

Belgisch Wagyu, gekweekt voor de slager-vakman

Het Hof van Ossel is een boerderij welke én het eigen vee fokt én dit ook zelf aan de man wil brengen. Het is echter niet de zoveelste hoefeslagerij. Integendeel, het Hof van Ossel wil een nauw partnerschap aangaan met slagers over heel Vlaanderen en Wallonië om samen een nieuw product op de markt te brengen. Een product dat inspeelt op de wijzigende eetgewoonten van de consument en nieuwe kansen biedt aan slagers die hun vak nog als ambacht uitoefenen. Daarom gingen we ons licht opsteken bij Filip Meysmans, de uitbater van deze hoeve.

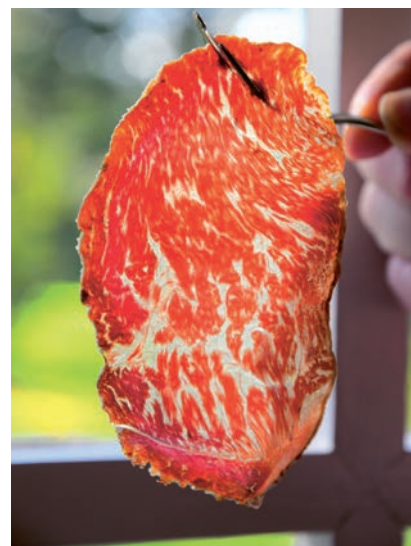
De naam “Hof van Ossel” laat vermoeden dat het bedrijf een stuk geschiedenis uitademt. Vanwaar is de naam afkomstig?

Filip: Het Hof van Ossel dateert inderdaad van 1769. Volgend jaar bestaan we dus 250 jaar. Het Hof van Ossel is een historische vierkantshoeve, gelegen in het glooiende landschap van de Brabantse Kouters, op het randje van het Pajottenland. De boerderij is gelegen in Ossel, vandaar dus ook de naam Hof van Ossel. Ossel is een klein landelijk gehucht dat behoort bij de gemeente Merchtem, gesitueerd in het noordwesten van Vlaams-Brabant nabij Brussel. Tot 10 jaar terug was het een klassiek akkerbouw-rundveebedrijf. Maar sindsdien heb ik het Wagyu geïntroduceerd.

Hoe ben jij als boer op Hof van Ossel verzeild geraakt?

Filip: Ik ben hier opgegroeid. Mijn overgrootvader komt uit een gerenommeerde landbouwersfamilie in een naburig dorp en heeft deze boerderij verworven toen hij jong was. Intussen ben ik al de vierde generatie van de familie die dit bedrijf uitbaat. Al van jongs af aan heb ik de microbe te pakken. Ik herinner me niets anders dan dat ik zei dat ik boer zou worden. Na mijn middelbare studies heb ik het diploma industrieel ingenieur biotechniek - optie landbouwkunde - behaald. Daarna heb ik enkele jaren ervaring opgedaan binnen de vleesveesector en consultancy. 10 jaar geleden heb ik dan het bedrijf overgenomen en de fokkerij van Wagyurunderen opgestart via de aankoop van raszuivere embryo's. Ik heb het bedrijf uitgebreid en vooral gemoderniseerd, maar steeds met respect voor het ambachtelijke en het authentieke karakter van de hoeve. Intussen telt het Hof van Ossel 200 runderen en heeft het ongeveer 65 ha onder de ploeg. De akkerbouw staat voornamelijk in voor de voederwinning.





De omschakeling naar Wagyu is niet iets waar men meteen aan zou denken. Vanwaar deze niet evidente keuze?

Filip: Het economische landbouwmodel, zoals het vandaag is, is nog steeds het gevolg van het naoorlogse Mansholtplan. Een goed plan voor die tijd maar intussen zijn de tijden fel veranderd. Het landbouwmodel is onvoldoende geëvolueerd. De landbouw zet nog steeds in op anonieme bulkproductie, zonder toegevoegde waarde. Hoogstaande kwaliteit is van ondergeschikt belang voor de markt en we zijn tot prijsnemer geëvolueerd. Met deze manier van werken kunnen we ons niet meer onderscheiden. Laat staan dat ik fier zou kunnen zijn op hetgeen ik voortbreng. Zonder passie voor het vak zou de fut er ook snel uit zijn. Daarom ging ik, steunend op de kennis die ik eerder opdeed, op zoek naar meer.

Het authentieke kader en de historiek van Hof van Ossel samen met de ligging en de gebouwen is wel iets waar ik fier op ben. Niets anoniems maar een bedrijf met een mooi verhaal achter. Daarom wilde ik iets doen wat strookt met de historiek van de boerderij. Het verhaal is belangrijk maar de topkwaliteit van onze producten staat centraal. Het was de bedoeling om ons volledig te kunnen onderscheiden van de rest van de markt en de consument een meerwaarde aan te bieden. Wij denken volledig out-of-the-box en zijn met een propere lei gestart. Gemakkelijk was dat zeker niet. Het was de bedoeling om onderscheidend te zijn en te kunnen overleven binnen de hedendaagse markt. Vanuit mijn passie voor vleesvee en rundvlees in het bijzonder, kwam ik

terecht bij Wagyu. Ik zie veel mogelijkheden om in het kader van het Hof van Ossel Wagyu op de markt te positioneren en er de consument warm voor te maken. Omgekeerd kan de appreciatie voor het Wagyu het Hof van Ossel terug brengen naar waar het vroeger voor stond, een toonaangevend landbouwbedrijf.

De hedendaagse landbouw staat onder druk en heeft het niet gemakkelijk. Het slagersberoep is ook geen gemakkelijke stiel. Zie jij overeenkomsten?

Filip: Ik ben uiteraard zelf geen slager en heb nog niet zo veel ervaring in deze sector. Maar ik hoor toch geregeld dat het beroep van slager, net als dat van landbouwer, een zwaar beroep is. En dat de markt veel slagerijen tot aanpassen noopt. De nodige passie voor dit ambacht aan de dag kunnen blijven leggen is, volgens mij, een vereiste. Misschien kan dat enkel, zoals ik dat bij mezelf ervaar, als men voldoening kan blijven vinden in het werk dat men doet, de appreciatie van de klant kan merken en voeling kan blijven houden met het dier en met het vlees. De markt is in volle verandering. Vlees staat vandaag bij sommige consumenten niet hoog meer aangeschreven en het gedrag van de consument evolueert naar minder vleesconsumptie. Dit is uiteraard een verandering waar men weinig aan kan doen. De kunst bestaat er, volgens mij, in om de kansen die deze verandering in eetgewoonte met zich meebrengt, te zien. Mensen gaan minder consumeren, maar als ze consumeren mag het al eens wat beter zijn en al eens speciaal zijn. Wagyu past perfect in dat



verhaal.

Ik merk dat enkele topslagerijen ook een omgekeerde evolutie maken en niet verder meegaan met de markt maar terug keren naar het pure ambacht van het vlees en veel meer belang hechten aan kwaliteit en het authentieke verhaal achter de producten. Dit strookt volledig met hetgeen ik met het Hof van Ossel en Wagyu tracht te doen. Vandaar denk ik dat de slager die zijn ambacht kent en die met passie zijn ambachtelijk beroep uitoefent heel veel gemeen heeft met het Hof van Ossel en Wagyu. Ik ben dan ook hoopvol dat de trend van vleesmindering zeker kansen biedt aan zij die het goed menen.

Je hebt het over kansen voor de authentieke ambachtelijke slagerij. Hoe rijm je dat met wat jij doet?

Filip: Ik ben van het principe “schoenmaker blijf bij je leest”. Ik ben op en top boer en verdiep me vanuit mijn interesse en passie voor mijn product in de wereld van de slager. Maar zelf ben ik geen slager. ik blijf dan ook bij mijn leest. Slagers die zich door hun passie en interesse in vlees gaan verdiepen vormen voor mij geen bedreiging. En ook omgekeerd ben ik dat niet voor hen. Ik zie de slager eerder als een partner. We delen dezelfde passie en zijn beiden bezig met onze stiel. In plaats van elkaar voor de voeten te lopen, kunnen we elkaar versterken en kunnen we ons samen achter een exclusief product scharen om de consument te bereiken.

Hoeveslagerijen blijven actief binnen de klassieke landbouw en zoeken hun heil in verbreding, net zoals sommige slagerijen uit noodzaak ook groenten, ... gaan aanbieden en dus hun assortiment verbreden. Het Hof van Ossel zoekt naar een nieuwe afzetmarkt en keert van daaruit terug naar het ambacht. In deze

nieuwe markt zijn boer én slager broodnodig om de consument te bereiken.

Hoe zie jij dat dan concreet?

Filip: Een nieuwe afzetmarkt bereik je niet zomaar. Dat is geen gemakkelijke weg en dat doe je niet in je eentje. De consument over een groter gebied bereiken zou, voor mij, logistiek gezien onrendabel zijn. Ik heb dan ook geen enkele intentie om particulier te gaan verkopen. Op dit moment zoek ik in elke gemeente of in elke regio één slager om ons Wagyu aan de man te brengen. Op die manier kan ik particulieren doorverwijzen naar het verkooppunt in hun gemeente. Deze slagers moeten uiteraard vakmensen zijn die het ambacht kennen en net als ikzelf passie voor vlees uitdragen. Vanuit het ‘elk-heeft-een-eigen-kennis’ kunnen we samen iets bereiken. Vandaar respecteer ik ook het werkgebied van de slagers en zal ik geen tweede verkooppunt aannemen binnen eenzelfde gemeente.

Slagers die interesse hebben in deze samenwerking kunnen contact opnemen.

Filip: Graag zelfs! Ik zal de slagers die geïnteresseerd zijn, bezoeken om samen, ter plaatse, de mogelijkheden en de aanpak te bekijken. Op dit moment zijn we met het Hof van Ossel druk bezig met de opmaak van promomateriaal, folders voor de consument, filmmateriaal, ... Dit professioneel materiaal kan de slager gebruiken om het verhaal van Wagyu van het Hof van Ossel te promoten. Ook demo's, proeverijen, ... behoren tot de mogelijkheden. Enkel zo kunnen we de kwaliteiten en de mogelijkheden van Wagyrundvlees uitdragen.

Slagers kennen de kwaliteiten van het vermaarde Wagyu intussen waarschijnlijk wel. Na 10 jaar van opbouw van je Wagyuveestapel is het Belgisch Wagyu nu het hele jaar door beschikbaar. Wat maakt het Wagyu van het Hof van Ossel speciaal ten opzichte van ander Wagyu?

Filip: Enerzijds is sinds 2014 de import uit Japan toegelaten. Dit is, net zoals ons raszuiver Wagyu vlees, van hoge kwaliteit. De prijs van het Japanse vlees is door de importkost zeer hoog. Sinds vele jaren is er ook import uit Amerika, Australië en Zuid-Amerika. De prijs van dit vlees is dan weer lager dan dat van ons Wagyu. Deze import is echter nooit raszuivere Wagyu. Alhoewel de wetgeving het toelaat om hier 'Wagyu' op te kleven, is dit steeds een kruising van Wagyu met een ander ras. Vaak is de raszuiverheid van andere leveranciers slechts 50% ten opzichte van ons Wagyu. Daardoor, maar ook mede door het feit dat dit vlees van vele verschillende boerderijen afkomstig is, is de kwaliteit lager en verre van constant. Door onze uniforme manier van werken is de kwaliteit van ons vlees zeer constant en vooral van topkwaliteit. Alle dieren die op het Hof van Ossel aanwezig zijn, bezitten een certificaat van raszuiverheid en voeren terug op Japanse genetica. Het Hof van Ossel is het enige bedrijf in België en één van de enigen binnen Europa dat raszuiver Wagyu fokt. Het hoeft geen betoog dat het geïmporteerde vlees door de afstand dat het aflegt verre van dagvers is. Ons vlees wordt geleverd nadat het gedurende 1 week op karkas heeft "gerijpt". De ecologische voetafdruk, waar de laatste tijd veel rond te doen is, valt door de lokale productie uiteraard ook veel lager uit. Verder zet ik ook in op voeding en verzorging om de kwaliteit te garanderen. De laatste 6 maanden voor de afmest krijgen onze dieren een zelf samengesteld en natuurlijk rantsoen waardoor de marblering, de rode kleur van het vlees, de witte kleur van het vet, het smeltpunt van het vet en zelfs de houdbaarheid van het vlees positief beïnvloed wordt. Stieren worden ook op zéér jonge leeftijd gecastreerd. De groei van de dieren valt daardoor uiteraard veel lager uit maar de kwaliteit van het vlees is vele malen beter. En tenslotte is het voor de kwaliteit dat ik deze dieren kweek.

Staat de hoge aankooprijds van een volledig dier en het feit dat de slager de verkoop van Wagyu vaak nog moet opstarten een samenwerking met slagers niet in de weg?

Filip: De slager kan een karkas, half dier of een kwartier aankopen wat de prijs voor het vlees beduidend lager doet uitkomen. Maar het is inderdaad zo dat de slager vaak nog dit vlees moet promoten aan zijn cliënteel zodat de mensen het vlees beter leren kennen. Zoals reeds gezegd werken we hier zelf volop aan mee door promomateriaal ter beschikking van de slagers te stellen en door ons goed over te brengen. Wij bieden slagers die

geen karkassen wensen te versnijden de mogelijkheid om het vlees, versneden in onze eigen versnijdingszaal, in technische delen aan te kopen. Ik bied deze service om tegemoet te komen aan slagers die moeilijk met kwartieren kunnen werken. Een slager die heel low-profile wil starten, bied ik zelfs geportioneerde en eventueel voorverpakte stukken aan. Verder hebben we ook zelf een heuse Wagyuburger ontwikkeld die we zelf produceren. Maar slagers die zelf burgers willen produceren volgens ons recept, of volgens een eigen recept, kunnen dat ook. Daarnaast maken we ook zelf charcuterie van Wagyu. Het bedrijf rond Gandaham laat zo onder andere de platte billen van Wagyu gedurende 6 maand drogen ... Volgens ingewijden is dit een echt topproduct binnen de wereld van de charcuterie!

Dit om duidelijk te maken dat wij de dieren zelf fokken, versnijden én verwerken op maat van de klant. We houden ons niet aan een standaard snit maar versnijden steeds op maat van de vraag. Omdat de versnijding gebeurt in eigen beheer én door een slager die ook nog les geeft aan toekomstige slagers, zijn onze mogelijkheden haast eindeloos om tot een duurzame samenwerking met slagers te komen. De enige voorwaarde is dat de slagers waarmee we samenwerken passie voor hun ambacht hebben en authenticiteit in het vaandel dragen.

Recent hebben we ons de Japanse methode van versnijden eigen gemaakt. Ook deze kennis wil ik met de slagers gaan delen. Het versnijden van een Wagyu is toch nog net iets anders in de zin dat je het rendement aanzienlijk kan verhogen als je de mogelijkheden van de verschillende delen kent. Door de positieve kenmerken van Wagyu vlees kan je er hoogstaandere dingen mee te doen dan met de klassieke bestemming van deelstukken.

En wat zegt de keuken?

Filip: De reacties over de smaak en de kwaliteit van dit vlees zijn van in den beginne unaniem positief. De genetica van Wagyu dieren blijft iets uitmuntends op het vlak van rundvlees. Met enkele topchefs hebben we gerechten met Wagyu ontwikkeld en doen we ook aan foodpairing. Met een aantal technische delen van Wagyu kan je verassend mooie dingen doen terwijl ze klassiek voor niet meer dan stoofvlees of soepvlees zouden gebruikt worden. Ik ben voorstander van het puur Wagyu en mijn advies is dan ook: hou het zo natuurlijk mogelijk en laat de smaak van Wagyu het werk doen. De puurheid en de specifieke smaak onderstrepen zeker nog eens de kwaliteit van dit rundvlees.

Dit smaakt niet alleen letterlijk naar meer...

Filip: Ik denk in elk geval te kunnen stellen dat we met onze topproducten op z'n minst het ambacht van de slager en van de landbouwer kunnen opwaarderen. En dat is op zich al een nobel streven.

Voor meer info:
filip@hofvanossel.be
 0474/516135