



Duroc De Riegel

Yvan en Nadine
Schurmans-Adams

Varkensbedrijf met
Duroc-varkens en afzet in
de korte keten



Kortenaak
(Vlaams-Brabant)



“Dit ras vraagt een ambachtelijke aanpak.”

© STRAFFESTREEK / LUK COLLET

Yvan en Nadine Schurmans-Adams kiezen voor puur Duroc

“Wij verkopen alles via de korte keten”

Dat ook een relatief klein bedrijf rendabel kan zijn, bewijzen Yvan Schurmans en echtgenote Nadine Adams met Duroc De Riegel. Zij kozen met Duroc voor een arbeidsintensief en minder productief varkensras. Door heel bewust verkoopkanalen te selecteren, krijgen ze een realistische prijs voor hun dieren. Haalbaar voor de boer en voor de consument, dat is waar Nadine en Yvan naar streven.

Liesbet Corthout

Als verpleegkundige kreeg Nadine Adams de laatste weken veel applaus. De solidariteit van de Vlaming met onze hulpverleners is in coronatijden – terecht – zeer groot. “Maar eigenlijk verdient mijn echtgenoot ook applaus, want hij zorgt ervoor dat wij eten op ons bord krijgen”, zegt Nadine. “Yvan is al de vijfde generatie Schurmans die hier werkt in de landbouw. Samen met zijn vader fokte hij vooral Piétrainberen. Dit fel gespierd varken wordt nu nog vooral gebruikt als beer om op hybridezeugen te zetten. Wij gingen met die beren naar prijsskampen en konden ook een afzet in Spanje bedingen. Dat was een mooie erkenning. Wij hebben altijd meer willen doen dan enkel vleesvarkens kweken. We kozen bewust voor een neventak die ons moest prikkelen en iets extra kon opleveren.” “Tien jaar geleden vertelde de plaatselijke Keurslager ons over Duroc-varkensvlees. Hij kocht dit aan vanuit Spanje, wegens zeer smaakvol. Op dat moment merkten wij dat consumenten toch al wat vaker eerder voor smakelijk, dan voor mager vlees kozen. De beren-

verkoop verminderde daardoor en wij zijn dan vrij snel overgeschakeld op Duroc. In Denemarken bestelden we onze eerste zeug. Dat was geen sinecure, want fokken met dit dier was aan strenge voorwaarden onderworpen. Maar stilaan breidden we onze veestapel uit en na een paar jaar waren we volledig overgeschakeld van een fokkerij van Belgisch Landvarken en Piétrain naar 100% Duroc.”

“Intussen werken we al vele jaren met Duroc. We zijn een kleinschalig familiebedrijf, waar vader Leon, ondertussen 83 jaar, nog elke dag komt helpen. Met de grote passie voor varkens hebben vader en zoon ook weinig woorden nodig om elkaar te verstaan. Onze twee dochters, Elien (23 jaar) en Laura (21 jaar), lijken op dit moment niet geïnteresseerd om het bedrijf later over te nemen, maar toch is het fijn om te zien dat ze in hun leven de boerderij wat meedragen. Zo is onze oudste dochter diëtiste en wil ze zich verder verdiepen in de voedingssector. De jongste dochter is beleidsmatig bezig met landbouw als jonge politica bij CD&V.” ▶



Arbeidsintensief

“Ik denk dat wij in Vlaanderen momenteel de enige zijn die puur Duroc kweken op deze schaal. Er zijn wel veel grote bedrijven die Duroc-sperma aankopen, omdat er meer mensen van overtuigd zijn dat de consument nu klaar is voor vlees dat wat vetter en smaakvoller is. Maar wij houden het op puur Duroc. Als grote boer kan je dat overigens niet, want dit ras vraagt om een meer ambachtelijke aanpak. Duroc is geen productiezeug, zo snel mogelijk veel biggen grootbrengen lukt bij dit ras niet. Wij waren het al wel gewoon van te werken met een zeug die wat meer aandacht nodig heeft, waarbij het allemaal wat langer duurt. Omdat we die knowhow hadden en omdat we er ook vrede mee hebben als het eens niet volgens het boekje gaat, lukt dat voor ons. Wij zitten onder de kerngetallen van de gangbare varkenshouderij, maar net doordat we iets anders hebben dan de meeste varkenskwekers, kunnen we het ook vermarkten aan een andere prijs. Het is een arbeidsintensief proces, maar daar kiezen we zelf voor. Ik zou liever hoofdpijn hebben omdat we ons werk bijna niet gedaan krijgen, dan omdat we met schulden zouden zitten van nieuwe stallen en automatisering.”

De Durocvarkens van Yvan en Nadine zijn niet bio en dat is een bewuste keuze. “Als we zouden overschakelen naar bio, moeten we ook biovoerders kopen. Momenteel komt 70% van wat wij voeren van onze eigen akkers – mais, gerst en tarwe, die we telen met een minimum aan gewasbeschermingsmiddelen. Economisch gezien klopt het plaatje en op deze manier werken we heel lokaal.”

“We hebben er ook aan gedacht om onze varkens buiten te laten lopen, maar dan zouden we ze in Wallonië moeten laten slachten omdat er in Vlaanderen geen slachthuis is met de juiste erkenning om buitenloopvarkens te slachten. De zeugenstal heeft een

strobed en de biggen blijven een vijftal weken bij de moeder. We proberen onze dieren zo veel mogelijk in groep te houden, maar kunnen individueel opvolgen waar nodig. Onze manier van werken lijkt erg op de varkenshouderij van 50 jaar geleden, maar dan in een economisch rendabel model.”



© STRAFFE STREEK / LUKK GOULLET

“We willen de prijzen toegankelijk houden voor iedereen.”

Rechtstreekse afzet

En die rentabiliteit zit hem voor een groot stuk in de manier waarop Duroc De Riegel wordt verkocht. “Wij zijn nu volledig los van de groothandel. Ik ervaarde dat we tegen een muur liepen. Hoe konden we het vlees bij geïnteresseerde klanten brengen? Samen met een collega zijn we op zoek gegaan naar mogelijkheden voor rechtstreekse afzet. Nu verkopen wij rechtstreeks aan consumenten, slagers en sinds kort ook via de coöperatie Kort’om Leuven, een groep lokale landbouwers in de buurt van het Leuvense.”

“We kozen ervoor om niet zelf met een versnijderij te beginnen. Ik ben naast mijn werk op de boerderij ook nog deeltijds verpleegkundige op Gasthuisberg in Leuven. Mijn hart ligt ook daar

en de combinatie van het werk in het ziekenhuis en het werk op de boerderij geeft mij veel voldoening. Op deze manier blijft het haalbaar. Mijn man heeft een slagerscursus gevolgd, dus hij kent de mogelijkheden wel en we hebben veel zeggenschap in hoe wij het vlees versneden willen. Eén keer per week gaan we daarvoor naar Frank Bielen in Kortesseem, waar we helpen inpakken en meteen ook onze wensen kunnen duidelijk maken. Bepaalde stukken wat dunner of dikker, welke kruiden ... dat beslissen wij zelf.”

Slagers, pakketten en Boeren & Buren

“Wij werken met pakketten met daarin ‘Alles van’t varken’. Om de twee weken bieden we deze aan. Mensen kunnen tot vijf dagen voordien zo’n pakket bestellen en wij leveren aan huis. We hebben ook twee slagers die vaste afnemers zijn en we leveren aan de horeca, hoewel die afzet vanwege corona nu zo goed als stilvalt. Daarentegen zagen we de laatste maanden wel meer verkoop via de Buurderijen van Boeren & Buren, een concept waarbij mensen lokale en lekkere producten kunnen kopen bij ambachtelijke producenten in de regio. Ik ben daar vier jaar geleden ingestapt, toen in de Buurderij van Diest. Het was pionieren, maar ik vond en vind het nog altijd een geweldig concept. Intussen is Duroc De Riegel te vinden op vijf Buurderijen. Dat is alleen maar haalbaar omdat we het met andere producenten samen kunnen doen. Vooral voor Yvan doet het enorm veel deugd om een babbeltje te doen met de klanten. Tegenwoordig komt er veel minder volk dan vroeger op de boerderij, dus de Buurderij is iets om naar uit te kijken.”

“Het zorgt ook voor bevestiging. Wij vonden ons vlees natuurlijk enorm lekker en op zo’n Buurderij horen wij van klanten dat zij er ook enthousiast over zijn. Natuurlijk loopt het niet altijd en overal even goed. Wij zijn ook al voor

een appel en een ei naar de Buurderij gegaan. Maar in coronatijden loont het zeker.”

Yvan en Nadine zijn tevreden met hun bedrijf zoals het is. “Ooit droomde ik ervan dat ons vlees op het bord zou liggen in sterrenrestaurants. Nu is dat het geval, onder andere in Arenberg bij chef Lieven Demeestere en dit mede dankzij het label van Straffe Streek Producent dat we enige tijd geleden hebben ontvangen. Dat maakt mij erg blij, maar net zo fijn is de reactie die we krijgen van Jef, een bejaarde man uit de buurt die ons elke maand een met de hand geschreven brief bezorgt met daarin zijn bestelling en erbij vertelt hoe lekker hij het vlees vindt.”

Realistisch

“Wij bestaan naast de grote landbouwbedrijven. Ik begrijp dat niet alle bedrijven kunnen zijn zoals het onze, dan zouden we niet voldoende produceren. Maar ik geloof er sterk in dat er voor beide modellen plaats is. Bovendien staan wij ook maar waar we nu staan na meerdere jaren werk. Als je begint met korte keten, draait dat niet meteen. Je moet zo’n overstap dus financieel aankunnen, en ook als mens. Wij wedden op verschillende paarden – de Buurderijen, slaggers, consumenten – en dat loont want we kunnen nu wel tegen een stootje, ook wanneer er een crisis is. Op de kar van de korte keten moet je niet enkel springen om een betere prijs te bedingen. Je moet het met heel je hart doen. Eerlijkheid is enorm belangrijk. Ik vind het fijn om te voelen dat iets authentieks zijn plaats heeft in onze maatschappij. Tien jaar geleden zou dit niet gelukt zijn. Maar nu gaan jonge mensen veel bewuster om met voeding, en oudere mensen kiezen voor wat ze kennen van vroeger. Ik noem ons Duroc-vlees wel eens het ‘Waygu van het varkensvlees’. In die optiek zouden wij hogere prijzen kunnen vragen. Maar we willen het ook toegankelijk houden voor iedereen.”

Kort’om Leuven

“Een paar jaar geleden nam ik deel aan een evenement over korte keten in de retail, in het provinciehuis in Leuven. Er zat een heel gemengd publiek, maar naast mezelf was er maar één andere land- of tuinbouwer: Mario Vanhellemont van het gelijknamige fruitbedrijf. Ik dacht: het gaat over ons, maar onze sector is hier niet. Ik heb er wel geleerd dat supermarkten openstonden om de markt van de lokale producten te verkennen en heb toen zelf aangegeven dat het volgens mij erg waardevol is om de korte keten in hun marketingstrategie te gebruiken. Consumenten zitten in hun routine en de supermarkt is dan vaak de eenvoudigste weg. Toen ik hoorde over de coöperatie Kort’om Leuven, waar Rikolto samen met Boerenbond, het Innovatiesteunpunt en de stad Leuven aan werkte, was ik meteen enthousiast. Ik voel mij sterk verbonden met Leuven. Ik heb er gestudeerd, mijn kinderen studeren er ook en ik werk er. Het feit dat we in Kort’om Leuven samenwerken met een tiental enthousiaste producenten heeft mij over de streep getrokken. Tijdens de coronacrisis was Kort’om zichtbaar in de stad via een automaat. Op die manier konden we onze naam al bekendmaken. Intussen lopen ook de contacten met supermarkten. Het is de bedoeling dat we met onze coöperatie onze producten op een eerlijke manier en tegen een eerlijke prijs in de rekken kunnen krijgen van kleinere supermarkten in de wijde omgeving van Leuven.” ■

“Ik heb liever hoofdpijn door het werk dan door de schulden.”



Anne-Marie Vangeenberghe

Innovatieconsulent coöperatief ondernemen
anne-marie.vangeenberghe@innovatiesteunpunt.be

Kort’om Leuven verkort en versterkt de afzet

Het idee van Kort’om Leuven vindt zijn oorsprong in de werking van Rikolto. Het Innovatiesteunpunt zette zijn expertise in rond korte keten, distributieplatforms, marketing, communicatie en samenwerking. Cera vertaalde de ideeën en visie in statuten en een intern reglement voor de coöperatie. Extern advies en expertise is waardevol maar de beslissingen moeten door de betrokkenen zelf genomen worden. De land- en tuinbouwers hebben hun samenwerking op poten gezet. Zij hebben de coöperatie opgericht en de vorm en invulling gegeven die hen werkbaar en realistisch lijkt. Feit is dat de tien land- en tuinbouwers elkaar de volgende jaren zullen versterken, zowel op het vlak van afzet als op het vlak van bedrijfsvoering. Vanaf nu heeft dat niet enkel betrekking op hun eigen boerenbedrijf, maar ook op hun gemeenschappelijk bedrijf, Kort’om Leuven. In een coöperatie ben je immers mede-eigenaar en draag je mee verantwoordelijkheid maar geniet je ook van de voordelen door samen naar de markt te gaan.



Het Innovatiesteunpunt is een initiatief van Boerenbond en Landelijke Gilden in partnerschap met Cera en KBC.