

Van den Heuvel uit Mastenbroek verkoopt eigen eieren

Eieren rechtstreeks naar supermarkt

Gert, Corry en Wout van den Heuvel uit Mastenbroek (OV) startten dit jaar met de rechtstreekse verkoop van eieren aan supermarkten, winkels en restaurants. De leghennenhouders willen op die manier zelf meer marge overhouden. „Dat lukt. Maar het is niet eenvoudig om nieuwe klanten binnen te halen”, geeft Wout van den Heuvel ruitelijk toe.



Na de ingebruikname van de eiersorteermachine kunnen Gert en Wout van de Heuvel vier of meer gewichtsklassen eieren aanbieden aan hun klanten.

Tekst: Tom Schotman
Beeld: Ingrid Zieverink

De trays met eieren gaan aan de voorkant de machine in en de eieren komen keurig gesorteerd en verpakt in doosjes van 6 en 10 stuks de machine weer uit. De doosjes zijn voorzien van een logo en de naam 'Heuvel eierhandel IJsseldelta'. De eiersorteermachine van Gert, Corry en hun zoon Wout van den Heuvel ziet er als nieuw uit, maar is dat niet. „Ik kocht de tweedehands machine van een stoppende leghennenhouders uit Limburg en installeerde hem zelf”, zegt Wout van den Heuvel.

De leghennenhouders investeerden in de eiersorteermachine om eieren van vier gewichtsklassen aan te kunnen bieden aan hun klanten. Dat was nodig, want de ondernemers starten in het begin van dit jaar met de rechtstreekse verkoop van hun eieren, het 'IJsseldelta-ei', aan supermarkten, winkels, restaurants en bakkerijen in de buurt van Mastenbroek. Ze investeerden ook nog in een bus om de eieren naar

hun klanten te brengen.

De leghennenhouders houden 32.500 bruine vrije-uitloop-hennen, die door Gert en Corry worden verzorgd en wekelijks ongeveer 300.000 eieren leggen. De vrije-uitloop-eieren verkopen ze allemaal aan de eierhandelaar. „Hiervoor ontvangen we een kostendekkende prijs”, zegt Gert. Op de verkoop van scharreleieren aan de handelaar leiden ze nu al bijna twee jaar verlies, met een prijs van minder dan 6 eurocent per ei.

Meer marge

De leghennenhouders startten met de rechtstreekse verkoop van eieren om zelf meer marge over te houden. Ze verkochten al langer eieren aan huis voor 12 eurocent per stuk en startten dit jaar met de verkoop aan supermarkten. Om jaarrond eieren te kunnen leveren en alle klanten tevreden te houden, hebben ze 32.500 scharreleieren van drie leeftijden, in drie stallen op hun bedrijf.

De pluimveehouders ver-

kopen hun scharreleieren nu rechtstreeks aan een aantal supermarkten in de omgeving van Mastenbroek, waaronder twee Jumbo's in Kampen en één Jumbo in Stadshagen. „De rechtstreekse verkoop loopt goed”, vertelt Wout, die de verkoop regelt. „Al is het niet eenvoudig om nieuwe klanten erbij te krijgen. Meestal moet ik vier tot vijf keer naar een klant toe om zijn of haar vertrouwen te winnen en de voordelen uit te leggen voordat hij of zij overstag gaat.”

De grote supermarkten waren het lastigste binnen te halen. „Die willen minimaal 50 procent marge op hun producten. We leveren de eieren aan hen voor 10 eurocent per stuk en zij verkopen die dan weer voor 20 eurocent per stuk.” Toen Wout aan de supermarkt voorstelde om de eierprijs te laten zakken tot 16 eurocent, om de verkoop van hun eieren te stimuleren, zei Jumbo dat Van den Heuvel de eieren dan maar voor 8 eurocent per stuk moest leveren. Maar daar beginnen ze niet aan. „We willen zelf ook wat verdienen en zijn niet van plan

om verlies te lijden op de rechtstreekse verkoop van eieren”, licht Wout toe.

„Die 50 procent marge houden de grote supermarkten aan, anders kost het hun geld. Bij de verkoop van andere eieren is hun marge namelijk ook minimaal 50 procent”, zegt Wout. Een eigenaar van een lokale vestiging van een landelijke supermarktketen vertelde hem dat de supermarkt de hoogste marge behaalt in het eierschap.

Gunfactor

Het is lastig om leverancier van een supermarkt te worden, ook als je mee gaat in hun voorwaarden. „Wanneer je het probeert via het hoofdkantoor of wanneer een manager de leiding heeft van een lokale supermarkt, kun je het vergeten”, is de ervaring van Wout. „Als de supermarkt eigendom is van een lokale ondernemer, die werkt volgens het franchiseconcept van een supermarktketen, dan maak je een kans. Een lokale ondernemer gunt je het eerder en dat is belangrijk, want voor de supermarkt is het iets meer werk. De supermarkt moet bij ons de eieren telefonisch of per e-mail bestellen, terwijl de andere eieren automatisch worden besteld. Aan de kassa's is namelijk software gekoppeld die automatisch bestellingen stuurt naar het hoofdkantoor.”

Hoewel het lastig is nieuwe klanten erbij te krijgen, gaat de jonge ondernemer vol goede moed verder met pionieren. Hun bedrijf ligt op nog geen 10 minuten rijden van Zwolle, daarom heeft hij nu ook intensief contact met de supermarkten in die stad. „Het zou mooi zijn als alle supermarkten in Zwolle klant worden van ons”, schetst de Mastenbroeker. „Zwolle heeft 120.000 inwoners, als die straks allemaal onze eieren eten, kunnen we er wekelijks 240.000

leveren”, vult zijn vader aan. Wout zocht het eerst contact met Jumbo, omdat hij hoorde dat die supermarkt er meer open voor staat dan bijvoorbeeld Albert Heijn.

20.000 eieren

De pluimveehouders verkopen per week ongeveer 20.000 eieren rechtstreeks aan consumenten, supermarkten en dergelijke. Het aandeel van de rechtstreekse verkoop is ongeveer 7 procent. „We willen dit aandeel graag verhogen”, zegt Wout. De leghennenhouders onderscheiden zich in versheid en smaak. „Vooral bakkers hebben meermaals aangegeven dat onze eieren veel verser zijn en ze deze daarom graag gebruiken.” Het afgelopen jaar haalden ze veel nieuwe klanten binnen. „Soms hebben we in een maand twee tot vijf nieuwe klanten. Maar er zijn ook maanden waarin ik geen enkele nieuwe klant binnenhaal”, zegt Wout. De pluimveehouders hebben nu ongeveer 30 klanten waaraan ze de eieren rechtstreeks verkopen. Tot nu toe ging er slechts één klant weg vanwege de prijs.

De leghennenhouders verkopen daarnaast ongeveer 5.000 eieren wekelijks aan huis. „Dat is hard gegroeid. Dit komt ook omdat we jaarlijks meedoen aan de IJsseldeltadag. Op die zaterdag kunnen burgers diverse bedrijven bezoeken. Een aantal bezoekers koopt die dag onze eieren en blijft klant”, aldus Wout.

De jonge ondernemer wil in de verdere toekomst het bedrijf van zijn ouders overnemen. Ze hebben nu nog geen plannen om uit te breiden en meer hennen te gaan houden.

Bedrijfsgegevens

Gert (54), Corry (52) en Wout (24) van den Heuvel houden 32.500 scharrel- en 15.500 vrije-uitloop-hennen in Mastenbroek. Gert en Corry verzorgen de leghennen. Wout regelt de rechtstreekse verkoop van eieren aan winkels.
Datum: 1 september 2014.
Tijd: 13:00 - 15:00 uur.
Koffie: Douwe Egberts. Gert en Wout drinken beiden koffie met melk en suiker.



Redacteur Tom Schotman in gesprek met Gert en Wout van den Heuvel.

Kijk voor een fotoreportage en meer informatie van het bedrijf van Van den Heuvel op Pluimveeweb.nl