

SLAGER EN JAGER DELEN EEN PASSIE VOOR WILD

'WILD SMAAKT NOOIT HETZELFDE'

| TEKST: MARLIES JANSEN | FOTO'S: KOOS GROENEWOLD

THEMA
WILD

JACHTOPZICHTER TIJS GROSHEIDE (LINKS) EN SLAGER GERT-JAN VAN DER HORST HEBBEN DEZELFDE VISIE OP JAGEN: "DE JACHT MOET GELD OPBRENGEN, MAAR DE NATUUR STAAT CENTRAAL."

Slager Gert-Jan van der Horst heeft van zijn wildaanbod aan apart concept gemaakt. Zijn 'Veluws Wild' vindt zijn weg naar klanten verspreid over het hele land. Jachtopzichter Tijs Grosheide is een van zijn vaste leveranciers. "Jagen is méér dan een dier afschieten."

Met één armzwaai gooit Tijs Grosheide het zeil van de aanhanger die hij naast slagerij Van der Horst in Eerbeek heeft geparkeerd. Erin liggen een volwassen keiler, een vrouwelijke overloper, een big van een maand of zeven en een reebokje van drie jaar. "Ik heb de afgelopen twee maanden al meer wild binnengekregen dan vorig jaar in het hele jaar", zegt Gert-Jan van der Horst. "En ook toen al werd ik overvallen door de hoeveelheid reeën die binnenkwam, dat waren er vorig jaar meer dan honderd in totaal."

Grosheide bevestigt dat de reeënstand weer flink is toegenomen. Sinds twaalf jaar is hij boswachter en jachtopzichter rondom landgoed Hof te Dieren, dat eigendom is van Stichting Twickel. Het 1000 hectare grote erfgoed bestaat uit bossen op de Veluwezoom, weilanden in de uiterwaarden van de IJssel en daartussen een landgoedpark. In de bossen lopen ook flinke aantallen wilde zwijnen. "De afgelopen jaren was er een overvloedige hoeveelheid eikels en beukenootjes. Dat resulteerde in vettere varkens én in grotere worpen elk voorjaar", vertelt Grosheide. Door het koude en natte voorjaar is er nu beduidend minder voedsel voor de varkens. "Je merkt het meteen: ze zijn overdag actiever, op zoek naar eten. Dat betekent dat je makkelijker op ze kunt jagen, ze laten zich meer zien. Maar ze zijn een stuk magerder dan vorig jaar."

MEESTER WORSTMAKER

Vlees van wilde zwijnen, edelherten en reeën: slager Van der Horst was niet van plan het ooit in zijn toonbank te leggen. Sterker – vroeger wilde hij niet eens slager worden, maar kok. Alleen leken die onregelmatige werktijden hem niets. Op zijn veertiende rolde hij de ambachtelijke slagerij van zijn ouders in voor een bijbaantje. "Mijn vader investeerde destijds veel in de worstmakerij, en ik werd gegrepen door de passie hiervoor in ons bedrijf." Uiteindelijk schopte hij het tot meester worstmaker en in 1997 nam hij de zaak van zijn ouders over. De slagerij won verschillende titels en prijzen bij vakwedstijden, zoals de Gouden Slagersring en de Bronzen Rookworst. Intussen groeide het bedrijf gestaag. Er kwam een filiaal in Dieren bij en inmiddels heeft Van der Horst 45 man personeel in dienst.

NIEUWSGIERIG

Tien jaar geleden bood iemand Van der Horst een wild zwijntje aan. "Ik hield aanvankelijk de boot af: wat moest ik met dat vlees? En met die kop en die huid? Mijn vader heeft me toen geholpen. Vrijdagmiddag lag het vlees in de winkel, op zaterdag was alles verkocht. Toen wist ik: hier zit handel in." Ook was zijn nieuwsgierigheid naar de jacht geprikkeld: hoe werkt dat precies? Wat zijn de regels, wanneer wordt op welk wild gejaagd? Hoewel het wildseizoen traditiegetrouw van oktober tot januari duurt, wordt in die maanden vooral kleinwild geschoten, zoals haas en fazant. Het afschotseizoen voor wilde zwijnen start al op 1 juli, van de edelherten op 1 augustus, de reegeiten op 1 december en de reebok op 15 mei.

En zo kreeg Van der Horst er een nieuwe passie bij én heeft hij tegenwoordig het jaar rond vers wild in de winkel en in de vriezer. Dat wordt geleverd door jagers uit de omgeving – van jachtopzichteners en particuliere jagers. Al schiet een deel van die laatste categorie alleen voor 'eigen pot' en laten

>>

'Vrijdagmiddag lag het vlees in de winkel, op zaterdag was alles verkocht. Toen wist ik: hier zit handel in'

VAN DER HORST. "IK VERKOOP ALLEEN VELUWS WILD. KRIJG IK NIETS AANGELEVERD, DAN HEB IK NIETS. DAT MAAKT HET EXTRA GEWILD EN EXCLUSIEF."



zij het vlees door Van der Horst verwerken. Met alle jagers heeft hij intensief contact. "Tijs spreek ik zeker eens per week. Dan is het: 'Hoe is het, heb je nog aantallen? Wat kan ik verwachten? En wanneer?'" Wild lijkt namelijk altijd net binnen te komen als hij te weinig tijd heeft en hij wil dat het vlees binnen een week in de vriezer ligt.

VERKEERD BEELD

De jacht op landgoed Hof te Dieren wordt deels verpacht vanwege de inkomsten, maar vanaf half september tot eind maart jaagt Grosheide zelf. Maandagavond en dinsdagochtend en donderdagochtend en -avond zijn zijn vaste jachtmomenten. Vooral het ochtendjagen vindt hij prachtig. "Ik start in het donker, zie hoe het bos tot leven komt. Eerst ga ik naar de bronst luisteren, en op de wei kijken of er herten lopen. De leg ik mijn buks op de nek en ga ik aan de wandel."

Van der Horst begint te glunderen: "Laatst was ik met Tijs mee het bos in, het was zó mooi. Hij kent alle herten en reeën, weet precies waar ze op dat moment leven en waarom." Grosheide grijpt naar zijn telefoon – die staat vol met foto's van 'zijn' herten. Van Junior, Kandelaar, Dolkje, Dunkie, 2.0, Eric het edelhert, allemaal hebben ze een eigen album. Van der Horst: "Prachtig, die liefde voor de dieren. Veel mensen hebben écht een verkeerd beeld bij jagers."

'Meer jacht-gebieden erbij wil ik niet. Dan gaat de romantiek eraf'



PRACHTIG VRIJ LEVEN

Sommige klanten vinden het moeilijk dat er vlees van zo'n schattig reetje in de winkel ligt, vervolgt hij. "Ze vinden het zelig, onnodig. Best gek: ze willen het liefst biologisch vlees, van een dier dat een goed leven heeft gehad. Nou, natuurlijker, puurder en lokaler dan wild kun je niet hebben", zegt Van der Horst. "Mensen eten liever een varken dat geen daglicht heeft gezien, dan een zwijn dat een prachtig vrij leven in de natuur heeft gehad", merkt ook Grosheide op. Hij gaat er op het landgoed graag over in gesprek met wandelaars die hem hierop aanspreken. Eén van hen, tot op dat moment een verstokte vegetariër, is tegenwoordig een vaste wildklant van Van der Horst: hij belt regelmatig voor hertenburgers en -sausjes, of een paar wild zwijn-koteletjes.

De mannen hebben in de drie jaar dat ze samenwerken, een band opgebouwd. Van der Horst: "We zijn van dezelfde leeftijd, hebben allebei jonge kinderen, er is een bepaalde klik. En Tijs staat anders in het leven dan de meeste jagers. Iedere stichting, vereniging of particuliere jager heeft zo zijn eigen visie op jagen, op de wildstand en het beheren van de natuur. Ook heb je de meer commerciële jacht. Tijs zit ergens het midden: de jacht moet geld opbrengen, maar de natuur staat centraal."

Grosheide heeft onder meer een opleiding bos- en natuurbeheer gevolgd. "Bij ons is de jacht een onderdeel van het faunabeheer en het beheer van het landgoed. Ik ken niet alleen het wild goed, maar ook elke hoek van het veld en iedere boom. Zie ik dat ergens veel schade is aan een boomsoort, of dat de herten alle toppen van bepaalde

boompjes eruit vreten, dan weet ik: ik moet iets straffer jagen in die hoek. Zo voorkom je meer schade. En jonge bomen moeten ook de kans krijgen te groeien, je wilt geen bos dat louter uit oude bomen bestaat. Ook biodiversiteit is belangrijk, en een evenwichtige wildstand draagt daaraan bij. Dat complexe plaatje maakt het zo mooi. En dit is óók wat ik publiek in het bos graag uitleg."

UNIEKE SMAAK

Wild is exclusief, het is niet voor iedere portemonnee weggelegd. Wat het Veluws Wild uniek maakt, is de smaak. "Wild smaakt nooit hetzelfde", zegt Van Horst. "Het wild wordt niet afgemest met altijd hetzelfde voer, zoals bij koeien. De smaak wordt deels bepaald door wat de dieren eten. Door de kruiden, grassen en plantenknoppen bijvoorbeeld, en bij de zwijnen is het de vraag: lopen ze vooral op eikels, beukenootjes of kastanjes? Op het landgoed van Tijs lopen de zwijnen deels in flora- en fauna-akkers waarin granen zitten, die zijn aangelegd om de biodiversiteit te bevorderen."

Van der Horst's vaste wildklanten zijn mensen uit de omgeving, en toeristen die 's zomers een folder meenemen over het wildaanbod en de rest van het jaar via de site bestellen. "Toen ik begon met wild, belde ik elke klant even op: hé, wat leuk dat je wat hebt besteld, geniet ervan! Nu zijn het er zoveel dat ik daar niet meer aan begin."

Een groot deel van het 'Veluws Wild' wordt door consumenten uit heel Nederland afgenomen. "Dat is trouwens bizar hoe snel dat is opgebouwd", zegt Van der Horst. "Vóór corona ging 60% van het wild naar de



horeca. Toen de horeca vorig jaar dichtging, belde ik de beheerder van mijn website: ik móet van mijn wild af, dus draai maar aan een paar knoppen! Binnen een maand was mijn hele vriezer leeg." Online marketing is belangrijk, maar zijn grootste kracht is 'nee' verkopen, zegt Van der Horst. "Ik verkoop alleen Veluws Wild. Krijg ik niets aangeleverd, dan heb ik niets. Dat maakt het extra gewild en exclusief." Dat 'kneuterige' wil hij ook zo houden, hij wil geen gebieden meer erbij. "Als het te groot wordt, is de romantiek ervan af." ●