



# Vlees van allemaal eigen vee

Hilde Nechelpuut en Seppe Holemans van Dubbeldoel uit Gooik verkopen alle vlees van hun melk- en vleeskoeien, maar ook van de mestkalveren, helemaal zelf. Dat doen ze via voedselteams en een eigen marktkraam.

TEKST ANNELIES DEBERGH



## Veehouder **Hilde Nechelpuut**

In 2009 nam Hilde Nechelpuut (43) met haar man Seppe Holemans (36) het melk- en vleesveebedrijf over van een tante. Ze kozen voor een nieuwe weg met eigen vleesafzet. Sinds die omslag verlaat geen enkel dier het bedrijf naar het traditionele vleescircuit. Door de rechtstreekse verkoop wordt elk dier op de boerderij ten volle naar waarde geschat.



**M**elk- en vleeskoeien, maar ook kalfjes en jongvee in allerlei kleuren. De bonte mix van 140 stuks vee op hoeve Dubbeldoel van Seppe Holemans en Hilde Nechelput in het Vlaams-Brabantse Gooik geeft de in hout geconstrueerde koeienstal een warme aanblik in de winter. In de markt kraam centraal op het erf ontvangt het koppel tweewekelijks talloze klanten. Ze verkopen er zuivelproducten van eigen makelij en allerhande vlees en bereidingen van de boerderij.

Vooraan in de rij staat Ann Dierck, al geruime tijd vaste klant aan huis, voor haar tweewekelijkse bestelling. Ze woont amper vijf kilometer verderop in Onze-Lieve-Vrouw-Lombeek en komt met een ruime tas haar bestelling, die ze eerder de week via internet plaatste, ophalen. Terwijl ze Hilde en Seppe groet, vertelt ze: 'Het is juist veel leuker om ter plaatse te komen dan alleen te handelen op internet. Meestal bestel ik van tevoren al wat ik nodig heb en kom ik bij het kraam zelf even kijken of er nog wat lekkers van bereidingen in de koeltoog ligt.'

### De smaak van gras en klaver

Vacuüm verpakte steaks, een stukje rundsgebraad of gehakt per halve kilo verpakt; het is er allemaal te vinden. Een kleine verpakking past consumenten beter, zo geeft Ann Dierck aan. 'Steaks zijn bijvoorbeeld per stuk verpakt', zegt ze, terwijl ze vlees in haar tas legt. 'Dan haal ik 's middags naargelang het aantal personen dat daarna aan tafel gaat, gewoon voldoende stuks vlees uit de diepvries. Dat werkt erg gemakkelijk zo.'

Voor Hilde en Seppe was de manier van verkopen even zoeken. Hilde Nechelput: 'In het begin verkochten we het vlees in pakketten van vijf of tien kilo, maar nu werken we met aangepaste pakketten.'

Maar bovenal: klanten als Ann vinden het vlees superlekker. Vooral de smaak van het biologisch gekweekte vlees komt als belangrijke troef naar voren. Juist daar komen de meeste klanten op af, beamen zowel Hilde als Ann. 'De bijzondere smaak komt vooral door het gras en de klaver in onze weiden', stipt Hilde aan als belangrijkste reden. 'De smaak is echt anders door al dat gras. Ook in de winter krijgen onze dieren alleen maar gras uit de kuil, soms aangevuld met eigengeteelde granen.'

Dat mensen zoals Ann ook reageren op de smaak, vindt Hilde het allerleukst bij rechtstreekse verkoop. 'De meeste van onze klanten komen omdat het echt lekker vlees is. Dat we biologisch werken is meestal niet de hoofdreden. Dit is vlees voor echte vleeseters.' Soms moeten klanten overtuigd worden om vlees te consumeren. En dat lukt doorgaans ook snel. 'Mensen begrijpen niet altijd dat dieren deel uitmaken van de kringloop en dat we niet alle koeien en stieren kunnen houden. Eens ze



het verhaal erachter kennen en weten dat alle kalveren ook echt bij de moeder lopen, dan krijg je mensen wel overtuigd.'

### Dier naar waarde geschat

Waar de eerste stappen zijn gezet met witblauw dubbeldoelvee – een lokaal en zeldzaam ras – telt de veestapel nu ook jersey's en invloeden van hereford en zelfs Oost-Vlaams witrood, terwijl de vleesveestapel witblauw dubbeldoel blijft. Elk dier blijft zijn leven lang op de boerderij. 'We hebben al wel eens een koe van dertien jaar geslacht. Dan heb je wel wat meer bereidingen, maar de beste stukken leverden net zo goed erg lekker vlees op. Als je zo'n dier gangbaar verkoopt, dan weet je niet waar het naartoe gaat. Door rechtstreekse verkoop wordt elk dier op onze boerderij ook ten volle naar waarde geschat', geeft Hilde aan.

Ann knikt instemmend. De biologische teeltwijze was wel iets waarmee Ann overtuigd raakte van de rechtstreekse aankoop van vleesproducten. 'We proberen zoveel mogelijk onbewerkte voedingsproducten te consumeren en trachten om onze levenshouding daar zoveel mogelijk op af te stemmen.' Hoeve Dubbeldoel past daar volledig bij. 'We gaan er graag langs. En de smaak van het vlees maakt een echt verschil. Vorig jaar waren we op de boerderijdag en dat heeft ons alleen maar meer overtuigd van de kwaliteit van het vlees.'



## Consument Ann Dierck

Ann Dierck gaat al enkele jaren langs op hoeve Dubbeldoel voor haar vleesaankopen. De biologische teeltwijze is een belangrijke reden waarom Ann daarvoor kiest. Het nauwe contact bij de tweewekelijkse hoeveverkoop zet dat alleen maar kracht bij. 'We gaan er graag langs. De smaak van het vlees maakt echt een verschil.'

