

Ondernemer en vleesveeliefhebber Jos Theys: 'Het restaurant is een laboratorium waarin nog lang niet alles is uitgevonden'

# Boer, slager én kok in hart en nieren



De voeding en huisvesting zijn helemaal afgestemd op een maximale groeisnelheid

Na een lange carrière in de vleeshandel geeft Jos Theys nu ruimte aan zijn passie voor vlees via zijn eigen restaurant. Het vlees dat hij gebruikt, is afkomstig van zijn eigen limousins, die hij volgens een beproefd concept afmest. Kwaliteit is het kernwoord.

tekst **Florus Pellikaan**

Vanuit een open keuken prikkelen aangename geuren de neus. De voorbereidingen voor het aanstaande diner in het restaurant van Jos Theys in Holsbeek zijn in volle gang. Voordat zijn taak als chef-kok weer roept, neemt Jos Theys (65) graag even de tijd om te praten over zijn grote passie: vlees. Ontspannen ach-

teroverleunend vertelt hij in het restaurant annex boerderij over de vele jaren die hij in de vleessector werkt. 'Hier, op deze boerderij, ben ik als jongen begonnen met het mesten van mijn eerste kalfjes', weet Jos Theys zich nog feilloos te herinneren. 'Maar mijn vader was niet echt boer, hij was vooral vleeshandelaar. Daardoor ben ik slager van opleiding, heb ik ook de koksschool gevolgd en ben ik de vleessector ingerold.' Theys bouwde zijn eigen vleeshandel op

in Brussel en had in de jaren tachtig zo'n 35.000 witvleeskalveren uitstaan bij mesters. In 1974 nam hij ook een slachthuis in Hasselt over waar wekelijks zo'n 2000 kalveren werden geslacht.

## Luisteren naar consument

In de bloeitijd van de vleeshandel in de jaren negentig kocht Jos Theys de huidige boerderij van zijn familie en maakte daarin een promotiecentrum voor zijn eigen vleesmerken: JT Kalf (wit kalfsvlees) en Junior Beef (roodvlees van een eenjarig kalf). 'Een groot aantal slaggers in België had dat vlees in de winkel. De boerderij was voor ons daarbij een mooie plek om beenhouwers uit te nodigen en het product te laten proeven.'

In 2000 verkocht Theys de slachterij en deed hij een stapje terug in de vleeshandel. 'De concurrentie in de kalverhouderij werd enorm groot door de dominantie van Denkvit en Van Drie. Verkopen van een toen nog prima draaiend bedrijf was op dat moment de enige keuze die ik als goede ondernemer kon maken.'

Door de verkoop van de slachterij kreeg

Het kwaliteitsrestaurant staat op hetzelfde erf als tachtig limousins



Theys meer tijd om zijn eigen 'boerderij' verder uit te bouwen. Het geheel is toen langzaam verfijnd naar een echt kwaliteitsrestaurant dat wekelijks tussen donderdag en zondag circa vierhonderd gasten ontvangt. 'Bij een restaurant zit je het kortste bij de consument en kun je het meeste leren door spontane en directe reactie', verklaart Theys de keuze. 'Daarnaast heb ik nu de ruimte en gelegenheid om mijn passie voor vlees te uiten. Vanuit die passie moet wat betreft kwaliteit alles hier top zijn. Het voelt ook als een soort willen bewijzen dat vleesproductie anders kan. Je moet daarbij eerst naar de consument luisteren. De huidige vleesindustrie maakt producten volgens jarenlange traditie en kijkt dan of ze het kwijt kunnen. De consument heeft niets meer te vertellen.' Het gaat Theys zichtbaar aan het hart. 'We werken met levende dieren, die moeten we niet gewoon als een grondstof zien. We eten als mens nu eenmaal vlees, maar dan moeten we wel zorgen dat het goed terecht komt en niet in een grote industriële molen, waar het geen aandacht meer krijgt.'

## Malsheid op nummer één

Om de kwaliteit in het restaurant hoog te houden, staat Theys iedere avond zelf als chef-kok in de keuken. 'Een restaurant is een soort van laboratorium waarin nog lang niet alles is uitgevonden. Een voorbeeld is het klaarmaken van het vlees. Het is de kunst om het sap in het vlees te houden. Bij normale vleesbereiding blijft er van 100 gram vers vlees na bereiding ongeveer 70 gram

over, wij zitten hier nu op 90 gram.' Desgevraagd wil Theys wel enkele geheimen prijsgeven. 'We beginnen na een bestelling van een klant altijd met gekoeld vlees en garen bijvoorbeeld nooit wat voor. Daarnaast braden wij voor een echt goede smaak het vlees in eigen gewonnen vet van kalf en Junior Beef. De techniek die wij gebruiken om te braden zorgt ervoor dat het vet niet verbrandt.' Theys weet uit ervaring dat smaak overigens niet het belangrijkste criterium is voor de consument. 'Malsheid staat voor de meeste mensen op nummer één, dan de structuur van het vlees en op de derde plek pas de smaak. Wil je voldoen aan deze criteria, dan kom je bij vlees van een jong dier uit. Mits goed bereid, is kalfsvlees en Junior Beef daarom het beste vlees dat er is', stelt Theys, en hij kan dat wel verklaren. 'Vlees is mals als het weinig bindweefsel bevat en dat is alleen te bereiken als een gezond dier een maximale groeisnelheid heeft gehad onder optimale omstandigheden en met optimaal voer.'

Om erachter te komen hoe die optimale groeiomstandigheden zijn te creëren, heeft Theys in zijn eigen laboratorium jarenlang onderzoek gedaan met verschillende voersoorten, houderijsystemen en vleesrassen.

Uiteindelijk heeft het in een concept en product geresulteerd dat Theys onder de naam Junior Beef produceert en verkoopt. Dit vlees gebruikt hij ook in het eigen restaurant. Om in de behoefte daarvan en in die van enkele klanten (voornamelijk andere restaurants) te voorzien, houdt Theys zo'n duizend li-



## Jos Theys

In Holsbeek houdt Jos Theys volgens een speciaal concept 1000 limousinkalveren, die hij deels gebruikt voor zijn eigen kwaliteitsrestaurant.



Ras:	limousin
Aantal stuks vee:	1000
Activiteiten:	kalvermesterij en restaurant
Eigen product:	Junior Beef en JT Kalf

mousinkalveren volgens zijn zelf uitgedachte concept. Daarvan staan er tachtig op dezelfde locatie als het restaurant.

Jos Theys koopt de uitsluitend vrouwelijke limousinkalveren in Wallonië op een leeftijd van drie weken tot zes maanden. Hij mest ze vervolgens af tot een jaar en ze wegen dan ruim 250 kilo geslacht. In de zoektocht naar welk ras het meest geschikt is voor Junior Beef heeft Theys alle rassen beproefd. 'Elk ras heeft zijn voor- en nadelen, maar limousin bleek het meest geschikt. Het nadeel van limousins is dat ze erg onrustig kunnen zijn, maar daar staat tegenover dat de vleeskwiteit erg goed is omdat ze evenredig en snel groeien en op jonge leeftijd al een mooie vetbedekking hebben.'

## Graan en snijmais

De dieren krijgen een speciaal graanmengsel met hoofdzakelijk gerst, korrelmais en soja en daarnaast onbeperkt snijmais. De mais wordt aangekocht in ronde balen omdat dit altijd vers en zonder schimmels is en dus de groei ten goede komt. Ook hebben de kalveren onbeperkt de beschikking over stro als structuurbron en worden ze gehuisvest in een potstal. 'We kiezen voor dit staltype omdat een jong dier voor optimale groei geen energie mag verliezen om zich warm te houden.'

Om te controleren of het de dieren goed vergaat, ziet Theys iedere dag alle duizend kalveren. Net als zijn chef-kokfunctie is het een treffend voorbeeld van de passie waarmee Jos Theys boer, slager en kok is. 'Als ik dier en vlees niet meer bij elkaar heb, stop ik er direct mee.'