

DOSSIER Alternatieve vleesafzet

Op het vleesveecongres eind 2017 kwamen enkele vleesveehouders aan het woord over het project rond alternatieve vleesafzet dat zij opgebouwd hebben. Raf Hulsbosch van het Silsomhof in Erps-Kwerps vertelt hoe hij via diversificatie van de activiteiten zijn bedrijf heeft uitgebouwd. David De Keyser is de man achter 'Deel een koe', het concept waarbij mensen samen een koe (maar nu ook al varken en kip) kopen en verdelen. Uit het verhaal van 't Silsomhof leren we ook wat de samenwer-

king met de buurderijen van Boeren & Buren kan betekenen. Veel vleesveehouders die actief zijn in de korte keten, kunnen baat hebben bij een opleiding tot slager. Is het niet om zelf het vlees te versnijden, dan wel om met meer kennis van zaken het bedrijf te kunnen sturen en de vleesverkoop te kunnen promoten en organiseren. Kortom, we zien hoe met een creatieve innovatieve aanpak de consument op een positieve manier bereikt kan worden.



DIVERSIFICATIE TROEF OP 'T SILSOMHOF

In Kortenberg baten Raf Hulsbosch en Ann Everaert 't Silsomhof uit, een kijk-, doe- en speelboerderij. De link met de consument en de samenleving is nooit ver weg. Een van de pijlers van het bedrijf is de afmesting van stieren van het Belgisch witblauw ras en van het Limousinras en de verkoop van rundvlees in de hoevewinkel. – Luc Van Dijk

Afkomstig uit een landbouwersfamilie, hebben Raf Hulsbosch en Ann Everaert steeds de ambitie gekoesterd om zelf een landbouwbedrijf te beginnen. Zij werkten eerst enkele jaren in de privé. In 2010 kochten zij een voormalig witloofbedrijf in Erps-Kwerps. De eerste jaren bleef Raf nog buitenshuis werken, eerst voltijds, later halftijds. De activiteiten op de hoeve namen echter steeds uitbreiding en sedert de zomer van 2015 werkt ook Raf fulltime op 't Silsomhof.

Witblauwe en Limousinstieren

Ann en Raf startten met de kweek van stieren van het Belgisch witblauw ras. In

de oude witloofschuur werden 14 boxen ingericht. Het dak werd geïsoleerd en de zijanten werden opengewerkt met *space boarding*. "De stieren zijn tussen 6 en 12 maanden oud als ze op het bedrijf aankomen", vertelt Raf. "Ik heb alle stieren gezien en 'goedgekeurd' voor zij hier toekomen. Ze gaan eerst in quaran-

.....
Mensen kopen een goed gevoel. Een blij mens koopt met plezier.
.....

taine. Zij worden ontwormd, geschoren en gevaccineerd. We willen zo gezond mogelijke dieren en zo weinig mogelijk geneesmiddelengebruik. Door de lagere bezetting van de stal is de ziektedruk opmerkelijk gedaald. De dieren worden goed verzorgd en ze zitten in ruime propere boxen die elke dag ingestrooid worden."

Het rantsoen bestaat uit stro en een opfokkorrel, de laatste twee maanden uit stro en een afmestvoer. "We kweken naar conformatie, kleur en malsheid. De stieren worden geslacht tussen 650 en 750 kg levend. Voor eigen gebruik zijn de slachtgewichten niet zo determinerend.

In feite wordt er een dier geslacht als we er een nodig hebben. We telen zelf geen voeders. We hebben geen grond en geen machines. Droog voer 'op maat' is duur maar heeft ook voordelen. Je hebt een vaste kwaliteit product met de juiste ingrediënten voor een correcte vertering. Je weet precies wat de dieren ervan opnemen en er is geen enkel verlies. Dat rantsoen geeft een goed resultaat qua groei, kleur en malsheid van het vlees en vetbedekking."

In het begin zaten er in de stal een honderdtal stieren van het Belgisch witblauw ras. Het aantal runderen werd vermindert naar een vijftigtal en de witblauwe stieren moesten de stal delen met Limousinstieren. "We zijn voor een deel naar Limousin overgestapt, om ons met Limousinvlees nog beter te kunnen onderscheiden en om onze klanten meer keuze te bieden. Keuze stimuleert tot kopen." De Limousins hebben een rantsoen van streekeigen voeder van natuurfvoer, maïs, draf, voederbieten en lijnzaad-schilfers. Zij worden vermarkt als Silsomvlees: lokaal vlees met een kleine voetafdruk. De naam Silsom komt van het nabijgelegen natuurgebied Silsombos, dat zich uitstrekt over Kortenberghout. De dieren kunnen in de zomermaanden grazen in de kruidige weiden in en rond het bos in het kader van een begrazingsproject in samenwerking met Natuurpunt Kortenberghout. "Waar

we voor het witblauw streven naar eerder bleek vlees, streven we voor Limousin naar dieprood vlees met een goede vetmarmering. Doordat de dieren in het natuurgebied niet worden bijgevoerd, smelt er wat vlees weg. Opnieuw op stal met een rijker rantsoen, zetten ze nieuw vlees aan met een mooie marmering."



'T SILSOMHOF

Raf Hulsbosch en Ann Everaert
Gemeente: Erps-Kwerps
Specialisatie: productie van rundvlees, hoevewinkel, doe- en speelboerderij

"Genieten van landbouw, natuur en van een lekker stuk vlees."

Hoevewinkel en webshop

Eenmaal het bedrijf en het erf goed ingericht waren, was iedereen er ook welkom voor een bezoek. Tegelijk werden er ook groepen en scholen rondgeleid. Van het een kwam het ander. De bezoekers vroegen of ze vlees konden kopen. Ann en Raf hadden daar wel oren naar. Ze startten met de verkoop van vleespakket-

vlees en lamsvlees. "We bouwden een webshop uit voor verkoop via het internet en leveren aan huis. Ik merk dat mensen geïnteresseerd raken via de webshop. Vaak komen ze dan zelf hier eerst een kijkje nemen en nemen wat producten mee. Nadien bestellen ze ook gemakkelijk via de webshop", weet Ann.

Vers en diepvries

Raf: "We werken samen met een slager. Met vier personen zijn we een dag bezig om een half tot een heel karkas te versnijden, te verwerken en te verpakken. Om met nog meer kennis van zaken ons bedrijf te kunnen managen, volg ik momenteel ook een opleiding tot slager. Iedere woensdag verkopen we vers vlees. Om de veertien dagen hebben we Duroc-varkensvlees. Een deel van het jaar hebben we ook lamsvlees in de aanbieding. We kweken ook enkele kalveren op en verkopen rosé kalfsvlees van kalveren van 8 maanden oud. Wat niet verkocht wordt gaat in de diepvries; die pakketten diepvriesvlees zijn van dezelfde kwaliteit als vers en worden vrijdag en zaterdag verkocht. Zo gaat er niets verloren. Op de kalender op de website is aangegeven welk vlees wanneer beschikbaar is. Voor wat we niet zelf kweken werken we samen met andere boeren. We verkopen hoevezuivel en hebben een groot aantal droge hoeveproducten in assortiment. We



In een oude witloofschuur startten Raf en Ann in 2010 met de kweek van stieren van het Belgisch witblauw ras.

verkoop enkel exclusieve producten met een duidelijke herkomst. Ieder product heeft zijn gezicht. We organiseren ook kennismakingsbijeenkomsten met de andere producenten. Die zijn telkens een groot succes. Hoe meer producten in de winkel, hoe vaker de klanten terugkomen en hoe beter de verkoop. De voorbereiding, de verkoop, de administratie: er kruipt veel tijd in. Maar je krijgt er veel energie voor in de plaats. Het geeft ons niet alleen een inkomen maar ook fierheid over ons werk."

Open boerderij

Silsomhof is ook een kijk-doe-spielboerderij. "Tussen maart en september komen, via 'Boeren met klasse', hier tussen 2000 en 3000 kinderen tussen 4 en 12 jaar op bezoek", zegt Ann. "De kinderen hebben een goed gevoel in het gezelschap van de dieren zoals de kalveren, pony's, geiten, schapen, kippen en konijnen. Zo komt de landbouw dicht bij de kinderen en groeit het respect voor het werk van de boer. We organiseren ook verjaardagsfeestjes. Een jobstudent

neemt die party's ter harte. Via hun kinderen ontdekken ook de ouders de boerderij en de hoevewinkel. Daarnaast hebben we bezoeken van groepen van alle slag. We geven rondleidingen op maat van families en verenigingen. Een dankbaar publiek zijn zeker de senioren en de bewoners van het rusthuis." Overigens is de boerderij voor iedereen vrij toegankelijk op de uren dat de hoevewinkel open is. "Ons motto is 'Kom gerust een kijkje nemen. We hebben niets te verbergen'. We hebben gemerkt dat deze uitnodigende houding naar de mensen en de buurt positief werkt. We doen graag mee aan de organisatie van allerlei evenementen. Dat brengt volk naar de boerderij en zo verbreedt de klantenkring. We zien mensen komen die kritisch staan tegenover de landbouw van vandaag en die van hier toch met een andere kijk vertrekken. We ontvangen ook kansengroepen; daardoor zien mensen dit ook als een sociaal project. Er is recent door de omliggende weiden met de vzw Wij-depad een wandelpad aangelegd dat toegankelijk is voor personen met een mentale of fysieke beperking. Het helpt dat de gemeente positief staat tegenover je bedrijf. Zo kan je sneller vooruit werken."



1 't Silsomhof verwijst naar het nabijgelegen natuurgebied Silsombos. In de hoevewinkel worden ook zuivelproducten, streekproducten en droge producten van andere producenten verkocht. 2 De stieren worden gekweekt met aandacht voor conformatie, kleur en malsheid. 3 De Limousinstieren worden vermarkt als Silsomvlees: lokaal vlees met een kleine voetafdruk.

Boeren en buren

't Silsomhof werkt samen met de buurderijen van Kortenbergh (één locatie) en Leuven (drie locaties).

"Daar kruipt wel wat tijd in qua opvolging van de bestellingen, de voorbereiding en levering. Ook moet je in de mate van het mogelijke wekelijks op het verkooppunt aanwezig zijn om de band tussen producent en consument te versterken. Maar het is een mooie vorm om de verkoop te diversifiëren. De hoevewinkel, de webshop, boeren en buren, een beetje horeca ... Gaat het wat minder in het ene, dan loopt het misschien vlotter in het andere en blijft de afzet min of meer stabiel", besluiten Ann en Raf. ■



DEEL EEN KOE OF KOOP EEN KIP

David De Keyser organiseert sedert een viertal jaar een alternatieve vleesverkoop via internet. 'Deel een koe' is op korte tijd een bekend concept geworden: om en bij de 10.000 klanten kopen regelmatig hun vlees via dit kanaal. Iedere week gaan er een vijftal koeien 'over de toonbank'. – *Luc Van Dijck*

David De Keyser (40) komt uit een familie van slagers. Zijn grootvader en vader hadden een beenhouwerij in Gent en ook investeerde de familie in de productie van salami. Zo raakte ook David, die piloot is en vliegt voor een Luxemburgse luchtvaartmaatschappij, geboeid door vlees.

Goedkoop én goed, dat bestaat niet

"Ik vroeg me af hoe het komt dat we niet meer de kwaliteit van vlees zoals vroeger op ons bord krijgen", vertelt David. "Om een behoorlijk inkomen te hebben moeten boeren steeds op zoek gaan naar een beter rendement. Velen zoeken dat middels schaalvergroting. Maar we moeten ons toch durven afvragen of groter ook altijd beter is. Grootschaligheid en industrialisering van de voedselproductie gaan volgens mij ten koste van

de kwaliteit. We kunnen met minder vlees. Wij moeten niet elke dag een biefstuk eten. Vis en vegetarische gerechten zijn oké. Vlees is te goedkoop. Goedkoop én goed, dat bestaat niet. Eten we in de toekomst misschien kunstvlees 'uit een printer'? Of willen we toch maar liever vlees dat op een ambachtelijke wijze geproduceerd wordt? Een eerlijk en lekker product waarbij de boer gewaardeerd wordt voor zijn werk. Onze boeren verdienen ook fairtrade. Een andere discussie buiten de rundveehouderij gaat over bereide vleeswaren. Je moet maar eens de etiketten lezen om te zien wat er allemaal in vleesbereidingen zit! Zo las ik onlangs op een etiket 'kippenburger puur kip': inhoud 40% kippenvlees, varkensvlees, paneermeel, koolzaadolie, plantaardige vezel ... Dat is toch puur bedrog."

Droomstart voor 'Deel een koe'

Vroeger werden ook koeien en varkens geslacht en werd het vlees verdeeld onder meerdere huishoudens. Maar die manier van werken is verloren gegaan om verscheidene redenen. David greep terug naar dat concept, maar dan door gebruik te maken van de mogelijkheden van onlineverkoop.

Op 1 mei 2014 startte de verkoop en konden de klanten samen met anderen via de website www.deeleenkoe.be een deel van een koe kopen. Een koe wordt verdeeld in 30 à 35 pakketten van ongeveer 10 kilo. Pas wanneer alle pakketten verkocht zijn, wordt het dier geslacht. "We kenden een snelle start met gratis reclame via televisie en in de bladen. Toeval, maar de eerste klant die via de website een pakket bestelde was een journalist. Die belde mij en vroeg of hij

daarover een artikel kon schrijven. Op 2 mei stond er al een artikel in de krant: 'Piloot verkoopt koeien via het internet'. In één weekend hadden we 25 koeien verkocht aan meer dan 1000 klanten. Het was lichte paniek. Koeien hadden we genoeg. Maar wie zou die allemaal versnijden? En hoe geraakt dat vlees bij de klanten?"

Geloofwaardigheid

"We zijn dan al snel overgestapt naar één koe per dag. We zetten iedere dag slechts één koe op de website klaar voor verkoop. Zo kon de slager volgen en bleven we trouw aan ons concept en bleef alles beheersbaar. De interesse bleef groot. Vijf minuten nadat een koe op de website stond, was ze al verkocht. Gelukkig ging de hype nadien wat liggen. Nu zitten we op een vijftal koeien per week. We hebben nu ongeveer 10.000 klanten per jaar. Ik denk dat we maximaal tot 50.000 kunnen gaan. Als we te groot worden, zal dat ons ook schaden. Ik kreeg ook veel mails van mensen die wilden gaan kijken naar 'hun' koe. Ik hield eraan al die mensen snel persoonlijk te antwoorden. Credibiliteit is essentieel. Wees eerlijk en correct en maak de mensen niets wijs. Evengoed als je via het internet in de hoogte kan geprezen worden, kan je er ook door geschaad worden en dan kan het snel bergaf gaan."

Dierenwelzijn

"Elk dier dat voor consumptie gekweekt wordt, moet diervriendelijk geslacht worden. Dierenwelzijn gaat natuurlijk breder. Dierenwelzijn betekent dat de dieren een goed leven hebben. Zelfs al zou de vleeskwiteit dezelfde zijn, dan nog zal de samenleving de vleesproductie beter appreciëren als ze zien dat de dieren een goed leven hebben. Vleeschandalen doen de sector geen goed. Dierenwelzijn en dierenleed liggen gevoelig. Mensen zijn daarmee bezig. Bij een schandaal gaan zij op zoek naar alternatieven."

Dieren

"Mijn lastenboek dat ben ikzelf. Ik ben de eerste criticus van mijn bedrijf. Ik bezoek alle leveranciers. Ik wil zien hoe de dieren leven. Ik wil dat de dieren die ik verkoop een goed leven hebben volgens hoe ik het zie en hoe ik vind dat dieren moeten opgroeien. Op een natuurlijke manier. Dat is om te beginnen buiten lopen in een natuurlijke omgeving. De spieren moeten

werken. Het vlees is dan consistent en bevat meer intramusculair vet. Wij betrekken onze koeien via enkele uitverkozen rundveehouders. Ik zoek boeren met kleine verhalen en een bedrijf dat ook openstaat voor bezoekers, want veel klanten vragen mij of ze de bedrijven waar de koeien opgroeien ook kunnen bezoeken. Ik werk samen met rundveehouder en slager Jo. Jo werkt samen met zijn collega-rundveehouder Dominique. Op de markt in Ciney kopen ze magere

koeien van diverse rassen om op hun bedrijf af te mesten. Dominique geeft zijn koeien een rantsoen van gekookte aardappelen, mais, bietenpulp, pasta en niet te vergeten kokosmelk en olijfolie. Daarom noemt hij zijn koeien ook 'coco d'olive-koeien'. Rundveehouder Ingrid uit Félenne kweekt speciale rassen zoals Hereford en Angus. De witblauwe koeien van rundveehouder Geert uit Kieldrecht grazen in natuurgebied. En sedert kort werken we ook samen met een veehouder die Wagyu koeien heeft lopen."

Verdienmodel

"Van de prijs die we vragen kan ik de boeren en de medewerkers goed betalen. Als je de mensen loon naar werken geeft

.....
**De klanten kopen geen vlees
maar een verhaal.**
.....



Varkens in een rundveedossier? Ongewoon en toch ook niet. ① David De Keyser is de man achter het project 'Deel een koe'. Wekelijks worden een vijftal koeien verdeeld naar meer dan 150 klanten. Die koeien komen van verschillende rundveebedrijven. Als hobby kweekt David op een perceel in Evergem onder andere varkens. ② Die vinden hun weg naar de klant via 'Deel een varken'. Er lopen een drietal rassen: ③ Mangalica of Hongaars wolvarken, Gasconne en Duroc. Mangalica's hebben een laag rendement maar prachtig vlees. Een kruising van Mangalica met Duroc geeft een varken met een betere vleesaanzet en grote kwaliteit.



Op het perceel in Evergem kweekt David De Keyser ook schapen. De schapen, ¹ Ardeense Voskoppen, worden gekruist met een Bleu du Maine-ram. ² Op het naastliggend perceel lopen Mechelse koekoeken.

en hen behandelt met respect, dan kun je ook iets extra's vragen en leveren ze gegarandeerd een kwaliteitsproduct. Geef ik bijvoorbeeld een halve euro per kg meer aan de boer, dan betekent dat voor de klant 5 euro extra op een pakket van 140 euro. Wie dat niet wil betalen, moet niet bij ons kopen. De klanten kopen geen vlees maar een verhaal. Zij zijn gevoelig zijn voor de manier waarop het vlees geproduceerd wordt. Zij willen dat de dieren een goed leven hebben en op een natuurlijke manier opgekweekt worden. Ze krijgen bovendien vlees van de beste kwaliteit."

Logistiek

Een koe bestaat uit ongeveer 30 tot 35 delen. Een pakket bestaat uit minstens 10 kg rundvlees, in porties vacuüm verpakt. Een dier wordt pas geslacht als

alle delen verkocht zijn. "We werken samen met een paar kleinere en twee grotere slachthuizen. De kwekers brengen hun dieren zelf naar het slachthuis. In het slachthuis blijft het karkas negen dagen in de koelkast. Een koe wordt maar versneden een dag voor de levering. Slager Jo werkt ondertussen met drie man in zijn atelier en nog eens twee mensen die het vlees inpakken. Al het vlees is op voorhand verkocht. Niets wordt verspild. Wij hebben zelfs geen diepvriezer om vlees te stockeren. Ik wil dat het vlees vers geleverd werd. De pakketten worden in de namiddag opgehaald door een koerierbedrijf. Met e-food hebben we een koelbox ontwikkeld met continue monitoring van de temperatuur. Bij de klant worden de vleespakketten uit de container gehaald en in een kartonnen doos verpakt. Die koelboxen

kunnen met een gewone koerier mee. Dat is efficiënter dan met eigen bestelwagens rond te rijden en bovendien kunnen we ook op grotere afstanden leveren."

Varken en kip

'Deel een varken' en 'Koop een kip' bestaan ondertussen ook. "Ik ben hier zelf begonnen met varkens te kweken omdat ik moeilijk varkens kon vinden die opgekweekt zijn zoals ik het wilde. Een varken wordt gedeeld door zes klanten. Ieder betaalt om te beginnen 50 euro. Die 300 euro dekt de kosten om het dier hier gedurende anderhalf jaar op te kweken en te verzorgen. De varkens hebben hier een goed leven. Hier lopen verschillende rassen: Mangalica, Gasconne en Duroc. De varkens krijgen gekookte aardappelen, bieten en maïs, draf en kaaswei. De biggen zogen een tweetal maanden en krijgen wat eiwitrijk meel extra.

Heel idealistisch allemaal. Ik heb de luxe om de dieren te kweken zoals ik het wil. Ik heb een behoorlijk inkomen en kom hier werken in mijn vrije dagen. Het is een hobby, maar ik doe dit met veel overtuiging. Ik ben realistisch genoeg om te beseffen dat een boer met een paar tientallen varkens zijn boterham niet kan verdienen. Maar we moeten toch eens durven nadenken of de oplossing ligt in 'altijd maar groter en meer'. Ik werk ook samen met varkenshouder Geert uit Deinze die een 500-tal varkens heeft lopen en die Hampshirevarkens en Gasconnes levert. Nadat het dier geslacht is, betaalt de klant 9,80 euro per kg vlees. Globaal komt dat neer op een 14 euro per kg, inclusief de bezorgkosten. Dat is de prijs die varkensvlees, op deze manier gekweekt, moet kosten.

Voor kippen werken we samen met Coq des Prés die biologische hoevekippen vermarkt. Een kip moet kunnen buiten lopen. We kopen loten van 70 kippen voor 10 klanten, dus 7 kippen per pakket." Op het terrein van ongeveer 1 ha in Evergem heeft David ook nog Ardeense Voskoppen lopen die hij kruist met een Bleu du Maine-ram. En hij kweekt er ook Mechelse koekoeken. "Maar het duurt 8 maanden om echte rasdieren te kweken." Het terrein werd in het voorjaar verder ingericht en er werden een 200-tal bomen geplant: appelaars, perelaars, notelaars en eiken. Allemaal opdat de dieren hier een goed leven zouden hebben. ■

SLAGERSOPLEIDING ANNO 2018

Er zijn allerlei concepten mogelijk voor de veehouder die ervoor kiest om vlees te verkopen via de korte keten, onder meer wat de versnijding van de karkassen betreft. Dat karwei kan uitbesteed worden aan een slager; er zijn slagers die zich specialiseren in het versnijden van karkassen voor derden. Maar het loont zeker de moeite om zelf een opleiding tot slager te volgen. – *Siska Oscé, communicatiemedewerker CVO Coovi*

Zelfs de veehouder die niet zelf zijn karkassen verwerkt, is gebaat met een slagersopleiding. Zo leert hij ook de knepen van het vak. Hij kan met kennis van zaken toezien op de kwaliteit van het geleverde werk, bijsturen waar nodig en zijn klanten beter adviseren. De slagerssector heeft nood aan goed opgeleide vakmensen die staan voor kwaliteit, vakmanschap, passie en service. Zijn de vacatures voor slagers je nog niet opgevallen? Het is een knelpuntberoep. Gegarandeerd kans op werk dus. De slagersstiel staat er om bekend 'hard' te zijn. Daarom kiezen steeds minder jongeren voor deze mooie stiel. Jaarlijks blijven ongeveer 2000 vacatures open. In het secundair onderwijs studeren elk jaar 200 gediplomeerde slagers af, slechts een tiende van het benodigde aantal.

Slagers zijn vakmensen met een degelijke opleiding. In de opleiding is er niet alleen aandacht voor de basis van de vleesverwerking maar evenzeer is er ruimte voor gespecialiseerde opleidingen. De opleiding bestaat uit verscheidene modules. De basis zijn de technieken in verband met ontbenen, ontvliezen en versnijden. Een trajectbegeleider gaat samen met de kandidaat op zoek naar het ideale traject, zowel in dagopleiding als in avondonder-

.....
**Veel hoeveslagers behalen
het slagersdiploma
via avondonderwijs.**
.....

wijs. De dagopleiding is een combinatie van contactlessen, werkplekleren en stages. Tijdens het werkplekleren krijgen de cursisten een opleiding binnen een bedrijf. Ze leren er op een ergonomisch verantwoorde manier de beste uitbeenen en snijtechnieken aan. Steeds meer hoeveslagers behalen hun diploma via avondonderwijs. Daar leren de landbouwers via verscheidene modules de basistechnieken van het uitsnijden en uitbenen. Ook wie uit interesse de opleiding wil volgen, is welkom. In Vlaanderen en Brussel bieden de Centra voor Volwassenenonderwijs in Geel, Stabroek, Leuven, De Panne, Aalst en Anderlecht de opleiding slager-spekslager aan.

CVO Coovi

CVO Coovi in Anderlecht is een van de centra die een opleiding tot slager aanbieden. Carlos Heymans, leerkracht slagerij CVO Coovi, getuigt: "Je kan een slagersopleiding volgen, zowel 's avonds als overdag. We stomen je klaar voor de arbeidsmarkt. CVO Coovi werkt ook nauw samen met de VDAB en helpt werkzoekenden aan werk. Vaak gaat het hier om jobs in de retailsector of productie. Gemiddeld 80% van de afgestudeerden vindt een job binnen de twee maanden na het beëindigen van de opleiding. Onze cursisten komen van overal. Van werknemers tot zelfstandigen, van beginners tot semiprofessionelen: bij ons leer je de kneepjes van het vak en scherp je je techniek aan. Zo kan je als stielman je stempel drukken op het slagersvak. We werken ook gespecialiseerde thema's uit. De website www.cvocoovi.be geeft een duidelijk overzicht van alle modules, minimale vereisten en de kosten. ■



Zelfs de veehouder die niet zelf zijn karkassen verwerkt, is gebaat met een slagersopleiding.