



DE WEG NAAR (H)EERLIJK VLEES

Stijn en Lindsay Moyaert baten in Bekegem landbouwbedrijf 't Oud Hof uit. Een paar weken geleden startten zij met de hoeveverkoop van rund- en varkensvlees. – *Luc Van Dijk*

In 2010 namen Stijn en Lindsay als vierde generatie het bedrijf over van de ouders van Stijn. Het echtpaar heeft 2 kleine kinderen. Julie is 2,5 jaar en Tibo is 10 maanden oud. Op dit gemengd bedrijf is er een tak akkerbouw, een tak varkens en een tak rundvee. De veestapel bestaat uit 150 runderen van het Belgisch witblauw ras waarvan 50

zoogkoeien. De laatste jaren is er een mooie vooruitgang geboekt in de kwaliteit van de veestapel op weg naar een economische fokkerij. Ieder jaar worden enkele stieren verkocht als dekstier.

Het rantsoen bestaat uit gras, maïs en granen. Het rantsoen voor de koeien in de afmestfase is samengesteld uit 8 kg allmasch, 8 kg maïs en 4 kg CCM per koe

per dag en stro ad libitum. De afmestperiode duurt 2 maanden of meer, al naargelang het dier vordert. Er worden enkele stieren afgemest voor rosékalvsvlees. Ook varkensvlees van de op het bedrijf gekweekte Piétrainvarkens wordt verkocht. Alle dieren worden slachttrijp gemaakt op de hoeve met veel aandacht voor de gezondheid en het welzijn van de dieren.

VLEES OP DE HOEVE, DE KORTE KETEN

Vlaanderen is rijk aan hoeveproducenten en hoeveverkoopers. Op de website 'Recht van bij de boer' (www.rechtvanbijdeboer.be) alleen al vind je 81 boerderijen met een hoevewinkel voor de verkoop van rund- en kalvsvlees, en er komen nog geregeld nieuwe verkooppunten bij. Wij gingen voor dit dossier op bezoek bij enkele rundveehouders die vlees van eigen kweek via de korte keten aan de man brengen en luisterden naar hun verhaal. De korte keten legt de klemtoon op kwaliteit en authenticiteit, de rechtstreekse band tussen producent en consument zonder tussenschakels, weinig voedselkilometers en weinig verpakking, een eerlijke prijs voor een eerlijk product, een product met een verhaal, ontdekken en genieten van lokale

producten ... Zowel de consument als de producent en de samenleving in haar geheel hebben baat bij het korte ketenverhaal. Wat de rundveehouder extra kan verdienen, verschilt van geval tot geval. Elk bedrijf heeft immers zijn eigen aanpak. Hoe hoog is de investering? Wat zijn de kosten van de versnijding en verpakking? Welke extra kosten moeten er gemaakt worden? Hoeveel extra werk brengen de voorbereiding en de verkoop mee en hoe wordt dit extra werk ingepast in het bedrijf? Welke verkoopprijzen worden gehanteerd en over welke volumes spreken we? Het is duidelijk: ieder bedrijf moet voor zichzelf uitmaken of de verkoop via de korte keten een succesverhaal kan zijn.

Door een goede hygiëne op het bedrijf en een doordachte preventieve aanpak is er weinig ziekte en kan het antibioticaverbruik laag gehouden worden.

Modern kledje

"De dieren die we selecteren voor thuisverkoop zijn 4 jaar oud en hebben gemiddeld 3 keer gekalfd", vertelt Stijn. "In die conditie hebben ze vlees met veel smaak en een mooie kleur. Belgisch witblauw is volgens ons het beste ras, met de beste vleeskwiteit. Zacht, zeer smaakvol en

.....
Op de website volgt de klant
hoeveel percent van de koe
verkocht is.
.....



Weet wat je koopt. Een precieze etikettering is essentieel.

mager." Stijn en Lindsay zijn pas dit jaar gestart met de thuisverkoop van hun eigen vers vlees. "Eigenlijk doen wij niets anders dan het concept van vroeger in een modern kledje steken", verduidelijkt Lindsay. "Op onze website www.heerlijk-vlees.be kan je met andere mensen samen een koe kopen. (H)eerlijk vlees, recht van onze boerderij! Via de website kan de klant zijn bestelling plaatsen. Daar staat ook een teller en bij elke bestelling gaat die omhoog. Staat de teller op 100%, dan is de hele koe verkocht. Tijd om ze naar het slachthuis te brengen. Voor rundvlees kan de klant kiezen tussen een pakket van 6 of 10 kg." Stijn vervoert de dieren naar het slachthuis in Diksmuide en zorgt ervoor dat ze zo weinig mogelijk stress hebben. Het

karkas wordt daar door de slager opgehaald. Die versnijdt in zijn professioneel atelier het karkas in kleine porties. Die worden vacuüm verpakt en geëtiketteerd. "Het vlees wordt op zaterdag opgehaald bij de beenhouwer en in onze frigo's opgeslagen", legt Lindsay uit. "Zondag maken we de vleespakketten klaar die we zelf thuis bij de klanten bezorgen. Maandag maken we de rest van de pakketten klaar, steeds volgens de wensen van de klant. Die kunnen hun pakket maandagavond ophalen. Gemiddeld zijn we anderhalve dag 'per koe' bezig met het maken en verdelen van de pakketten."

Goed gevoel

"Wij zijn begonnen met thuisverkoop omdat we fier zijn op onze producten en omdat we ons goed voelen bij het model van de korte keten", klinken Lindsay en Stijn overtuigd. "Korteketenverkoop heeft tal van voordelen. Die staan ook op onze website. We verzetten ons tegen de negatieve beeldvorming rond vlees. Dit heeft gevolgen voor heel de sector. Wij leveren steeds vlees van goede kwaliteit af. Toch willen de mensen geen vlees meer eten omdat ze vinden dat ze niet meer dezelfde kwaliteit als vroeger op hun bord krijgen. Wat gebeurt er met ons

product bij de verwerking in de keten? Daar weten we het fijne niet van. Onze klanten zeggen ons dat ons vlees duidelijk van betere kwaliteit is. Wij willen onze fierheid over ons product met iedereen delen. Het contact met de consument is belangrijk. Het principe van de korte keten spaart ook het milieu. De ecologische voetafdruk van vlees rechtstreeks van de kweker is beperkt."

Proevertjes

"Van het FAVV kregen we concrete informatie over wat ons te doen stond. We bouwden een aparte verkoopruimte met frigo en toog. Er zijn ook tal van andere kosten: etiketten, een weegschaal, het ontwerp van het logo en de website, reclame ... We hebben 10.000 flyers gebust in de omliggende dorpen en voeren promotie via Facebook en de website. We hadden 2 artikels in een plaatselijk blad. Als we kunnen starten met één koe per maand te verkopen, dan zijn we best tevreden. We hadden direct tussen 35 en 40 klanten waarvan we er slechts enkelen persoonlijk kenden. Een mooie start! En in de zomer gaan we ons presenteren op enkele markten en er proevertjes aanbieden. Het verhaal begint pas!" ■



'T OUD HOF

Leeftijd: Stijn (29) en Lindsay (30) Moyaert

Gemeente: Bekegem

Specialisatie: gemengd bedrijf met akkerbouw, varkens, rundvee

Wij willen onze fierheid over onze producten
met iedereen delen.

VAN HOEVESLAGER NAAR VLEESVEEBEDRIJF

In de week heeft de familie Leyssens de handen vol met de hoeveslagerij. Het werk op de boerderij Hof te Berchemveld in Sint-Laureins-Berchem (Sint-Pieters-Leeuw) met 220 dikbilrunderen wordt gepland in functie van het werk in de hoeveslagerij.

— Luc Van Dijck

De familie Leyssens volgde een ander parcours dan gewoonlijk. Begonnen als slagers, bouwden zij pas daarna een boerderij uit en ten slotte kwam er een hoeveslagerij. Eddy en Arthur Leyssens, vader en overgrootvader van Geert, waren slagers. Arthur was eertijds de slager van het dorp die bij de mensen thuis varkens en koeien slachtte en versneed. Eddy zette dit werk verder. In 1980 kocht Eddy uit liefhebberij een koetje. Dat koetje is vandaag uitge-

.....
De machine die hier het meest werkt is de hogedrukreiniger.
.....

groeit tot een bedrijf met 220 dieren waarbij 90 zoogkoeien. In 2011 stapte Geert Leyssens mee in het bedrijf. Hij studeerde graduaat Landbouw en volgde eveneens een cursus beenhouwerij. "Door de combinatie van het zelf kweken van de dieren, samen met de jarenlange ervaring als beenhouwer, is het idee ontstaan om een hoeveslagerij te starten", geeft Geert aan. "De slagerij heeft vandaag een zodanige omvang gekregen dat zij bijna alle tijd van onze familie opeist. De werkzaamheden op de boerderij en op het veld worden zo veel mogelijk in het weekend en op maandag gepland."

De boerderij

Om het werk rond te krijgen is een goede planning essentieel. Tijdverlies moet vermeden worden. "We trachten zo efficiënt mogelijk te werken", zegt Geert. "Het management is daarop afgestemd. Het veldwerk valt goed mee. We hebben een gemakkelijk schema: 60 ha gras,



1 Goede publiciteit hoort bij een hoeveslagerij. 2 Joke is de naam van dit kalf. Het werd geboren op 20 september 2015, op de dag van het bezoek van minister van Landbouw Joke Schauvliege ter gelegenheid van de Dag van de Landbouw. 3 Geert Leyssens: "Voor onze klanten is alleen het beste goed genoeg."

20 ha maïs en 20 ha tarwe en gerst. De werkzaamheden zijn redelijk gespreid. Er is wel wat sproeiwerk in de tarwe maar op een namiddag en avond krijgen we dat klaar." De meststoffen worden geleverd in bigbags, dat werkt snel en handig. Het machinepark wordt goed onderhouden en op tijd vervangen om pannes en werkverlet te vermijden. Het bedrijf en de stallen zijn piekfijn in orde.

Alle dieren zijn ingeschreven in het Belgisch witblauw stamboek. De runderen zitten in een goed verluchte stal. "Zij krijgen de beste aandacht en worden regelmatig geschoren. Griep en diarree vragen speciale aandacht. De veearts is een trouwe klant voor de keizersnede, de vaccinaties en de hoefverzorging. De kalveren worden gevaccineerd tot ze 4 à 5 maanden oud zijn. De kalveren zuigen ongeveer tot 3 maanden. Deze leren drinken vraagt nog de meeste tijd. Gras en maïs zijn de basis van het rantsoen. In de afmestfase werken we voor de beste vleeskwiteit maximaal met krachtvoeder en geven we ook ruim extra mineralen en vitaminen. De laatste 3 weken voegen wij een vetkern toe op basis van zuiver plantaardig vet op basis van lijnzaadolie. De stieren worden op het bedrijf afgemest en gaan weg via een handelaar."

De hoeveslagerie

In de hoeveslagerie worden iedere week een koe en een zestal varkens verwerkt. Heel de familie, soms met externe hulp, is van dinsdag tot vrijdag in meerdere of mindere mate bezig met de beenhouwerij, het versnijden van de karkassen, met een keur aan bereidingen en met het klaarmaken van de bestellingen. "Op maandag voeren we de koe naar het slachthuis van Anderlecht", legt vader Eddy uit. "We laten dan ook nog een zestal varkens slachten die we aankopen bij een collega-landbouwer hier uit de buurt. Op dinsdag halen we de varkens-karkassen en het runderkarkas van de week voordien met de koelwagen op in het slachthuis. Dinsdag benen we alle karkassen uit. Woensdag maken we de bestellingen voor een tiental restaurants. We leveren ook aan een voedselteam in Brussel. En we beginnen met de eerste bereidingen. Donderdag gaan we verder met alle bereidingen: paté, pensen, worsten, barbecue ... Vrijdagmorgen malen we alle gehakt. Dan is het tijd om

de rest van de bestellingen te maken. Vanaf 's middags is de winkel open. De klanten kunnen hun bestelling ophalen en kunnen in de hoeveslagerie terecht voor hun aankopen. Zaterdagvoormiddag is hetzelfde scenario. Tegen de middag gaat de winkel dicht en maken we alles schoon. Wat niet verkocht werd, verpakken we vacuüm."

Mooi werk

De koeien kalven gemiddeld 3 keer en worden dan afgemest. Het is wat rekenen om iedere week een koe klaar te hebben voor de slacht. "Witblauw is een mooi ras. Met de juiste zorgen en voeding krijg je heerlijk vlees", weet Eddy. "Eenmaal je kwaliteit in de stal hebt en mits een goede stierkeuze, heb je al een goede garantie op fijne dieren met goed vlees. Veel hangt ook af van de afmesting: met de juiste voeding kan je mooi werk afleveren. Aan de karkassen in het slachthuis zie je goed het verschil in vleeskwiteit

tussen een correct afgemest rund en een niet correct afgemest rund."

Vaste speler

In de harde concurrentie met andere aanbieders van vers vlees wil Hof te Berchemveld een vaste speler zijn waar de klant in vertrouwen en met een zekere regelmaat terecht kan voor kwaliteitsvlees. "Alleen op deze manier kan je een trouw cliënteel opbouwen", vertellen Eddy en Geert. "Daarom geloven wij dat een hoeveslagerie met de wekelijkse verkoop van vers vlees de grootste slaagkansen op langere termijn heeft. Het vraagt wel de inzet van de hele familie. Vlees verkopen mag geen tussendoortje zijn. Maar de investeringen waren dan ook niet gering met de bouw van een versnijzaal, een koelwagen, een grote frigo, een hoevewinkel ... We hebben daarbij advies gekregen van Ann Detelder van het Steunpunt Hoeveproducten (zie p. 14)." ■



HOF TE BERCHEMVELD

Leeftijd: Eddy (62), Nicole (62) Leyssens, Geert (35) en Tinneke (33), nonkel Paul (65)

Gemeente: Sint-Laureins-Berchem

Specialisatie: vleesvee en hoeveslagerie

Wij denken dat een hoeveslagerie met de verkoop van vers vlees de grootste slaagkansen heeft.



MIKKEN OP HET JUISTE PUBLIEK



DE GROTE FOCKEWERVE

Leeftijd: Alexander (34) en Brenda (35) Tanghe, Raphaël (4) en Elena (3, niet op de foto)
Gemeente: Alveringem
Specialisatie: akkerbouw en vleesvee, hoevewinkel

Door de verkoop via de korte keten willen we het inkomen uit de rundveetak op peil houden.

Een jaar geleden zijn Alexander en Brenda Tanghe in Alveringem gestart met de verkoop van vlees van eigen kweek. Zij mikken op een publiek dat bewust met voeding bezig is. – *Luc Van Dijck*

Alexander en Brenda Tanghe zijn de zesde generatie van de familie Tanghe op het historisch hof De Grote Fockewerve in Alveringem. Het koppel heeft 2 kinderen: Elena is bijna 3 en Raphaël is 4 jaar oud. In 2007 hebben zij het bedrijf overgenomen. De voorbije jaren werkten zij hard aan de uitbouw van het bedrijf, de bouw van een nieuwe rundveestal en de restauratie van de beschermde gebouwen. Het bedrijf omvat de takken rundvee en akkerbouw. De veestapel van het Belgisch witblauw ras telt 65 zoogkoeien. Alexander teelt ook tarwe, vlas, aardappelen en bieten. De vader van Alexander helpt nog vaak mee. Brenda die deeltijds

werkt als verpleegster, springt bij waar het kan.

De runderen van het Belgisch witblauw ras grazen in de polderweiden rond de boerderij en hebben een rantsoen dat hoofdzakelijk gebaseerd is op enkelvoudige grondstoffen en bedrijfseigen granen en gewassen. De koeien die geslacht worden voor de thuisverkoop hebben doorgaans 2 keer gekalfd. Alexander selecteert de beste koeien en begint 2 à 3 maanden na de kalving met de afmesting. Dan staat de koe nog mager en kan er in de afmestperiode maximaal nieuw vlees aangezet worden.

Vers of diepvries

“Eenmaal slachtrijp brengen we de koe zelf naar het slachthuis”, legt Alexander uit. “Een beenhouwer versnijdt het karkas en verdeelt het in porties. In de beenhouwerij worden ook enkele bereidingen zoals worsten, gyros en hamburgers gemaakt. Via onze webwinkel www.degrotefockewerve.be of via e-mail kunnen de klanten hun bestelling plaatsen. De klant heeft de keuze: vers vlees (in kleine porties of in een colli) de dag van versnijden of diepvries in de hoevewinkel. Iedere zaterdag is de hoevewinkel de hele dag open en staat Brenda klaar voor de klanten.”

Haalbaar

De pakketten voor de diepvriezer worden bij de beenhouwer in een sneldiepvriezer diepgevroren. Daarna verhuizen ze naar de diepvriezers in de hoevewinkel. Wer-

.....
Het is een haalbare formule op het vlak van extra werk en investeringen.
.....

ken met gediepvriesd vlees laat een grote soepelheid toe. “Het is tegelijk een haalbare formule op het vlak van extra werk en op het vlak van investeringen”, aldus Alexander. “Mensen kopen bij voorkeur kleinere porties en willen kunnen kiezen. Ze eten minder rundvlees en bovendien hebben ze vaak geen grote diepvriezer meer om een pakket van 10 kg vlees te bewaren. Een nadeel is dat diepvriesvlees sommigen wat minder aanspreekt. Ook zouden we met de



1 De runderen van het Belgisch witblauw ras grazen in de polderweiden rond de boerderij en hebben een rantsoen dat hoofdzakelijk gebaseerd is op enkelvoudige grondstoffen en bedrijfseigen granen en gewassen. 2 De koeien die geslacht worden voor de thuisverkoop hebben doorgaans 2 keer gekalfd.

verkoop van grotere pakketten op bestelling een hele of een halve koe in één keer kunnen verkopen.”

“We zijn een goed jaar geleden gestart met de verkoop van hoevlevlees”, vult Brenda aan. “Met de verkoop via de korte keten willen we ons richten tot een publiek dat bewust met voeding bezig is en dat het werk van de boer respecteert. De klanten komen graag naar De Grote Fockewerve. De beleving telt, ze zien de dieren in de weide, ze kunnen in de stallen gaan zien ...” De charmante, oude gerenoveerde boerderij is een bijkomende troef. Nadeel is dat zij redelijk afgele-

gen ligt. De hoevewinkel is ingeplant in het gerestaureerde wagenhuis. Qua investering viel dat nog mee. “We hebben een vaste groep van klanten die geleidelijk uitbreidt door mond-tot-mondreclame”, zegt Brenda. “In het begin hebben we tweemaal een folder met de post laten rondbrengen. We gaan nu ook meer reclame maken via sociale media. Het is onze bedoeling in de toekomst wat minder dieren te houden, maar door de verkoop via de korte keten het inkomen uit de rundveetak op peil te houden.” ■

BIEFSTUK VAN EIGEN KWEEK

Heb je al eens nagedacht over het zelf vermarkten van een deel van je vlees via wat tegenwoordig de korte keten wordt genoemd? Er zijn verscheidene mogelijkheden.

– Ann Detelder, Steunpunt Hoeveproducten

Een hoeveslagerij is een van de mogelijkheden om vlees van eigen productie thuis te verkopen. De beslissing om met een hoeveslagerij te beginnen is zeer ingrijpend. De investeringen zijn groot. Je moet investeren in een uitbeen- en versnijlokaal én in een winkelruimte. Je moet machines, een koelcel, een koeltoog ... aankopen. Er gelden strenge regels. Een hoeveslagerij slurpt veel tijd op. Zo een zaak vraagt een grote aanpassing van het management op het rundveebedrijf. Bovendien moet je beenhouwer zijn, een opleiding die (in avondschool) al snel een paar jaar in beslag neemt. Sommige bedrijven zien in zo een project een unieke kans! Een andere mogelijkheid is de verkoop aan de consument van eigen verpakt vlees. Je bent dan geen hoeveslager maar hoeveverkoper. Deze aanpak is qua investering in tijd en middelen minder

ingrijpend. Je moet je dieren laten slachten in het slachthuis. Van daaruit gaan de karkassen naar een beenhouwer die ze uitbeent, versnijdt en eventueel bereiden maakt. Het vlees wordt verpakt (meestal vacuüm getrokken) en geëtiketteerd. Het verpakte vlees komt terug bij jou terecht, waarna je het kan aanbieden aan je klanten. Voor het FAVV word je op dat moment niet beschouwd als (hoeve-) slagerij maar als een detailhandelaar die 'toevallig' vlees verkoopt. Qua regelgeving heeft dit belangrijke gevolgen. Je hoeft namelijk niet te voldoen aan de toch wel uitgebreide regels van een (hoeve-) slagerij. In de praktijk wordt het allemaal iets gemakkelijker en haalbaarder. Dit wil echter niet zeggen dat je nergens aan moet voldoen. Ten eerste moet je het FAVV op de hoogte brengen van je activiteit en een toelating hiervoor aanvragen. Deze aanvraag houdt in dat je controle

kan krijgen. Ten tweede moet de etikettering van je vlees correct gebeuren. De traceerbaarheid moet gegarandeerd zijn en klanten moeten geïnformeerd worden over onder andere de houdbaarheid en de aanwezigheid van allergenen. Ten derde, wat de inrichting betreft moet je geen echte winkel hebben maar de verkoop van je vlees moet wel gebeuren vanuit een nette ruimte. Afhankelijk van je verkoop zal je minstens een frigo of koelcel of diepvriezer of diepvriescel moeten hebben. Deze mag enkel en alleen gebruikt worden voor vlees bestemd voor de verkoop en dus niet voor privégebruik. Deze installatie moet altijd netjes en proper gehouden worden en – zeer belangrijk – moet altijd een correcte temperatuur kunnen garanderen (maximum -18 °C diepvriezer, maximum 7 °C frigo en maximum 4 °C voor pluimveevlees).

Consumenten weten vaak niet welk stuk vlees van welk dier komt en vinden het vreemd dat ze bij een rundveehouder geen kotelet en bij een varkenshouder geen biefstuk kunnen bestellen. Om dit 'probleem' op te lossen, mag je echter vlees van een collega-veehouder inkopen en dat bij jou ook aanbieden aan de consument. Let echter wel op wanneer je VLIF-steun voor je investering hebt aangevraagd. Om een thuisverkoop uit te bouwen kan je verhoogde VLIF-steun genieten, maar doorverkoopactiviteiten vallen hier maar beperkt onder. Wanneer je je doorverkoopactiviteit beperkt tot maximaal 30% van je totale omzet vleesverkoop, dan verandert er voor het FAVV ook niets en blijft dezelfde regelgeving gelden. ■

Wil je meer weten over de verkoop van eigen vlees? Neem dan contact op met het Steunpunt Hoeveproducten via tel. 016 24 39 54 of steunpunthoeveproducten@ons.be



De verkoop van eigen verpakt vlees moet gebeuren vanuit een nette ruimte. Maar je moet niet voldoen aan de strenge regels van een (hoeve)slagerij.