

# (G)een weg terug

Welke weg heeft een bioproduct afgelegd voor het in de winkel belandt? Dat zoeken we uit in de rubriek (G)een weg terug. Deze keer starten we bij de bouillon van Belfond en eindigen we tussen de koeien in West-Vlaanderen.



## VOOR WIE?

De hele biosector



## Belfond

Onze tocht begint bij Belfond, een artisaanaal fabrikant van onder meer biologische drinkbouillons en fonds. Zaakvoerder Frederiek Ballière ontvangt ons met veel enthousiasme in het gebouw waar hij begin dit jaar naartoe is verhuisd, in Brakel: "Vandaag kennen mensen bouillon vooral in de vorm van blokjes, maar die bestaan bijna volledig uit zout met smaak- en bewaarmiddelen. Wij gaan terug naar de basis en maken fond en bouillon zoals onze ouders of grootouders dat deden."

### Jullie hebben 2 producten.

#### Wat is het verschil?

Onze fonds vallen onder de merken Belfond, Bon Fond en Biofond. Dat zijn ingrediënten, ze dienen als basis voor sauzen. Onze drinkbouillons kan je onmiddellijk consumeren en die zetten we in de markt onder de naam Brothway. Het fenomeen van 'Bone Broth' is in de Angelsaksische landen de laatste jaren zeer populair geworden en dus proberen wij het nu ook hier te introduceren. Het bevat massa's proteïnen, heel veel collageen en nauwelijks vet. Heel gezond dus, en inzetbaar in tal van diëten of gezondheidskuren.

#### Verschilt de productiemethode dan ook?

In principe is dat hetzelfde proces, alleen de kruiding is anders. We koken dierbeenderen af, samen met groenten en kruiden. De botten die binnenkomen worden altijd de dag zelf verwerkt. Onze bouillon moet tot zo'n 72 uur trekken. Daarna wordt het gefilterd en afgevoerd in potjes. We werken hier met 4 mensen, en veel is nog handenarbeid, temeer omdat we het zo écht en artisaanaal mogelijk willen doen. 70 procent van onze productie zit onder eigen label, de rest doen we onder private label of voor industriële klanten die een fond willen verwerken in hun bereidingen.

### Wie zijn jullie klanten?

Voor onze fonds mikken we op een gastronomisch publiek. Naast particulieren komen ook restauranthouders steeds vaker bij ons aankloppen. Ze vinden de tijd of het personeel niet om zelf een fond te maken, en wij bieden een kwalitatief alternatief. Voor Brothway doen we aan pionierswerk. Onze klanten voor dat product zitten vooral in de biowinkel. We merken aan onze verkoopcijfers dat een enthousiaste winkelier het verschil kan maken, omdat die ook het verhaal kan brengen.

### Voor een deel van je assortiment heb je beenderen van biologische runderen en kalveren nodig. Waar haal je die?

Daarvoor kan ik terecht bij Delemeat, een biologisch gecertificeerde versnijderij uit Gullegem. Ik help hen eigenlijk af van hun afval, ook al moet ik daarvoor betalen (lacht). Ook lamsbeenderen neem ik bij hen af, maar dat aanbod is heel klein, omdat die vaak per karkas verkocht worden.



### Hoe is jouw relatie met Delemeat?

Wij hebben een goede verstandhouding en kunnen elkaar altijd bellen. Ik vind intermenselijke relaties zeer belangrijk voor ondernemers. Of het nu om een klant gaat of een leverancier: als je elkaar met het nodige begrip en respect behandelt, dan krijg je dat ook terug in moeilijker tijden. Door de energiecrisis gingen bijvoorbeeld Oliviers prijzen omhoog. Ik klaag daar dan wel al grappend over, maar begrijp door onze gesprekken ook waar dat vandaan komt. En het doet geen afbreuk aan onze handelsrelatie. Nadeel van de laatste schakel zijn is natuurlijk dat je voortdurend moet afwegen of je al die prijsstijgingen van leveranciers ook zelf moet doorrekenen. Hoe duur kan je je product maken voor mensen afhaken omdat het te veel kost? Dat is een moeilijk evenwicht.





## 2 Delemeat

Olivier Lerouge, zaakvoerder van Delemeat, beaamt de goede relatie met Belfond. "Alle biobeendersen uit onze versnijderij gaan exclusief naar het bedrijf van Frederiek." Delemeat werd opgericht door Stephan Lerouge in 1977. Zijn zoon Olivier stapte in de jaren negentig mee in de zaak: "Mijn vader is altijd voorvechter geweest van kwaliteitsvlees dat wordt gekweekt met oog voor dierenwelzijn. Daarom ook dat we snel op de biokar gesprongen zijn."

### Wat doet een versnijder precies?

Bij ons komen de karkassen van dieren terecht na het slachthuis. Het gaat dan vooral om rund, kalf en lam. Die karkassen versnijden wij vervolgens tot technische delen vleesproducten. Denk aan biefstukken, maar ook aan gehakt of hamburgers. De beendersen blijven over, maar dat is zeker geen afval zoals Frederiek zegt (lacht). Het is belangrijk dat we die ook kunnen valoriseren. In de voedingsindustrie moet je uit elke grondstof het maximale rendement proberen te halen, niet alleen uit ecologisch standpunt maar ook vanuit economisch perspectief.

### Hoe past bio in jullie werking?

In de jaren negentig zijn we gestart met biologisch runds- en lamsvlees. Toen verwachtte ik dat we tegen 2020 100 procent biologisch zouden werken, maar de markt groeit niet

zo snel als voorspeld. Soms is de vraag niet groot, soms volgt het aanbod niet. Vandaag is 35 procent van het vlees dat we versnijden biologisch. Voor ons mag dat best wat meer zijn. Ik geloof wel dat steeds meer mensen voor kwalitatief biovlees zullen kiezen.

### Wat is het grootste verschil tussen biologisch en gangbaar vlees?

Visueel zien biovlees en gangbaar vlees er hetzelfde uit. Het verschil zit vooral in de omstandigheden waarin het dier wordt grootgebracht door de boer, de smaak wordt bepaald door de voeding en het terroir. Bij biokip is dat smaakverschil wel heel duidelijk. We zien dat gangbare veehouders steeds meer kijken naar bio. Keizersnedes worden veel meer in vraag gesteld, en ook het aantal dieren per stal of veld is verminderd ten opzichte van vroeger. Dat is een goede evolutie.

### Wie zijn jullie klanten?

Ons versneden vlees gaat naar retail, slaggers, foodservices. We verkopen dat trouwens enkel per kwartier. In de gangbare sector kunnen klanten nog aankloppen bij een versnijderij met de vraag "ik wil alleen maar 100 kilogram filet pur." Waar men niet altijd bij stilstaat, is dat je daar 15 runderen voor moet versnijden. Uit zo'n rund komt nog heel veel ander vlees dat ook gevaloriseerd moet kunnen worden.

Onze klanten hebben veel begrip voor het feit dat dit niet kan bij ons. In de biowereld heerst toch iets meer besef dat we allemaal van ons bedrijf moeten kunnen leven.

### Van waar komt het vlees dat jullie versnijden?

We werken voor ons biovlees samen met zo'n 30-tal biologische veehouders, vooral uit Wallonië. In veel gevallen lopen die samenwerkingen ook al heel wat jaren. Daar mikken we ook echt op: wij zitten niet de hele tijd te rekenen, maar mikken op langetermijnrelaties.

We zetten sterk in op vertrouwen. Dat is nodig, want de prijs die een boer krijgt wordt pas bepaald na het versnijden. Op voorhand geven we wel een richtprijs door, maar het is soms schrikken voor een boer. Er zit namelijk een groot verschil tussen het levend gewicht van een rund en de uiteindelijke kilo's vlees die je er uit versnijden of verkopen kan. Tussen de rassen zitten ook verschillen. Zo heeft een Hereford-koe bijvoorbeeld een dikkere vetlaag, maar je kan het vlees niet allemaal met het vet versnijden, dus ligt het rendement wat lager.

We doen daarnaast ook loonwerk voor boeren die hun vlees zelf willen verkopen via pakketten, onder meer voor Hierford. We versnijden het en leveren het dan in vacuüm verpakkingen weer op de boerderij. →

## Hierford

Hierford is het bedrijf van biologisch veehouder Johan Christiaens. Zijn bedrijfsnaam verwijst naar lokaal en naar het ras van zijn runderen: Hereford. Dat exclusieve vlees verkoopt hij sinds dit jaar in pakketten op zijn eigen boerderij.

### Wanneer koos je voor bio?

Mijn ouders hebben altijd met veel zorg en liefde Belgische wit-blauwe runderen gekweekt. Ik heb het bedrijf overgenomen, maar na enkele jaren begon ik me meer en meer vragen te stellen bij mijn positie in de keten. Ik was als veehouder sterk afhankelijk van de anderen, van de veevoederindustrie tot en met de vleesgroothandel. Ik had ook het gevoel dat mijn werk maar matig gewaardeerd werd en dus besliste ik het over een andere boeg te gooien. Duurzaamheid is voor mij altijd belangrijk geweest. De keuze voor bio kwam daaruit voort. Tijdens mijn zoektocht kwam Stephan Lerouge hier op bezoek, en dat contact voelde meteen heel anders. Ik vind de relatie tussen zakelijke partners heel belangrijk. Ik wil meer zijn dan louter producent. De positieve reacties van klanten geven me ook energie om op dezelfde weg verder te gaan.

### Waarom schakelde je over naar Hereford-koeien?

Sowieso is wit-blauw een ras dat biologisch niet kan, omdat geboortes uitsluitend via keizersnede kunnen. Hereford is een ras met een zeer goede vleeskwiteit, maar ze hebben ook een heel zachtaardig karakter en zijn aangenaam om mee te werken. En ook niet onbelangrijk: ze zien er mooi uit. Regelmatig stoppen voorbijgangers om foto's te nemen van mijn kudde.

### Wat is de grootste moeilijkheid aan biologisch vleesvee?

Je moet vooral over veel grasland beschikken. Mijn dieren zijn volledig grasgevoerd en ze vertoeven het grootste deel van het jaar op de weide. Gelukkig werk ik samen met een aantal natuurorganisaties en staan veel van mijn dieren te grazen in natuurgebied. Voor veel gangbare boeren vormt nieuwe natuur een bedreiging, maar voor mij biedt dat wel wat mogelijkheden. Momenteel komen al mijn dieren in de winter nog terug naar de stal, omdat de percelen te drassig zijn. Mijn wens is om een deel van de kudde het jaar rond op de weide te kunnen laten grazen. Naar mijn mening een voordeel op gebied van dieren-

welzijn. Een voorwaarde is uiteraard dat de terreinen hiervoor geschikt zijn: voldoende droog en met bomen en houtkanten voor beschutting. Als dieren gaan kalven heb ik ze natuurlijk wel graag in de buurt, daarvoor heb ik geschikte stallen. Wat ik als grootste knelpunt ervaar is hoe ik met mijn verhaal de consument moet bereiken. Marketing is voor mijn bedrijf een erg belangrijk aspect.

### Hoe werkt die vleesverkoop?

Elke maand laat ik één of twee dieren slachten en versnijden. Intussen kunnen particulieren een bestelling plaatsen via de website, en op een afgesproken dag komen ze langs op de boerderij om hun bestelling op te halen. Mensen kunnen ook losse stukken vlees kopen, maar ik verkies pakketten. Zo'n pakket bevat namelijk een evenredig deel van een volledig rund, en we willen dat graag volledig valoriseren.

### MEER WETEN?

De producten van Belfond vind je op [www.belfond.be](http://www.belfond.be). Voor Delemeat surf je naar [www.maisonlerouge.com](http://www.maisonlerouge.com). Meer over Hierford kan je lezen op [www.hierford.be](http://www.hierford.be).

