

Renart Boulon oesters – gepresenteerd op een gouden tableau

door pierre Hakkesteegt

Bij een bezoek aan het oesterhuis van Renart Boulon op Kamperland tijdens een NGvA thema-dag trof ik een geweldig voorbeeld van product-presentatie. Reclame maken is een aspect van de aquacultuur waar niet vaak met dergelijke ijver aan gewerkt wordt, ondanks dat het veel invloed heeft op de productbeleving en dus de prijs en afzetmogelijkheid van het gekweekt product. Dit artikel is niet ter promotie van, maar als voorbeeld hoe succesvolle marketing kan werken. Het schrijven is tot stand gekomen door overname uit persberichten met aanvulling van de oprichters zelf.



In Nederland groeien oesters in de Waddenzee, Oosterschelde, Veersemeer of Grevelingen. Daarnaast worden ze ook gekweekt. De groei van een klein oestertje tot consumptieformaat (van 1-2 gram tot 60-80 gram) duurt twee tot drie jaar. Nadat de oesters opgevist zijn worden deze aan wal, grotendeels geautomatiseerd, gesorteerd op basis van gewicht en vorm. Na het sorteren vindt er een handmatige selectie plaats op basis van kwaliteit, vorm en uiterlijk. Doorgaans worden de oesters nog een aantal weken afgezwommen voordat ze verkocht worden. Bij die laatste stap had Ronald de Vos begin 2014 een beter idee. Hij was benieuwd of het zuivere bronwater op Seafarm van Adri Bout in combinatie met bijvoeren van specifieke micro-algen een smaak verfijndend effect zou hebben op oesters. Het resultaat van de proef was boven verwachting want de oesters smaakten uitzonderlijk goed. De oesters op deze manier verfijnen is exclusief en daar hoorde een passende naam bij, ze werden vernoemd, Vos Bout is vanuit het

Frans vertaald in Renart Boulon.

De aanpak van Renart Boulon

De oesters komen van geselecteerde percelen in de Grevelingen, het Veersemeer en de Oosterschelde. Oesterpercelen kun je vergelijken met akkerbouwland of grasland van een agrariër, alleen liggen de oesterkweekpercelen onder water. De percelen verschillen in kwaliteit en ondergrond en geven hiermee een bepaalde basis smaak en kwaliteit aan de oesters. De percelen voor de Renart Boulon oester zijn streng geselecteerd op kwaliteit en ondergrond, immers net als bij wijnen begint hiermee de basis smaak ("le terroir"). Daarom wordt er per seizoen bepaald welke percelen geschikt zijn en voor welke periode. Het affineren, oftewel het rijpen van de oester in het oesterhuis, maakt de Renart Boulon uniek. Aan de basis van de verfijnde smaak ligt het zilte bronwater waarin de oesters tot rust komen en affineren. Dit bronwater komt uit een 70 meter diepe waterput onder de duinen, direct achter de Noordzee en de Oosterschelde. Dit zilte water passeert in 20 jaar door een dik zandpakket en wordt daarbij gezuiverd en verrijkt met mineralen en sporenelementen. De temperatuur is constant 12 - 13 graden met als neveneffect dat de oesters niet gaan melken (voortplanten) en het hele jaar door beschikbaar zijn. In het oesterhuis wordt het getij en een dag-nacht ritme nagebootst waardoor de oesters mineralen en voedingsstoffen uit de micro-algen opnemen uit het water. De micro-algen worden zelf gekweekt en het kweekproces is door jarenlang onderzoek helemaal zelf ontwikkeld. Deze nazorg leidt ertoe dat de oesters zich onderscheiden in een hoog vleesgewicht en een zuivere verfijnde smaak: "le merroir" van de oester. Bij kwaliteitswijnen, kazen of whisky spreekt men over 'terroir' als het gaat over smaken en verfijning. Bij oesters spreek met over de natte variant: 'merroir' en dankzij de



Het deksel van het oester doosje, in dit geval een Renart Boulon Grandeur oester.

methode van Renart Boulon onderscheiden de oesters zich van alle andere oesters.

Oesters verpakt als een cadeautje

Voor het inpakken worden de oesters met de hand uitgezocht en krijgen ze een tikje op de schelp, als het hol klinkt wordt de oester niet verpakt. Ze worden met de bolle zijde naar onderen geplaatst zodat het zeewater in de oesterschelp blijft waardoor de kwaliteit beter is gewaarborgd. Boven ligt er wat zeewier zodat de oesters in een vochtige omgeving liggen. De verpakking zelf heeft een grote attentiewaarde, een cadeautje dat de eindgebruiker met plezier uitpakt. Het is een sierlijk doosje met in de deksel een inlay met korte omschrijving over het affinage proces van de oester. Hier is door klanten met lof op gereageerd, men leest immers graag een goed verhaal. Renart Boulon kent vier soorten oesters. De Primeur heeft stevig vlees en een nootachtige smaak. De Franse oester Supérieur Carantec oogt mooi met een holle schelp en paarse tinten. De Grandeur is zacht van smaak met een hint van citrus en meloen. De Royal Grandeur is de koningin, een platte Zeeuwse oester afkomstig van de toppercelen met volle nootachtige smaak.

Oester vindt zijn niche in de markt

Toen de Renart Boulon oester net tot stand



gekomen was zijn de pionierende oprichters op pad gegaan naar connaisseurs om te vragen naar hun oordeel. Restaurateurs, chef-koks, horeca-opleidingen, visdetailisten en handelaren kregen een proefmandje mee om te proberen. De meningen waren verbluffend, iedereen vond de smaak uniek. Een erkenning dat deze oester van top kwaliteit was. Dit gaf het vertrouwen om aan de afnemers een eis te kunnen stellen, dat ze de kennis moeten hebben en de tijd nemen om de merknaam Renart Boulon op te bouwen. Als voorwaarde om deze oester geleverd te krijgen dienen afnemers dus het verhaal van Renart Boulon verder te vertellen aan hun klanten. Zoals afgesproken werd de Renart Boulon oester door vakmensen verderop in de handelsketen, zoals bijvoorbeeld van Schmidt Zeevis, met enthousiasme en trots in de schijnwerper

Ronald presenteert zijn Zeeuwse oesters in het proefbokaal bij het oesterhuis in Kamperland.

geplaatst. Hier sluit de pers zich bij aan met beeld en woorden en geleidelijk aan nestelt deze oester zich in een eigen niche van de markt. Oesters zijn een lekkernij voor speciale gelegenheden waarbij de zintuiglijke beleving telt. De doelgroep van deze oesters zijn diegenen die graag anderhalf tot twee keer meer willen besteden dan de gangbare oesters om hier iets exclusiefs voor terug te krijgen. Denk aan bezoekers van een hoger segment restaurant of beach-, golfclub. Daar er voorheen een dure Franse oester voorgeschoteld werd is dat nu een gekeurd Zeeuws streekproduct voor een Hollandse prijs!