafhankelijk. Om toch een richting te geven De Bio Goat Meat coöperatie koopt bokken van 6 tot 8 maanden in van haar leden voor een prijs van 6,75/kg geslacht gewicht (karkasgewicht +/- 17-21 kg). Deze prijs dekt een groot deel van de productiekosten maar betaalt niet de arbeid. Daarnaast rekent de coöperatie per bok met ongeveer 60 euro slachtkosten en 20 euro voor logistiek van en naar het slachthuis. Wanneer u zelf uitgebreider de kostprijs van uw bokkenvlees wilt berekenen kunt u [deze rekentool](#) gebruiken. Deze tool helpt u inzicht te verkrijgen in de veelheid aan factoren die meewegen in de kostprijs.

VERKOOPPRIJS EN ASSORTIMENT

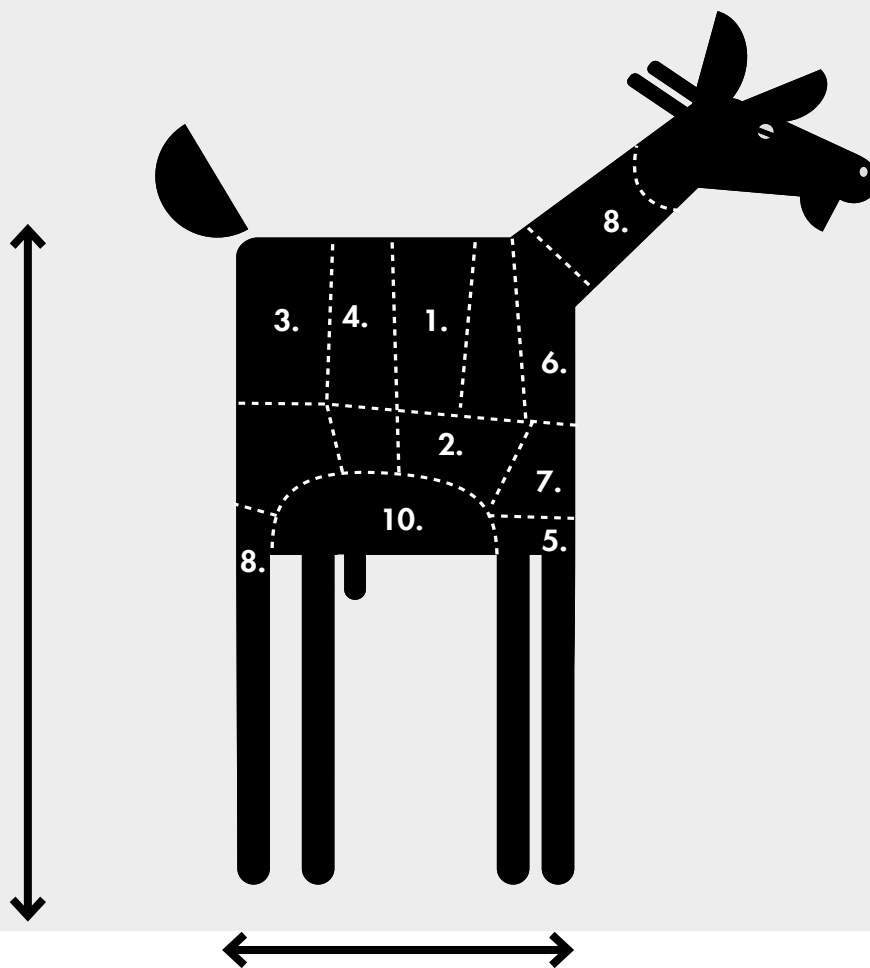
In de volgende twee tabellen zijn als richtlijn het assortiment en te hanteren verkoopprijzen van De bokkenbunker uitgezet. Let op: assortiment en beschikbaarheid zijn aan verandering onderhevig, vraag naar beschikbaarheid bij de Bio Goat Meat cooperatie.



PRODUCT	GEWICHT	ADVIESPRIJS/STUK	ADVIESPRIJS PER KG
Braadstuk bout met been	500 gram	12,50	25,0
Racks	300 gram	8,95	29,8
Hals filet	300 gram	8,95	29,8
Zadelkoteletten	300 gram	7,95	26,5
Spareribs	400 gram	5,95	14,9
Stoofschouder met been	500 gram	12,50	25,0
Stoofvlees zonder been	500 gram	12,50	25,0
Gehakt	500 gram	7,50	15,0
Gehakt	300 gram	4,95	16,5
Bokkenburgers	200 gram	5,00	25,0
Soepvlees (schenkel)	300 gram	4,95	16,5
Lever	250 gram	3,50	14,0
Hart	150 gram	2,00	13,3
Niertjes	100 gram	1,50	15,0
Testikels	200 gram	3,50	17,5

Tabel 2. Producten en adviesprijs consument per 1 Juni 2021. Bron: Bio Goat Meat.





PRODUCT	GEWICHT	INKOOPPRIJS EX BTW	PRIJS PER KG/
stuk Bok in technische delen	15 - 20 kg	€12,00	kg
Bout met been	1,5 - 2,5 kg	€12,00	kg
Racks	0,3 - 0,5 kg	€25,00	kg
Hals filet	0,3 - 0,6 kg	€20,00	kg
Nek (met been)	1,5 - 2,5 kg	€10,00	kg
Zadel	0,4 - 0,8 kg	€20,00	kg
Rug compleet	2,5 - 3,0 kg	€15,00	kg
Borststuk met sparerib	1,2 - 2,0 kg	€10,00	kg
Stoofschouder (zonder schenkel)	1,0 - 2,0 kg	€12,00	kg
Schenkel	0,3 - 0,7 kg	€10,00	kg
Poulet (hoge kwaliteit stoofblokjes)	3,0 - 3,5 kg	€15,00	kg
Gehakt	0,3 - 0,5 kg	€10,00	kg
Bokkenburger, per 2 verpakt	0,2 kg	€15,00	kg
Hart, nier, testikels	variabel	€5,00	kg
lever	variabel	€6,00	kg

Tabel 3. Producten en adviesprijzen horeca per 1 Juni 2021. Bron: Bio Goat Meat.

VERKOOP EN PROMOTIE

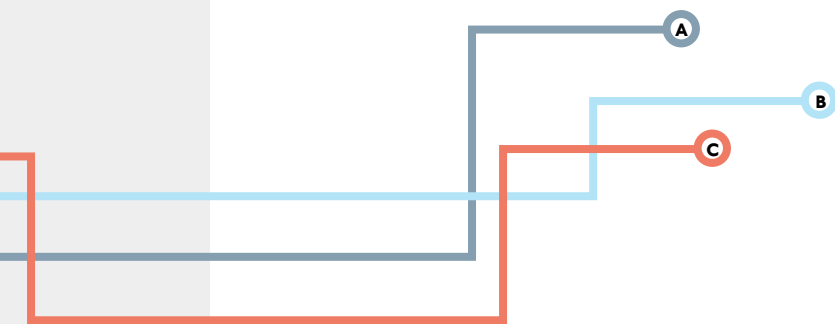
Uw eigen producten aan de man brengen en omgaan met klanten is een vak apart en heel wat anders dan het melken van geiten. Directe verkoop van uw producten moet u als ondernemer echt liggen. Vlees van bokken is voor de meesten een onbekend product en vereist daardoor een zorgvuldige introductie in de markt. Onbekendheid leidt dikwijls naar vragen over de bereidingswijze. De potentiële kopers zullen hierin begeleid moeten worden. De Bio Goat Meat coöperatie biedt hiervoor ondersteunende materialen aan: flyers, receptenboekjes en een bokkenvlees proefpakket t.w.v. 100 euro voor bijvoorbeeld open dagen. Tegenover extra werk voor promotie staat een directe relatie met de consumenten van uw voedsel, een grotere marge en u kunt een lastig af te zetten product toch verkopen.

Er zijn allerlei vormen om directe afzet aan consumenten vorm te geven:

- Boerderijwinkel
- Abonnement
- Zelfbediening
- Webwinkel
- Boerenmarkt
- Bestellijst via mail of telefoon

Om uw winkel en producten te promoten wordt social media de laatste jaren steeds belangrijker, maar ook andere promotiemiddelen zijn **bewezen effectief**:

- Mond-tot-mond reclame
- Eigen nieuwsbrief en website
- Nieuwsberichten op sociale media en in plaatselijke/regionale krant
- Boerderijwinkel op laten nemen op overzichtswebsites en in gidsen
- Folder/flyer bij lokale winkels
- Banners/vlag eigen bedrijf
- Activiteiten, zoals een open dag, een BBQ met het plaatselijke restaurant of het eerste lammetje in de wei om berichten te hebben voor uw sociale media en nieuwsbrieven

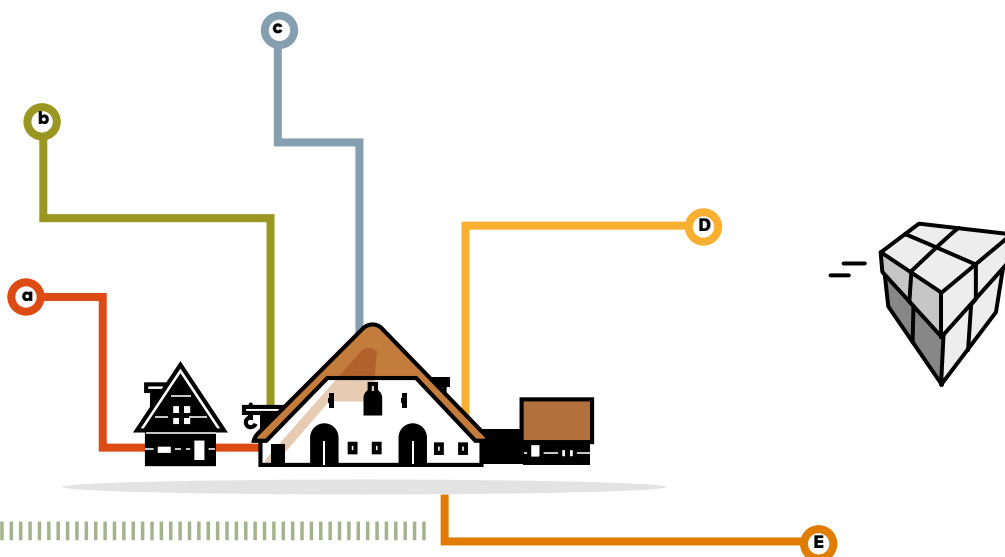


DOELGROEP

Belangrijk is te bepalen op welke doelgroep u zich richt met uw berichten en producten. Mensen die erg van bijzonder koken houden (de zaterdagse BBQ voor vrienden, het bijzondere kerstdiner) bereikt u goed via chef-koks, receptensites en bladen, facebookgroepen of nieuwsbrieven voor foodies (Slow Food, Foodies, Smulweb, Lekker, Delicious). Mensen die traditioneel en via hun oma of moeder meer gewend zijn om met geitenvlees te koken en die vaker een niet-westerse achtergrond hebben (op de Antillen, in Portugal en in veel Afrikaanse landen wordt traditioneel veel geit gegeten), bereikt u goed via sociale media netwerken. Let wel op: in de biologische wetgeving is halal slachten verboden.

Voor alle doelgroepen geldt: mond-tot-mond reclame doet wonderen! Ze willen allemaal iets bijzonders vinden. Dit kunt u ook bevorderen via 'raad deze boerderijwinkel aan aan een vriend'- kaartjes met cadeautje of korting of 'stuur door aan een vriend'-advertenties online.

Veel waardevolle ervaringslessen over wat wel en niet werkt met betrekking tot verkoop/promotie en praktische zaken die daaromheen spelen zijn opgeschreven in het [Handboek directe verkoop van boerderijproducten](#). Eind 2021 verschijnt een nieuwe druk van deze brochure. Via www.vaneigenerf.nl vindt u de nieuwste versie.





BESTEMMINGSPLAN EN VERGUNNINGEN

Indien u als agrarisch bedrijf bent bestemd, mag u altijd zonder bijzondere bestemmingsverandering eigen producten van uw land/ bedrijf, al dan niet bewerkt of verwerkt, aan huis verkopen. Ook mag u uw eigen producten bewerken, sorteren, verpakken en vervoeren (webwinkel, bezorgdienst, inpakken voor abonnementen). Dit valt normaliter in elk bestemmingsplan onder het begrip van 'agrarisch bedrijf' of 'agrarische bedrijfsdoeleinden'. Wel kan de grootte van een boerderijwinkel of afhaalpunt voor vlees op eigen erf aan een maximum gebonden zijn. Dan worden er in uw gemeente eisen gesteld aan de omvang van een boerderijwinkel (maximaal 25% van de bedrijfsoppervlakte of maximaal 100m² bijvoorbeeld) of aan verkeersbewegingen/parkeerplaatsen. Dat is niet voor elke gemeente gelijk: uw collega geitenhouder in een andere gemeente mag dus soms meer of minder. Heeft u grootse plannen op eigen erf? Check dan wat geldt voor uw situatie in de voorschriften van uw bestemmingsplan. Het bestemmingsplan voor uw locatie valt online in te zien via [deze link](#).



**DE
HYGIENE
EN VOEDSEL
VEILIG-GEIT**

HYGIËNE EN VOEDSELVEILIGHEID

KVK REGISTRATIE

U heeft al een KVK nummer. U hoeft alleen uw extra bedrijfsactiviteit 'verkoop van producten van eigen bedrijf' online door te geven via [deze link](#).

Vlees is een bederfelijk product en de hygiëne en voedselveiligheid zijn van groot belang. Twee wettelijke aspecten zijn voor de waarborging van belang.

TRACEERBAARHEID

Voor het geval calamiteiten zich voordoen wil de Voedsel en Waren Autoriteit kunnen traceren waar producten zijn ingekocht en waar ze heen gaan. U hoeft de verkoop van producten van het eigen bedrijf aan consumenten niet bij te houden. Maar als u ook producten van anderen inkoopt of verwerkt, of aan andere bedrijven verkoopt, moet u per levering onderstaande gegevens bijhouden:

- Van wie u grondstoffen of producten heeft ingekocht (naam en adres, datum),
- In welk (soort) van uw producten u de grondstoffen heeft verwerkt,
- Aan wie u de eindproducten heeft geleverd en op welke datum.

HACCP/VOEDSELVEILIGHEIDSPLAN

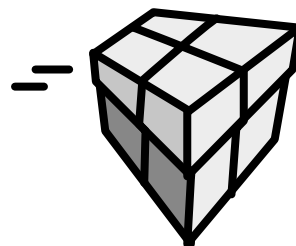
Wanneer u producten verkoopt dient u volgens een geldende hygiëncode of volgens uw eigen voedselveiligheidsplan te werken. Een verplichte code voor verkoop van vlees vanaf de boerderij bestaat nog niet. U mag dan uw eigen HACCP/voedselveiligheidsplan zelf samenstellen. Maria van Boxtel van Land & Co stelde in 2011 en herzien in 2014 met de Warmonderhof en Bionext (toen nog Biologica) een [concept voedselveiligheidsplan](#) op voor boerderijverkoop van biologisch vlees. Dit kunt u gebruiken om uw eigen voedselveiligheidsplan op te stellen. Afhankelijk van uw werkwijze heeft u verschillende modules uit dit voorbeeld voedselveiligheidsplan nodig.

Let op: de zorginstelling in het dorp, een webwinkel van een andere ondernemer of een andere boerderijwinkel geldt als een ander bedrijf waarvan u bovenstaande gegevens per levering moet bijhouden.



Voor slachters en slaggers is werken volgens [de hygiëncode voor slaggers](#) verplicht. Ook is slager een beschermd beroep, waarvoor een opleiding vereist is. Voor u als geitenhouder of uw medewerkers is het ook verplicht om de hygiëncode voor het slaggersbedrijf te volgen als u zelf snijhandelingen verricht: met andere woorden als u het vlees proportioneert, bewerkt, gehakt maalt of er worsten of andere producten met kruiden van maakt. Niet als u het alleen verpakt, dan kunt u werken met modules van uw eigen voedselveiligheidsplan.

Overigens: u kunt ook bewerken, verpakken en etiketteren bij uw slager op locatie (u helpt mee), dan valt u onder de hygiënische werkwijze van de slager en hoeft u zelf op eigen bedrijf alleen maar aan de eisen voor verpakte verkoop te voldoen.



HOUDBAARHEIDSDATUM

Bij diepgevroren producten bepaalt de producent in principe zelf de minimale houdbaarheid, maar is ook zelf verantwoordelijk als deze houdbaarheid niet gerealiseerd wordt. (Goede richtlijnen hiervoor zijn: diepgevroren varkensvlees: 6 maanden, diepgevroren rund- en geitenvlees: 12 maanden, diepgevroren vlees met bot of kruiden: 6 maanden; vers vlees: 2 dagen bij maximaal 7°C en 3 dagen bij maximaal 4°C; pluimveevlees altijd maximaal 4°C).

DIEPGEVROREN VLEES:

Verwerken bij slager, verkoop in boerderijwinkel

VERWERKING

Slachten en uitbenen, verpakken en etiketteren door de slager (let op bio keurmerk)

VERVOER

Let op temperatuur! Is het al ingevroren? Vervoerstemperatuur maximaal -15 graden
Vriest u het pas in op de boerderij? Vervoerstemperatuur maximaal 7 graden

VERKOOP

Opslag bij maximaal -18 (wekelijks temperatuur van vriezer registreren)
De vriezer minimaal 2x per jaar reinigen en desinfecteren
Schone verkoopruimte
Verkoop binnen houdbaarheidsdatum

VERVOER

Let op temperatuur! Is het al ingevroren? Vervoerstemperatuur maximaal -15 graden
Vriest u het pas in op de boerderij? Vervoerstemperatuur maximaal 7 graden

VERSLAG

Elke week de vriezertemperatuur registreren



Let op:

U blijft zelf verantwoordelijk voor uw eigen plan en ook om volgens dit plan te werken en de benodigde gegevens te registreren en te bewaren.

Bij bewerken en verpakken van producten op uw eigen bedrijf moet u beschikken over een aparte verwerkingsruimte (op uw bedrijf of elders huren). Het is nooit toegestaan in uw eigen privé keuken producten voor de verkoop te verwerken of te verpakken.

VERS VLEES:

verwerken bij slager, verkoop in boerderijwinkel

VERWERKING

Slachten en uitbenen door de slager (let op bio keurmerk)

Eventueel verpakken door de slager en etiketteren

VERVOER

Vervoerstemperatuur maximaal 7 graden

VERKOOP

Eventueel zelf verpakken en etiketteren

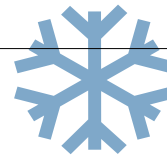
Opslag bij maximaal 7 graden (dagelijks meten en wekelijks temperatuur van koeling registreren)

De koeling wekelijks reinigen en desinfecteren

Schone verkoopruimte

VERSLAG

Elke week de reiniging en koelingtemperatuur registreren



PRODUCTAANSPRAKELIJKHEID

Als u eigengemaakte producten gaat bewerken of verkopen dan bent u verantwoordelijk voor de kwaliteit van die producten. Voor productaansprakelijkheid kunt u zich extra verzekeren, vaak eenvoudig als onderdeel van uw bedrijfsaansprakelijkheid. Hierbij geldt: meld aanpassingen in de bedrijfsvoering (zoals een uitbreiding van uw assortiment van alleen vlees van eigen dieren naar vlees van dieren van de buurman, een grote sprong in verkoop) altijd aan uw verzekeringsmaatschappij. Doet u dat niet, dan bent u mogelijk onderverzekerd. U bent altijd aansprakelijk als er iets met het product is misgegaan (Wieringa en van Boxtel, 2011 en 2021). Lees meer over aansprakelijkheid in de brochures [‘Wat mag ik?’](#) of [‘Risico, verantwoordelijkheid en aansprakelijkheid in de multifunctionele landbouw’](#).

SOCIALE HYGIENE EN ALLERGENEN DIPLOMERING

Sociale hygiëne is een diploma dat nodig is voor de verkoop en het schenken van alcohol, en dus niet van toepassing bij verkoop van vlees. Ook het behalen van een allergenen certificaat, verplicht in de horeca om gasten goed te kunnen voorlichten over allergene ingrediënten, is niet noodzakelijk wanneer u verpakt vlees verkoopt. Allergenen wetgeving is wel van belang bij de etikettering (zie kopje 'etikettering').

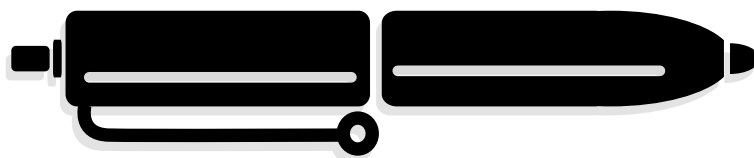


CERTIFICERING EN REGISTRATIE

NVWA

Bent u geregistreerd bij de NVWA als agrarisch bedrijf, worden uw dieren elders geslacht, geproportioneerd en verpakt en alleen verpakt door u verkocht? Dan hoeft u niets te doen, u bent dan al voldoende geregistreerd als agrarisch bedrijf. Bent u starter en nog niet geregistreerd? Dan moet u zich als voedselproducerend bedrijf registreren. Verwerkt u ook het vlees op eigen erf, bijvoorbeeld omdat u karkassen terugkrijgt van de slachterij en die zelf proportioneert? Of dat u levert aan ziekenhuizen of horecagroothandel die niet de eindverbruiker zijn, maar zelf weer doorverkopen of verwerken? Dan moet u zich ook als verwerker van vlees registreren of zelfs laten erkennen.

Voor bedrijven die met vlees werken zijn de eisen dus iets strenger. Bedrijven die producten verwerken van dierlijke oorsprong, bestemd voor humane consumptie, dienen in principe erkend te worden door de NVWA onder EG Verordening 825/2004. Als een bedrijf slachtactiviteiten verricht, een groot koel- en vrieshuis beheert waar vlees onder geconditioneerde omstandigheden wordt opgeslagen, of exporteert, dan is erkenning altijd verplicht. Meldt je hiervoor aan bij de [NVWA](#).



De NVWA mag een uitzondering maken en een bedrijf hoeft niet erkend te worden, als de activiteit 'marginaal, lokaal en beperkt' is. Met boerderijverkoop van geitenvlees valt u daar meestal onder, en heeft u geen erkenning of registratie als vleesbedrijf nodig, zie ook de [beslisboom op de site van de NVWA](#). U heeft dus wel een erkenning nodig als u slacht, snijdt, gehakt maalt of bewerkt, als u een groot koel- of vrieshuis heeft of exporteert (bij leveren aan consumenten in de grensstreek vaak weer niet, u mag dus gewoon een paar Duitse of Belgische klanten hebben zonder erkenning). Let op: als u levert aan horecagroothandel of zorginstellingen die niet de eindgebruiker zijn, maar doorleveren of bereiden voor eindgebruikers, hebben zij soms zelf een erkenning nodig. Plat gezegd: de zorginstelling of het ziekenhuis eet het vlees niet op, dat doen de patiënten voor wie het wordt klaargemaakt: dat zijn de eindgebruikers. U mag niet zonder erkenning leveren aan bedrijven met een erkenning. Doe dat dus altijd direct via uw slager, dan gaat het van erkend bedrijf naar erkend bedrijf.



SKAL

Bent u als biologisch boer geregistreerd bij Skal? En wilt u uw producten biologisch gecertificeerd verkopen? Dan heeft u (of uw slachter of slager) tevens een aanvullende licentie nodig als 'verwerker'. En bovendien heeft u soms een aanvullende licentie nodig als 'verkooppunt'. Ook alle boerderijwinkels en andere verkooppunten zijn sinds 1 januari 2021 verplicht om een eigen Skal certificaat te hebben. Deze certificering als verkooppunt is alleen nodig als u onverpakte, biologische producten verkoopt. Verkoopt u alleen verpakt vlees? Dan is een licentie als verkooppunt niet nodig (geen certificatie) en voldoet registratie. Uw Skal controleur bespreekt dit met u op de eerstvolgende landbouwcontrole en voegt de licentie voor verkooppunt toe aan uw bestaande licentie. Hier moet u extra voor betalen. Ook een webwinkel met biologische producten vereist registratie (verpakte producten) of zelfs certificatie (onverpakte producten). Kijk voor alle informatie op www.skal.nl

Het ministerie van LNV werkt nog aan een uitzondering waardoor verkooppunten van onverpakte biologische producten die minder dan € 20.000,- euro per jaar omzetten geen extra certificaat als verkooppunt nodig hebben, maar alleen als landbouwbedrijf. Dat gaat waarschijnlijk in per 1 januari 2022. Registratie blijft dan wel noodzakelijk. Volg www.skal.nl voor de meest recente informatie.

Produceert of verkoopt u biologische producten of bent u dat van plan, en heeft u nog geen biologisch certificaat? Dan is aanmelden bij Skal verplicht: www.Skal.nl

HACCP

Een HACCP certificaat is niet verplicht. Werken volgens een hygiëncode of conform uw eigen HACCP/voedselveiligheidsplan is wel verplicht, hierover staat meer onder het kopje 'Hygiëne en voedselveiligheid' eerder in deze brochure.

ETIKETTERING

Waar moet een etiket aan voldoen? Het [handboek voor etikettering van levensmiddelen](#) is oneindig maar zoals blijkt uit de hierin vermelde tips van het NVWA komt het meeste neer op logisch nadenken. Stel uzelf de volgende vragen:

- Geeft het etiket een juist beeld van het levensmiddel?
- Geeft de commerciële naam (op de voorkant) geen andere indruk van het levensmiddel dan dat het daadwerkelijk is?
- Is de informatie begrijpelijk voor de gemiddelde consument?
- Is de informatie goed leesbaar voor de consument?
- Zijn alle allergenen duidelijk vermeld en leesbaar?
- Zijn de afgebeelde ingrediënten ook daadwerkelijk aanwezig?

EISEN BIJ ETIKETTERING

Overleg met uw slachter of slager, zij weten de precieze etiketteringseisen. Voor etiketten geldt dat het volgende op het etiket of de verpakking moet staan:

- productaanduiding (bijvoorbeeld 'geitenhamburger')
- lijst van ingrediënten
- nettohoeveelheid in milliliters, liters, grammen of kilogrammen
- minimale houdbaarheidsdatum (zie hieronder)
- aanwijzingen omtrent bewaring en gebruik
- gegevens van de producent, verpakker of verkoper (bedrijfsnaam, adres, website)
- plaats van oorsprong of herkomst, bij vlees en zuivel: land van herkomst
- productiepartij (of t.h.t.-datum bij kleinere productiepartijen)
- gebruik van allergenen of allergene ingrediënten (Zie hieronder)
- indien van toepassing: de vermelding 'diepvries' en dan ook 'na ontdooiing niet opnieuw invriezen'
- voor vlees de vermeldingen: 'geslacht in: Nederland + Erkenningsnummer slachthuis', vermelding 'uitgesneden in: Nederland + Erkenningsnummer slachthuis', vermelding 'oorsprong: Nederland' en vermelding referentienummer of - code waarmee het verband kan worden gelegd tussen het vlees en het dier of de dieren;
- eventueel het gebruik van verpakkingsgas of een vermelding als product bestraald is. Eventueel GMO ingrediënten (tot maximaal 0,09% in de EU). Uiteraard niet toegestaan bij biologisch gecertificeerde producten

U mag natuurlijk altijd een logo, handelsnaam of fabrieksnaam op een etiket zetten. Bij kleinschalige productie van levensmiddelen geeft de datum voldoende duidelijkheid over de productiedatum en de partij. Als u meer partijen op een dag produceert, moet u er codes aan toevoegen voor de productiepartij.

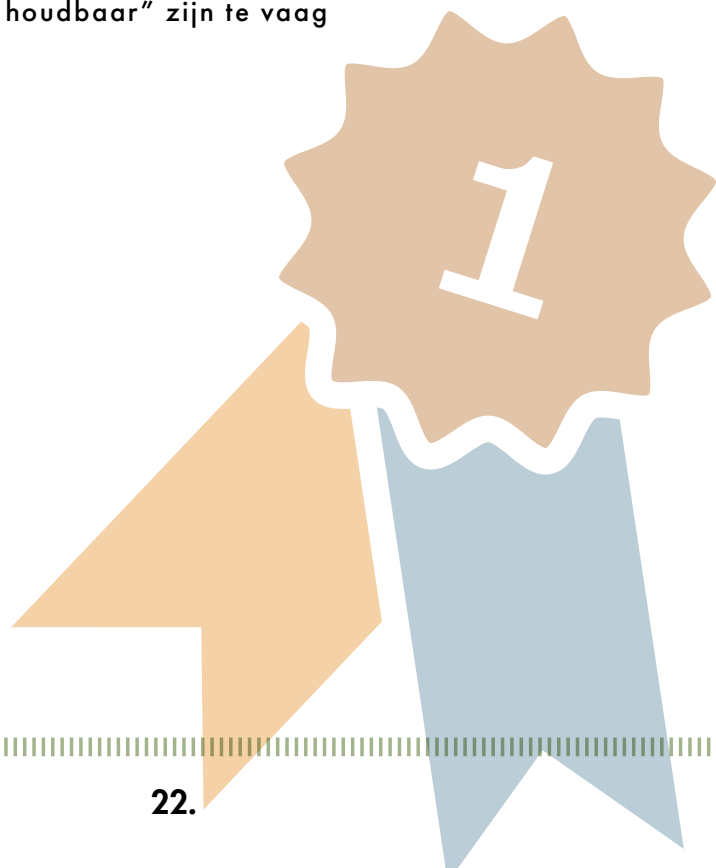
De etiketteringseisen zijn terug te vinden in de Warenwet, preciezer in:

- Warenwetbesluit Etikettering van levensmiddelen
- Warenwetbesluit Vlees, gehakt en vleesproducten
- Warenwetregeling Diepgevroren levensmiddelen
- Verordening (EG) 2003/89/EG (allergene ingrediënten)
- Voor de etikettering van biologische producten: EU verordeningen biologische landbouw ([zie www.skal.nl](http://www.skal.nl))

HOUDBAARHEIDSDATUM

De houdbaarheidsvermelding moet goed leesbaar en vindbaar zijn. De volgende punten zijn belangrijk:

- De verwijzing naar de vindplaats van de houdbaarheidsdatum moet concreet zijn en duidelijk leesbaar, b.v. zie bovenkant fles
- De afkortingen "TGT" of THT" zijn niet toegestaan. Ze mogen wel gebruikt worden op het etiket als verwijzing: 'THT: zie dop', en dan daar uitgeschreven: 'Ten minste houdbaar tot: (datum)'
- Termen zoals "beperkt houdbaar" zijn te vaag



ALLERGENEN

Iedereen die levensmiddelen aan consumenten aanbiedt, is verplicht te vermelden welke allergenen in het levensmiddel aanwezig zijn. Dat geldt voor verpakte levensmiddelen op het etiket en voor alle niet (voor)verpakte levensmiddelen via schapkaarten of de menukaart. Alhoewel geitenvlees van nature geen allergenen bevat, kunnen allergenen wel aanwezig zijn in bewerkte producten. De allergenen zijn dan bijvoorbeeld in de kruiden en specerijen in worst bijvoorbeeld (selderij, mosterdzaad) of technische hulpstoffen, additieven en enzymen zoals bindmiddelen als meel met gluten en/of ei-poeder.

Voor 14 allergene ingrediënten is een nadrukkelijke en heldere vermelding op het etiket verplicht. In horeca en restaurants moet u deze allergenen ook helder aangeven op een menukaart of de gasten informeren – dus ook als u een leuke oogstmaaltijd of BBQ met geitenvlees voor betalende gasten organiseert. Etikettering van ingrediënten die aanwezig zijn via kruisbesmetting – dus dat in dezelfde ruimte noten worden verwerkt, maar ze niet in uw unieke ‘noten-geitenworst’ zitten – is nog niet verplicht. Het is voor gluten, noten en pinda's wel wenselijk volgens de NVWA. Vermeld dat dus ook op uw etiket. Kijk voor meer informatie op de [allergenen pagina van het NVWA](#).



BIOLOGISCHE ETIKETTERING

Als alle partijen die uw product in handen krijgen biologische gecertificeerd zijn door Skal, én het product inderdaad via de biologische productie-eisen is geproduceerd, mag u uw product als biologisch verkopen. Skal stelt dan nog extra eisen aan uw etiket:

- Maak een verwijzing naar de biologische productiemethode (bijvoorbeeld 'biologische melk', 'kwark van biologische landbouw', van biologische oorsprong, etc.)
- Vermeld het woord Skal (met één hoofdletter "S", de rest kleine letters) gevolgd door een spatie en dan uw skal-nummer (nummer vermelden is niet verplicht meer, mag wel voor betere traceerbaarheid)
- vermeld uw (bedrijfs)naam of handelsnaam zoals u bij Skal bent geregistreerd en uw vestigingsplaats of uw volledige correspondentieadres
- het gebruik van het EU logo voor biologische landbouw is verplicht voor verpakte producten uit de EU. Voor producten van buiten de EU kunt u kiezen of u dit logo gebruikt, overleg met Skal. Zie ook de [online informatie en de etiketchecker](#).

Een voorbeeld van Biologische etikettering verschijnt binnenkort op de website van Skal. De voorbeelden in het [Concept voedselveiligheidsplan voor verkoop van vlees direct vanaf de boerderij](#) zijn nog met het EKO-keurmerk en daarom verouderd, maar laten wel zien wat de bedoeling is.

Voor richtlijnen m.b.t. het gebruik van het Europese biologische keurmerk: <https://www.skal.nl/assets/formulieren/skal-handleiding-gebruik-Europees-biologisch-keurmerk.pdf>

Voor het gebruik van het EKO-keurmerk moet u per 1 juli 2012 een aparte licentie afsluiten bij de Stichting Eko keurmerk. Voor het Demeter keurmerk sluit u een aanvullende licentie af bij Stichting Demeter.

NAWOORD

Wilt u na het lezen van deze brochure aan de slag met de verkoop van bokkenvlees? De Bio Goat Meat coöperatie helpt u graag verder dit op te zetten: info@biogoatmeat.nl. Ook kunt u bij de coöperatie terecht voor verdere vragen.



DISCLAIMER

Deze brochure is opgesteld op basis van actuele wet- en regelgeving en inzichten. De brochure is niet volledig en uitputtend. Het geeft ondernemers in de melkgeitenhouderij een handreiking hoe om te gaan met de wet- en regelgeving. De informatie is met zorg samengesteld.

Aan de informatie kunnen geen rechten worden ontleend. De opstellers (Bionext en Land & Co) aanvaarden geen aansprakelijkheid voor eventuele onjuistheden of onjuist gebruik van de informatie.



BRONNEN

PUBLICATIES

Eleveld, I., & Bolk, L. (2008). Introductie van de Chevron: een zoektocht naar de afzet van geitenvlees (No. 16). Louis Bolk Instituut.

In te zien via: <http://edepot.wur.nl/116073>

Regelgeving huisverkoop: verkoop vanaf de boerderij. Door LTO Noord. In te zien via: <https://edepot.wur.nl/6021>

van der Heijden, C. H. T. M., Puister-Jansen, L. F., Hoste, R., Meeusen-van Onna, M. J. G., & Wolf, C. W. G. (2005). Handboek huisverkoop biologisch vlees: (No. 343). Agrotechnology & Food Sciences Group. In te zien via:

<https://library.wur.nl/WebQuery/wurpubs/fulltext/20246>

Vijn, M. P., van Alebeek, F. A. N., van der Voort, M. P. J., van Boxtel, M., & Schoutsen, M. A. (2014). De verkoop van vlees van eigen dieren (No. 611). PPO AGV. In te zien via: <https://edepot.wur.nl/306454>

Van Boxtel, M., Schlaman, G., van de Graaf, I., (2008) Handboek directe verkoop boerderijproducten : inspiratie voor boeren en tuinders over directe verkoop van boerderijproducten via de boerderijwinkel, boerenmarkt, webwinkel, abonnementen en andere verkoopsystemen. PPO AGV. In te zien via: https://www.melkschappen.nl/sites/default/files/basicpage/handboek_directe_verkoop_van_boerderijproducten.pdf

Vijn, M. P., Schoutsen, M. A., & van Boxtel, M. (2015). Samen verkopen: boerderijwinkel in de stad. PPO AGV. In te zien via:

<https://edepot.wur.nl/338477>

Wieringa, H. van Boxtel, M. (2011, herzien 2021) "Wat mag ik?" Handreiking over regels voor ondernemers in de multifunctionele landbouw. In te zien via:

<https://edepot.wur.nl/16415>

WEBSITES

www.NVWA.nl

www.Skal.nl

BIJLAGEN

Meer over Man in de Pan

<https://bionext.nl/wat-doen-we/campagnes/man-in-de-pan/>

Flyer bokkenvlees

https://bionext.nl/application/files/1516/2489/3065/Flyer_Man_in_de_Pan.pdf

Receptenboekje bokkenvlees

https://bionext.nl/application/files/6516/2489/3091/receptenboekje_Man_in_de_pan.pdf

