



Elke week meer dan een ton vlees verkopen

Passie en kennis. Dat is de basis van de bedrijfsvoering voor Eddy en Geert Leyssens. En dit zowel op hun vleesveebedrijf met Belgisch witblauw als in hun hoeveslagerij. Wat net geen veertig jaar geleden begon als een hobby en een bijberoep, is vandaag uitgegroeid tot een omvangrijke en goed georganiseerde ambassade voor Belgisch rundvlees.

TEKST WIM VEULEMANS

Een glooiend landschap in het begin van het Pajottenland en in de schaduw van de Europese hoofdstad Brussel, zo zou je Sint-Pieters-Leeuw kunnen omschrijven. Anderen zouden verwijzen naar Rode Duivel Youri Tielemans als bekende Leeuenaar of naar de opvallende lindeboom uit de tv-serie Witse. Maar in de kleinste deelgemeente, Sint-Laureins-Berchem, is ook het veebedrijf Hof te Berchemveld gelegen. Vader Eddy (65) en zoon Geert (37) zijn er de bedrijfsleiders

van een omvangrijk vleesveebedrijf met een hoeveslagerij op het bedrijf. In de uitvoering van hun werk in de hoeveslagerij krijgen ze ook hulp van hun vrouwen, Nicole en Tinneke, en twee flexwerkers.

Veertig jaar groeien

‘Veertig jaar geleden was er amper een koe te zien op deze locatie’, geeft Eddy aan, die de stiel van slager overerfde van



Met de hulp van twee flexwerkers worden elke week een runderkarkas en zes varkens versneden

zijn grootvader. 'Eigenlijk is dit alles als een hobby begonnen. In die tijd werkte ik nog als slager bij Delhaize en ging ik bij particulieren karkassen versnijden. In 1980 heb ik dan mijn eerste koe gekocht, want ik wou ook mijn eigen vlees kunnen voorzien. Het landgebruik was toen nog maar beperkt tot één hectare huiskavel.'

Stilaan groeide de veestapel en het landgebruik op het bedrijf. Vader Eddy maakte van zijn bijberoep zijn hoofdberoep. In 2011 stapte ook zoon Geert mee in het bedrijf, die naast een opleiding landbouw ook een cursus beenhouwerij succesvol afrondde. Een jaar later openden ze op het bedrijf een eigen hoesvleslagerij. De laatste drie jaren is het bedrijf ook nog eens sterk doorgroeid in de akkerbouwtak.

Elke week verwerken vader en zoon één karkas van een eigen koe op het bedrijf, daarnaast kopen ze ook nog eens bij een bevriende varkenshouder zes varkens aan. Dat maakt dat de hoesvleslagerij wekelijks meer dan een ton vlees verkoopt. 'Een hoesvleslagerij uitbaten is eigenlijk iets heel anders dan een veebedrijf uitbaten', geeft Geert aan. Volgens zijn vader is een degelijke opleiding als slager dan ook onontbeerlijk. 'Niet alleen is de nodige productkennis nodig en krijg je allerlei

BEDRIJFSPROFIEL

naam bedrijf : **Hof te Berchemveld**
 eigenaren : **Eddy (65) en Geert (37) Leyssens**
 plaats : **Sint-Pieters-Leeuw**
 veestapel : **200 Belgisch witblauwen, 90 kalvingen per jaar**
 grondgebruik : **115 ha land met 50 ha weidelang, 30 ha mais, 30 ha tarwe en 5 ha gerst**



Eddy Leyssens (l.), zoon Geert (m.) en Tinneke (r.) met de kinderen

voorwaarden en wetgeving op je boterham geschoteld', zegt Geert. 'Maar je moet ook steeds een continu aanbod hebben van het allerbeste niveau. Op ons bedrijf komt de hoesvleslagerij steeds op de eerste plaats, ook als het druk is op het land.'

Een koe per week

Geert geeft aan dat ze natuurlijk met de jaren veel geleerd hebben. Hun bedrijf richtte zich in de eerste jaren op de klassieke vleespakketten, maar na enige tijd konden ze vaststellen dat dit niet werkte. 'Heel veel mensen komen dan zo'n vleespakket kopen en weten daarna niet goed wat ze er allemaal mee moeten doen', stelt Geert. 'Ze doen dit één keer en dan nooit meer. Eigenlijk zijn de beste hoesvleslagerijen deze die het dichtst tegen de klassieke slagerij aanleunen.'

De stieren op het bedrijf worden deels verkocht op de leeftijd van een jaar, het ander deel wordt zelf afgemest en verkocht. De vrouwelijke dieren kalven twee tot drie keer en worden dan afgemest. Zo heeft het bedrijf steeds tien tot twaalf dieren in afmest nodig om wekelijks een koe te kunnen slachten. Vader en zoon kiezen bewust voor vrouwelijke dieren, omdat ze menen dat die een beter en smaakvoller product geven. 'Elke week breng ik op maandag een koe naar het slachthuis in Anderlecht, op dinsdag ga ik dan terug om het karkas te halen', vertelt Eddy. 'Maar dat is dan wel het karkas van de koe van de vorige week. We laten het steeds minimaal een week hangen.'

Voor Eddy is de kwaliteit van het karkas bijzonder belangrijk. In die mate dat hij ook steeds kritisch is op wat hij mee naar huis brengt. 'In het verleden is het al eens gebeurd dat ik ons eigen karkas toch niet al te best vond. Ik heb het dan maar verkocht', verduidelijkt Eddy zijn kritische blik.

Tot woensdagavond kunnen klanten, zowel gezinnen als restaurants, hun bestelling online doorgeven. Donderdag worden alle bereidingen gemaakt. Vrijdagochtend wordt het verse gehakt en de american gemaakt alsook de bestellingen. 'De winkel opent dan om twaalf uur, tot negentien uur, maar een aantal klanten staat hier al om elf uur', lacht Geert. 'En



In het krachtvoer van alle diergroepen wordt steeds een percentage eigen granen verwerkt

hetzelfde zien we zaterdagvoormiddag wanneer de winkel om negen uur opengaat.'

Geert en Eddy merken ook een aantal evoluties en opvallendheden in hun winkel. Bestellingen blijven voor het bedrijf de belangrijkste verkoopmethode en die willen ze ook stimuleren. 'Kleinere hoeveelheden kunnen ook in de toonbank aangekocht worden', vertelt Geert. 'Het aantal klanten dat een kleine hoeveelheid in de toonbank koopt, is de laatste jaren wel toegenomen. Maar het is voordeliger indien men op voorhand bestelt.'

Klanten willen vooral een goed product

Bij de opstart van de hoeveslagerij had het bedrijf de ambitie om een half karkas per week te verwerken, maar die ambitie zijn ze al sterk overstegen. De laatste weken, in de nasleep van het Veviba-dossier, merken vader en zoon ook dat nieuwe klanten zich aanbieden. 'We hebben inderdaad een aantal nieuwe klanten die voor het eerst vlees zijn komen kopen', bevestigt Geert. 'Ze geven daarbij vooral aan dat ze op zoek zijn naar vertrouwen in wat ze kopen.'

Op het bedrijf is ook een kijkruimte aanwezig, maar slechts weinig klanten gaan hier ook effectief een kijkje nemen. Volgens Eddy is het weliswaar belangrijk dat je open bent naar de consument over wat en hoe je op het bedrijf werkt, maar dat klanten vooral een goed en lekker product in vertrouwen willen kopen.

Dat neemt niet weg dat de beeldvorming over de sector belangrijk is. Met die visie laten ze op het bedrijf de kalveren ook nog zuigen bij de koe. 'Maar of dat in de toekomst nog zo zal zijn, weet ik niet', verduidelijkt Geert meteen. 'Eigenlijk past het niet zo makkelijk in onze bedrijfsvoering. Momenteel laten we in de winter de kalveren ook maar tweemaal per dag zuigen. Op die manier kunnen we hen ook makkelijker opvolgen en van het nodige extra voer voorzien. Maar in de zomer kan dat niet op de weide.' Het spenen van de kalveren gebeurt op een leeftijd van ongeveer drie maanden en steeds geleidelijk aan. Er wordt dan een koe uit de groep weggenomen, waardoor de kalveren de

beschikbare melk moeten delen. Op die manier proberen Geert en Eddy ervoor te zorgen dat de kalveren voldoende krachtvoer opnemen.

Na het spenen krijgen de kalveren hooi en krachtvoer ter beschikking. In dat krachtvoer wordt ook steeds een percentage eigen granen gemengd. Vanaf vier maanden wordt ook ruwvoer, voordroogkuil en mais gevoerd.

Een goed afgemest dier eerste doel

Omdat een perfect afgemest dier een absolute noodzaak is, besteden Geert en Eddy veel aandacht aan de kwaliteit van het voer. In de afmestfase van zowel de stieren als de koeien wordt het krachtvoer onbepaald verstrekt. Ook daar maken de eigen granen nog steeds een belangrijk onderdeel van uit, maar voor de kwaliteit van het vlees worden ook lijnschilders toegevoegd. De koeien krijgen, indien beschikbaar, ook een beperkte hoeveelheid aardappelen.

'Een perfect afgemest dier is altijd ons eerste doel', verduidelijkt Eddy. 'We voeren daarom ook de speciale mineralen- en vitaminemengeling PH7 Regular/Redox. Je krijgt daarmee veel mooier vlees met een perfect rode kleur.'

De laatste vier weken voegen ze ook nog eens een vetkern in poedervorm toe. Dit is een pensbeschermend plantaardig vet op basis van palmolie en bevat 99 procent ruw vet.

Ondanks dat de focus en het economisch gewicht van dit vleesveebedrijf vooral op de hoeveslagerij liggen, besteden Geert en Eddy veel aandacht aan de fokkerij in hun veestapel. Zo zijn alle dieren stamboekgeregistreerd. Omwille van het gemak werken ze meestal met eigen stieren op Hof te Berchemveld. Elk jaar kopen ze een nieuwe stier van ongeveer vijftien maanden oud aan. Momenteel maken een Cabri- en een Tarzanzoon de dienst uit tussen de vaarzen en koeien. Gestalte is een van de belangrijkste selectievoorwaarden bij de aankoop van een stier.

'Als je karkassen wil van 550 tot 600 kilogram, dan heb je wel wat gestalte nodig. We kijken ook of de stier en zijn moeder voldoende vlees hebben, maar zoeken niet echt het uiterste op', besluit Eddy. |