

## **PERSBERICHT voor onmiddellijke publicatie**

### **Kweker van Wagyu-runderen haalt recordbedrag van 350.000 euro aan leningen op**

**MERCHTEM, 5 november 2020** - Hof van Ossel, kweker van Wagyu-runderen in Merchtem, haalde zonet 350.000 euro aan leningen op. Zaakvoerder Filip Meysmans deed dit via een campagne op het investeringsplatform WinWinner. Met het opgehaalde bedrag kan Hof van Ossel zijn kudde uitbreiden, een mestvaalt bouwen en door de markt verder te ontwikkelen verder uitgroeien tot een bekende naam in de sector.



Toen Filip Meysmans in 2007 het landbouwbedrijf van zijn familie op de 250 jaar oude vierkantshoeve Hof van Ossel overnam, zocht hij een manier om niet het zoveelste landbouwbedrijf te zijn. Daarom besliste hij om Wagyu-runderen te kweken. Deze van oorsprong Japanse runderen staan bekend om hun smaakvol vlees, dat soms zelfs het label 'beste rundvlees ter wereld' of 'de kaviaar onder het rundvlees' krijgt.

#### **Van embryo tot steak**

Filip startte met zijn kudde in 2007, toen hij 100% raszuivere Wagyu-embryo's liet importeren. Ondertussen is de kudde uitgegroeid tot zo'n 180 dieren. Hof van Ossel staat in voor het hele proces, van de geboorte van de dieren tot de levering van het vlees bij klanten. De dieren worden grootgebracht met voeder dat voor 95% op de hoeve zelf wordt geproduceerd.

#### **Trending global food**

Meysmans: "Met ons luxevlees spelen we in op de trend waarbij mensen minder vlees eten. Maar áls ze vlees eten, mag het wel kwaliteitsvol en dus ook wat duurder zijn. Daarnaast is er tegenwoordig vraag naar producten uit alle hoeken van de wereld, maar dan wel liefst aangepast aan de eigen smaken en lokaal geproduceerd om de keten zo kort mogelijk te houden. Met onze producten beantwoorden we aan die vraag naar 'global food' met een uniek verhaal."

De slogan van Hof van Ossel is 'Japanse topkwaliteit gekweekt naar de wens van de Europese consument'. "In Japan streeft men bijvoorbeeld naar zoveel mogelijk vet in het vlees, wij streven naar een optimale verhouding tussen vet en vlees omdat dit beter past bij de Europese voorkeur. Daarnaast zetten we ons ook bewust af tegen de toenemende import van goedkoop namaak. Kwaliteit en authenticiteit vinden we heel belangrijk op Hof van Ossel," aldus Meysmans.

### **Ideaal moment om te schalen**

De laatste jaren steeg het klantenbestand en dus ook de omzet van Hof van Ossel aanzienlijk. Momenteel zijn er zo'n 60 slagers en een 10-tal restaurants waaraan Hof Van Ossel zijn luxevlees levert. De eerste klanten in Nederland en binnenkort ook in Luxemburg zijn al een feit.

Het product is intussen beter bekend en de markt is er klaar voor. Voor Hof van Ossel is dit het ideale moment om op te schalen. Het bedrijf besloot daarom een financieringscampagne te lanceren via WinWinner, een crowdlendingplatform waarop bedrijven leningen kunnen ophalen bij het publiek. De campagne bleek een schot in de roos: in totaal haalde Hof van Ossel maar liefst 350.000 euro op. "Een recordbedrag voor een campagne op ons platform," aldus Kasper Vancoppenolle van WinWinner.

"Met dit geld willen we in de eerste plaats een mestvaalt bouwen. Op deze manier kan de mest optimaal worden gestockeerd en op het ideale tijdstip aangewend worden om de landerijen te bemesten", zegt Meysmans. "Om onze kudde uit te breiden van 180 naar 210 à 240 dieren is bovendien een verhoging van de voederproductie nodig. Ook zullen we gedurende de eerste 4 jaren rekening moeten houden met 210 à 240 te verzorgen dieren terwijl er maar aan 180 dieren kan verdiend worden. We zijn dan ook heel blij met de opgehaalde financiering!"

### **Investors' community**

Hof van Ossel kon rekenen op een honderdtal investeerders via de WinWinner-campagne. Naast hun financiële bijdrage in de vorm van een lening wil Meysmans hen ook betrekken bij de onderneming: "Voor de investeerders wordt een *investors' community* opgericht die als denktank voor Hof van Ossel kan fungeren. Hopelijk kunnen we, zodra de coronamaatregelen dat toelaten, een event voor onze investeerders organiseren zodat zij de naam van Hof van Ossel verder bekend kunnen maken."

-----

Filip Meysmans, zaakvoerder Hof van Ossel  
+32 474 51 61 35  
filip@hofvanossel.be

Sinds 2007 kweekt Filip Meysmans 100% raszuivere Wagyu-runderen in België. Na jaren van onderzoek, testwerk en doorgedreven zorg voor de runderen, is het vlees beschikbaar op de markt. Het vlees is een volledig lokaal product dat uitsluitend via de korte keten wordt verkocht en bijgevolg ook nog een lagere ecologische voetafdruk heeft.

Matthias Browaeys, founder WinWinner  
+32 494 58 22 24  
matthias@winwinner.be

WinWinner is een crowdlendingplatform waarop ondernemers hun ambitieuze groeiplannen met hun netwerk kunnen delen. Op die manier kunnen ze ambassadeurs zoeken om hen te laten investeren in hun groeiverhaal.