



B

Artisan fine meats
from Belgium



www.artisanfinemeats.be



Dear Meatlover,

Welkom in de wereld van de Belgische fijne vleeswaren!

Samen met de Belgische bieren, de Belgische chocolade en legendarische wielrenners passen deze delicatessen perfect in het rijtje specialiteiten waarop Belgen trots zijn. Want niet alleen voldoen ze aan de strengste kwaliteitsnormen, er is ook een heel breed assortiment van Belgische fijne vleeswaren beschikbaar. Met dank aan de vele lokale slagers die de regionale smaken zijn blijven cultiveren. Zo kunnen de producenten van Belgische fijne vleeswaren u steeds een product aanbieden dat perfect aansluit bij de voorkeuren van uw klanten.

Toch nog een specifieke vraag naar een niet-alledaagse smaak of aangepaste verpakking? Dan gaan Belgische producenten graag op zoek naar een passend antwoord. Want oplossingen bieden en innoveren zit een Belg in het bloed. Onze roots liggen immers vaak bij zelfstandige speciaalzaken, waarvan we bovendien authenticiteit en passie voor een smaakvol product geërfd hebben. En dat proeven uw klanten!

Smakelijke groeten,

de Belgische vleeswarenlleveranciers



www.artisanfinemeats.be

Inhoud



Kwaliteit

8

Kwaliteit loopt als een rode draad door de Belgische vleeswarenbedrijven. Ze maken authentieke vleesproducten met vakmanschap dat over meerdere generaties werd overgedragen.

Voedselveiligheid

12

Het Federaal Agentschap voor de Veiligheid van de Voedselketen waarborgt de traceerbaarheid en de voedselveiligheid in België. De 'Belgian approach' rond autocontrole en voedselveiligheid wordt internationaal gewaardeerd.

Flexibiliteit & productgamma

20

Belgische vleeswarenbedrijven zijn op alle vlakken heel flexibel. Inspelen op de veelzijdigheid aan smaken en recepturen is hun sterkte.

Smaak & authenticiteit

30

België telt nog vele slagers die zelf charcuterie maken en vasthouden aan de traditionele smaken en gebruiken van de streek waarin ze actief zijn. Zij inspireren onze vleeswarenmakers, die niet zelden uit deze kleine ambachtelijke slagerijen zijn gegroeid.

Innovatie

38

Vakmanschap en innovatie begint in België al op de schoolbanken. Belgische slagersscholen brengen leerlingen niet alleen de nodige theoretische en praktische kennis bij, maar laten ze ook hun eigen charcuterie ontwikkelen.



“Onze voedselveiligheid is een van de strengste van Europa.”

Anneleen Vandewynckel, directeur Fenavian.



Dat Belgische vleeswaren kwalitatief hoogstaand zijn, dat de controles in België bij de strengste van Europa zijn en dat er geproduceerd wordt met enorme zorg voor voedselveiligheid, staat als een paal boven water. We maken authentieke vleesproducten met vakmanschap dat verscheidene generaties is overgedragen.

KWALITEIT

Kwaliteit loopt als een rode draad door de Belgische vleeswaren-bedrijven. En die kwaliteit geldt zowel voor de grondstoffen en afgewerkte producten, als voor productcontrole, bedrijfsvoering, wendbaarheid, duurzaamheid en voedselveiligheid. Die kwaliteit startte al meer dan 2000 jaar geleden. Toen al exporteerden de Romeinen Belgische droog gezouten hammen naar hun thuisland. De streek die nu België heet, was toen ook een van de eerste in Europa die aan vleesbewaring deed. Die expertise wordt al eeuwenlang gekoesterd en kenmerkt zich nu door een bijzonder uitgebreide variatie van producten en bedrijven die de binnen- én buitenlandse markt ambiëren. Fenavian, de Nationale Federatie van Vleeswarenmakers (www.fenavian.be), staat dan ook al haar leden bij om een zo hoog mogelijke kwaliteit te garanderen.

Belgische vleeswaren behoren tot de beste van de wereld

Kwaliteit, vakmanschap en een rijke geschiedenis.



Authentieke recepten van generatie op generatie

Bier en chocolade zijn de bekendste Belgische exportproducten. Kwaliteit, vakmanschap en een rijke geschiedenis vormen samen het succes van deze lekkernijen. Onze charcuterie heeft een nog langere traditie. Het assortiment is bijzonder gevarieerd, authentiek en zeer kwaliteitsvol. Overall waar je komt in België, vind je een grote variëteit van lokale vleeswaren die met zorg en vakmanschap zijn gemaakt. Onze slaggers geven hun authentieke recepten door van generatie op generatie. Het overgrote deel van de Belgische vleeswarenmakers is gegroeid uit ambachtelijke slagerijen en gebruikt dikwijls nog de originele recepten van hun voorouders met de authentieke smaken. Zij hebben het vakmanschap en vooral de beroepstrots met de paplepel meegekregen.

De beste grondstoffen

“Belgische vleeswarenmakers zijn noeste werkers, maar zeer en soms zelfs té bescheiden over de kwaliteit van hun producten”, zeggen **Anneleen Vandewynckel** en **Louis-Philippe Michielssen**, respectievelijk directeur en voorzitter van Fenavian. “We vertellen te weinig hoe uniek en hoe goed we wel zijn. Het begint al bij de kwaliteit van onze producten, de rode draad door het hele productieproces. We werken met de beste verse

grondstoffen. Het Belgische landvarken en ons witblauwe runderras worden geroemd voor hun magere vleeskwaliteit en volle smaak. Maar we ontwikkelen ook nieuwe varkensrassen, zoals het Menapische varken, een voorouder van de Gallische varkens waar de Romeinen zo tuk op waren en waarmee we een 2000 jaar oude traditie oppikken.”

Veilig, duurzaam en flexibel

Elke stap in het productieproces wordt gestuurd door een kwaliteitscontrole. Anneleen Vandewynckel: “Onze voedselveiligheid behoort tot de strengste van Europa. Onze vleeswarenmakers besteden ook veel aandacht aan duurzaamheid, zowel op sociaal vlak als op productiegebied. Onze bedrijven investeren in afvalwaterzuivering, warmterecuperatie van hun koelinstallaties, zonnepanelen ...” Zo krijgen aankopers van Belgische vleeswaren niet alleen een garantie van kwaliteit en voedselveiligheid maar ook de zekerheid dat de ecologische voetafdruk tot een minimum is beperkt.

Een ander absoluut pluspunt van de Belgische producenten is hun wendbaarheid. Louis-Philippe Michielssen: “Onze vleeswarenmakers verwerken varkensvlees, rundvlees, paard, lam, gevogelte en wild in een grote variatie van producten. Belgische vleeswarenbedrijven zijn nichespelers



Louis-Philippe Michielssen en Anneleen Vandewynckel, voorzitter en directeur van Fenavian.


bij uitstek. Ze zijn sterk in het ontwikkelen van specifieke producten en smaken en kunnen snel en flexibel een antwoord geven op elke vraag van een klant, in binnen- of buitenland.”

Wetenschappelijk onderbouwde innovaties

De Belgische vleeswarenfabrikanten beschikken over uitgebreide knowhow en expertise om aan alle vragen van klanten te voldoen. Daarin worden ze ondersteund door onze verschillende onderzoekscentra. “We hebben een bijzonder wetenschappelijk team dat is samengesteld uit onderzoekers van verscheidene universiteiten in binnen- en buitenland”, vertelt Anneleen Vandewynckel. “We hebben ook projecten met de universiteiten van Reading (Verenigd Koninkrijk), Maastricht

(Nederland) en het Stazione Sperimentale per l'Industria delle Conserve Alimentari (SSICA) in het Italiaanse Parma, dat onderzoek doet naar de bewaring van voedingswaren. Zo kunnen we elke innovatie ook wetenschappelijk onderbouwen. Samen met slagerijscholen ontwikkelen we bovendien nieuwe culinaire mogelijkheden voor onze producten en stimuleren we de jonge slaggers van de toekomst. Samen met onze bedrijven staan we in nauw contact met alle boerenorganisaties in binnen- en buitenland, de veevoederbedrijven, de slachthuizen en de retail. Dat ketenoverleg helpt ons om snel en accuraat in te spelen op marktsituaties, nieuwe toepassingen en innovatietechnieken.”

Betrouwbaar

Louis-Philippe Michielssen besluit: “Een Belgische partner is een zeer betrouwbare partner. Onze bedrijven hebben een reputatie die decennia tot zelfs meer dan 100 jaar teruggaat. Ze zijn niet alleen kwalitatief betrouwbaar door hun constante productkwaliteit, maar ook financieel en logistiek. Dat biedt garantie voor elke klant, klein of groot, met wie ze samenwerken.” 

www.fenavian.be

Fenavian vzw – Federatie van Vleeswarenproducenten
Wetenschapsstraat 14 – BE-1040 Brussel
+32 2 550 17 58 – info@fenavian.be



“Overal waar je komt in België, vind je een grote variëteit van lokale vleeswaren die met zorg en vakmanschap zijn gemaakt.”

Louis-Philippe Michielssen, voorzitter Fenavian.



België heeft een echte traditie wat voedselveiligheid betreft. Al sinds zijn ontstaan in 2002 focust het Belgische Federale Agentschap voor de Veiligheid van de Voedselketen (FAVV) uitsluitend op voedselveiligheid, inclusief traceerbaarheid en autocontrole.

Via een centraal aangestuurd controleprogramma neemt het agentschap alle productiebedrijven van fijne vleeswaren, én hun leveranciers, onder de loep. En dat is uniek! Voor aankopers van deze producten en voor de consument is dit alvast een sterke garantie op veilige fijne vleeswaren.

VOEDSELVEILIGHEID



**“Niet alleen de producenten van
fijne vleeswaren moeten voldoen
aan de wet- en regelgeving,
maar ook hun toeleveranciers.”**

Herman Diricks, gedelegeerd bestuurder FAVV.

Herman Diricks, gedelegeerd bestuurder FAVV

Bijkomende garantie op voedselveilige vleeswaren via The Belgian Approach.



“Het FAVV is een van de weinige agentschappen die als enige taak de opvolging van de voedselveiligheid in een land heeft”, weet **Herman Diricks**, gedelegeerd bestuurder van het agentschap. “Wij zijn niet bevoegd voor andere onderwerpen, zoals in andere landen dikwijls wel het geval is. Dat heeft als voordeel dat wij de volledige productieketen, van in de stal tot op de boterham, coherent kunnen opvolgen, zowel de individuele schakels als de werking van de keten zelf.” De Belgische voedselveiligheid heeft met de autocontrole nog een extra troef in handen: wij zijn het enige land waar de producenten van fijne vleeswaren, en hun leveranciers, hun autocontrolesysteem op basis van een autocontrolelegids kunnen laten certificeren door een geaccrediteerde certificatie-instelling. Dat biedt hun klanten en dus ook de consumenten extra garanties inzake opvolging van de wetgeving en voedselveiligheid.

Traceerbaarheid en voedselveiligheid

“Andere landen kennen ook autocontrole en hebben ook gidsen, maar enkel in België kun je je autocontrolesysteem extern laten auditeren en er een certificaat voor krijgen. Dat garandeert dat alle operatoren in de keten de voedselveiligheid tot in de puntjes volgen”, legt Diricks uit. “Traceerbaarheid en voedselveiligheid gaan zo hand in hand. Alle schakels in de keten zijn even belangrijk en worden met evenveel interesse opgevolgd. Wij pakken voedselveiligheid op drie

manieren aan: via controles in de bedrijven door de medewerkers van het FAVV, via autocontrole door de bedrijven zelf en met audits door derden, de certificatie-instellingen.” Het registreren en opvolgen van non-conformiteiten binnen de autocontrole is cruciaal. Daarmee staat of valt de performantie van het systeem.

Daarnaast volgt het FAVV de traceerbaarheid op door regelmatig zelf oefeningen te organiseren over de verschillende schakels van de keten heen. Op die manier zijn we te allen tijde voorbereid op eventuele crisissituaties en spelen we snel op de bal. Deze consistente aanpak is ondertussen internationaal bekend als ‘the Belgian approach’.

Gidsen en checklisten voor elke activiteit

Diricks onderstreept het belang van autocontrole in bedrijven. “Daarom stellen we ook zoveel tools ter beschikking om die autocontrole vlot te laten verlopen. Er zijn checklisten voor de bedrijven om de traceerbaarheid te controleren over de bedrijfs-grenzen heen. Voor bijna elke activiteit in de keten van de fijne vleeswaren is er een gids beschikbaar. En we kijken erop toe dat de gidsen toegepast en opgevolgd worden, niet alleen bij de producenten maar ook bij de toeleveranciers. Of een bedrijf nu voeders voor de dieren produceert, voeders transporteert, dieren opfokt, ze transporteert, slacht of versnijdt, of er fijne vleeswaren van maakt, elke schakel moet even nauwgezet met voedselveiligheid omgaan. En daar bovenop controleren wij

of de traceerbaarheid over het hele systeem wel goed functioneert.”

Vertrouwen en waardering

Door zijn lange staat van dienst en het coherente systeem, worden het FAVV en dus ook België regelmatig als ‘good practice in voedselveiligheid’ naar voren geschoven. “Wanneer een bedrijf in de productieketen voor fijne vleeswaren een certificaat krijgt, dan moet dat ook een keurmerk zijn voor de voedselveiligheid van dat product”, vindt Diricks. “Andere landen en actoren weten dat. Onze aanpak wordt erg gewaardeerd en schept vertrouwen. Wanneer wij een bedrijf de toestemming geven om voedselveilig te produceren, zien we dat andere landen dat als voldoende garantie zien om de producten van die bedrijven ook bij hen als voedselveilig te beschouwen. Dat is toch een teken dat onze aanpak internationaal gerespecteerd wordt.”

Geïntegreerd met internationale standaarden

Voor de werking van de bedrijven in de keten van de fijne vleeswaren is het belangrijk dat de eisen en systemen geïntegreerd zijn en op elkaar aansluiten. De autocontrolelegidsen van het FAVV kunnen daarom gecombineerd worden met internationale standaarden zoals ISO22000, GlobalGAP, BRC, IFS en andere. “Waar deze standaarden eerder een brede horizontale scope hebben, heeft ons systeem een duidelijke verticale focus: de naleving van alle wet- en

regelgeving rond voedselveiligheid. Samen met de internationale standaarden zorgt dat voor een geoptimaliseerd systeem.”

Geen toegevingen op voedselveiligheid

Bedrijven in de voedingssector hebben het niet altijd gemakkelijk door de kleiner wordende marges. Is voedselveiligheid op zulke momenten niet eerder een kost dan een troef? De gedelegeerd bestuurder van het FAVV is duidelijk in zijn antwoord: “Voedselveiligheid is op elk moment een kost waarvoor betaald moet worden, hoe klein de marges ook zijn. De grootte van de marges zal nooit een rol spelen in het oordeel van mijn medewerkers. De regels omtrent voedselveiligheid, autocontrole en traceerbaarheid moeten altijd gerespecteerd worden door alle schakels in de keten. Dat zijn we aan de consumenten verplicht. Deze regels zijn trouwens een extra troef omdat we zien dat hoge voedselveiligheid hand in hand gaat met hoge kwaliteit.” 

Het Federaal Agentschap voor de Veiligheid van de Voedselketen waarborgt sinds 2002 de voedselveiligheid en de voedselkwaliteit in België. Internationale website: www.favv.be/home-en/



“Met onze kwaliteit op het vlak van grondstoffen, productie, kennis en voedselveiligheid horen we bij de beste van Europa.”

Wim De Cock, COO Ter Beke.



België is een land met zeer uiteenlopende streekgebonden smaken. Elke regio heeft haar lokale charcuterie. Inspelen op die veelzijdigheid aan smaken en recepturen is de sterkte van onze bedrijven. Flexibel zijn zit dan ook in hun DNA. Ze luisteren graag naar de aankopers van voedings- en winkelketens en proberen in te spelen op hun wensen.

FLEXIBILITEIT & PRODUCTGAMMA

Onze vleeswarenbedrijven zijn bijna allemaal gegroeid uit kleine ambachtelijke bedrijven. Daardoor hebben ze hun authenticiteit qua smaak, kruiden en producten kunnen bewaren. Zelfs wanneer de slinger van het ambachtelijke naar het industriële is gegaan. Hun productie is geautomatiseerd en efficiënt, maar altijd op authenticiteit gericht. Die veelzijdige kennis en het brede productengamma maken ons niet alleen uniek, het is de basis waarmee we sterk en efficiënt op de eisen van onze klanten kunnen inspelen. Door de veelal korte lijn tussen directie en productie kunnen strategische beslissingen snel genomen worden en wordt snel op de bal gespeeld om een product op maat van de klanten te maken. De lokale Belgische markt is bovendien van een hoge kwaliteit. Dat helpt onze vleeswarenfabrikanten om scherp te blijven en altijd voor het beste te kiezen. En omdat onze bedrijven uit een kleine markt gegroeid zijn, hebben ze van nature geleerd om zich aan kleine volumes aan te passen.

Elke vraag naar iets nieuws is een waardevol geschenk.

Hoe kan je met een Vlaamse ham de buitenlandse markt veroveren? Met een puur natuurlijk product van uitgelezen varkensrassen, een breed productengamma en door flexibel in te spelen op vragen van de klant en op nieuwe trends. Met Ganda Ham ging **Dirk Cornelis** van Corma de uitdaging aan. Hij exporteert vooral naar Nederland en Frankrijk en is klaar om de stap te zetten naar de rest van Europa.

D

Dirk Cornelis stamt uit een slagersfamilie die de ambachtelijke slagerij omvormde tot een toonaangevende producent van droog gezouten hammen. Ganda Ham werd in drie decennia een begrip en ligt nu in elke supermarkt en voedingswinkel tussen het ruime aanbod buitenlandse hammen. Zowel in België, Nederland als Frankrijk. Hoe doe je dat?

“Traditionele varkenshammen exporteren is voor ons een utopie. Maar door niches te zoeken waarop grote producenten afhaken, door producten te maken die anderen niet hebben en door te mikken op topkwaliteit kunnen we in binnen- en buitenland het onderscheid maken. Dat is typisch voor ambachtelijke bedrijven zoals het onze. Daarom kiezen we voor superieure varkensrassen zoals Duroc, Brasvar, Mangalica en everzwijn. Met onze technische knowhow kunnen we elke ham tot in de perfectie rijpen. En met een breed productengamma, gaande van een hele ham tot gesneden ham in een verpakking van 40 gram, kunnen we elk type klant bedienen.”

“Flexibel zijn zit in het DNA van onze ondernemingen. We luisteren graag naar de aankopers van voedings- en winkelketens en proberen in te spelen op hun wensen. Elke vraag naar iets nieuws

is een waardevol geschenk. Want bij iedere uitdaging leren we veel bij. Omdat we een familiebedrijf zijn, is de lijn tussen directie en productie zeer kort. Strategische beslissingen worden snel genomen. Zo kunnen we snel op de bal spelen en een product op maat van onze klanten maken. Iets proberen te brengen dat er al is, nog beter en nog goedkoper, is geen optie. Smaak en kwaliteit zijn het allerbelangrijkste. We willen met onze producten een meerwaarde creëren, waardoor die hoger in de markt staan en zo onze klanten een mooie winstmarge bezorgen.”

“Door nieuwe producten te ontwikkelen, zoals bioham en gedroogde runderham, spelen we in op maatschappelijke trends, zoals een grotere belangstelling voor biologische producten en dry aged rundvlees. Droog gezouten bioham komt van biologisch gekweekte varkens. Net zoals alle andere hammen wordt voor het droogzouten enkel zeezout gebruikt. Voor de runderham selecteren we unieke topassen zoals Angus, Wagyu en Rubia Gallega, die we als Grand Cru-ham aanbieden. Zo zoeken we constant naar nicheproducten waarmee inkopers het onderscheid kunnen maken naar hun klanten. In die niche willen we anders zijn, en vooral zeer lekker.” 



“Met onze nicheproducten kunnen inkopers het onderscheid maken.”

Dirk Cornelis, zaakvoerder Corma.

Authentieke smaken creëren is onze job.

België is een land met zeer uiteenlopende streekgebonden smaken. Elke regio heeft haar lokale charcuterie. Wil je al die niches bedienen, dan moet je een divers gamma ontwikkelen. “Inspelen op die veelzijdigheid aan smaken en recepturen is onze sterkte”, zegt **Johan Noyen**, die voor het hele land een breed gamma worsten produceert. “Door die kennis kunnen we ook internationaal inspelen op wat de lokale consument graag eet.

Johan Noyen is de vierde generatie van een 100 jaar oude slagersfamilie die vandaag over de kwaliteit van de worsten waakt. Zijn bedrijf produceert onder meer witte worsten, bloedworsten, BBQ-worsten, lookworsten, Poolse worsten en Gentse paardenlookworsten, een erkend streekproduct in Vlaanderen.

“We spelen in op de smaak van elke lokale markt. Bloedworst bijvoorbeeld smaakt in elke Belgische provincie anders en dus hebben we alle typische recepten verzameld om aan al die smaakverschillen te voldoen. Door die ervaring en expertise kunnen we producten ontwikkelen op maat van al onze klanten. Authentieke smaken creëren is onze job.”

“Met eten bezig zijn zit de Belg in het bloed. We willen daar tijd voor maken. Kijk maar naar de goede koks die we hebben, naar het grote aantal gastronomische restaurants en de hoge kwaliteit van onze producten. Dat maakt deel uit van onze cultuur. We zijn een klein land met een open economie, wat ons ertoe verplicht om

ons tot over de landgrenzen te gaan bewijzen. Zo koppelen we ondernemerschap aan een bourgondische attitude. We maken dan ook bourgondische producten voor een kritisch publiek.”

“Een merknaam alleen is niet voldoende. We creëren vertrouwen door goede producten te maken en transparant te zijn over de ingrediënten die we gebruiken. Onze ingrediënten moeten van topkwaliteit zijn en komen dus van streng geselecteerde leveranciers. We zijn dan ook bereid om er meer voor te betalen. Met de beste ingrediënten maak je nog altijd de lekkerste producten. Dat is eigen aan ons ambacht. Transparantie is dat ook. Onze worsten bestaan uit varkensvlees, scharreleieren, brood, uien, melk en kruiden, niets anders. Wat je thuis niet in de keuken gebruikt, willen we ook niet gebruiken. We zijn ook transparant over onze leveranciers en nemen hen mee in onze communicatie. Daarmee kunnen we ons onderscheiden en vinden we consumenten bereid om meer te betalen voor ons merkproduct dan voor een gelijkaardig product van een ander. 

“We maken bourgondische producten voor een kritisch publiek.”

Johan Noyen, zaakvoerder.



Smaak en kwaliteit geven altijd de doorslag.

Belgische paté is een belangrijk exportproduct, net zoals chocolade, bier en koekjes. Smaak, kwaliteit, traditie en een van de strengste voedselveiligheidsnormen van Europa maken het succes. **Hendrik Nauta** exporteert een breed gamma patés naar 15 landen, zowel onder eigen merk als onder een privaat label op maat van de klanten.

B

“Belgische paté is smeuïg, heeft een zachte smaak en wordt met kwaliteitsingrediënten gemaakt. Onze paté borduurt verder op een eeuwenlange traditie van smaakvolle en kwalitatieve vleeswaren, waartoe ook onze gekookte hammen en worsten horen. Ze maken deel uit van onze bourgondische cultuur en levensstijl, waarbij ambacht nog altijd hoog geprezen wordt. Bij onze aankopers wekken Belgische vleeswaren bovendien vertrouwen omdat ze goed gecontroleerd zijn. We hebben immers een van de strengste voedselveiligheidsnormen ter wereld. Dat alles zorgt voor een sterk kwaliteitslabel.”

“We werken nog steeds met slachtverse lever en slachtvers vlees. Dat wordt elke dag aangeleverd. De productie gebeurt op een vooruitstrevende en creatieve manier met respect voor de oude familietraditie. Zo gebruiken we nog altijd grootvaders recepten uit 1946, alleen gaat de verwerking nu sneller en op maat van de klant in binnen- en buitenland. Dat op maat werken gaat heel ver. We denken mee met de klant zodat hij een topproduct volgens zijn referenties op de markt kan brengen. Zo vroeg een klant ons patés te leveren met een certificering voor dierenwelzijn.

We hebben onze productie in een mum van tijd aangepast. Voor een andere klant hebben we samen met een designer zijn hele verpakkingsconcept omgevormd, inclusief de vorm, de labels en de gewichtsgroottes. De sterkte van Belgische bedrijven zoals het onze is dat we op nichemarkten werken en daardoor op alle vlakken flexibel zijn. Met onze knowhow en tailormade service zijn we bovendien heel competitief.”

“Demografische en gezondheidsontwikkelingen volgen we op de voet. We maken patés met een lager zoutgehalte en minder verzadigde vetten. Onze kleinste verpakkingen hebben nu een inhoud van 80 gram, perfect afgestemd op eenpersoonsgezinnen en de on-the-go market. We zijn in België ook de eerste producent die biologische pasteien maakt, waarvoor we een heel nieuwe receptuur hebben ontwikkeld. Zelfs in nieuwe groeimarkten zoals Tsjechië en Polen die zeer prijsbewust zijn, geven de consumenten twee tot drie keer meer uit aan onze patés dan aan de lokale producten. Smaak en kwaliteit geven de doorslag. Zo bieden we onze inkopers producten met een meerwaarde die ze hoger kunnen positioneren én waarmee ze zich ook kunnen onderscheiden in hun gamma.” 

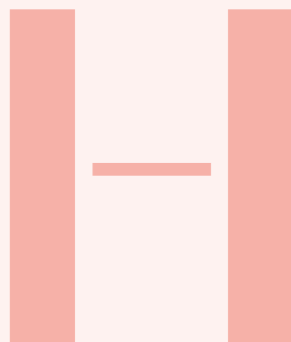


“We hebben een eeuwenlange traditie van
smaakvolle en kwalitatieve vleeswaren.”

Hendrik Nauta, zaakvoerder Nauta.

Onze productie is altijd gericht op authenticiteit.

Grote Belgische vleeswarenspecialisten zoals Ter Beke zijn veelal gegroeid uit kleine familiale ondernemingen. Daardoor hebben ze veel kennis in huis om authentieke producten te maken, zelfs in een industriële omgeving. De lokale Belgische markt is bovendien van een hoge kwaliteit. Dat helpt fabrikanten om scherp te blijven en altijd voor het beste te kiezen. “Ons productengamma is veelzijdig en puur. We maken gewoon uitstekende producten met heel goede en verse basisgrondstoffen.” Dat is volgens **Wim De Cock**, COO van het beursgenoteerde Ter Beke Vleeswaren, een van de sterke punten van de Belgische vleeswarenbedrijven.




“Historisch zijn we bijna allemaal gegroeid uit kleine ambachtelijke bedrijven. Daardoor hebben we onze authenticiteit qua smaak, kruiden en producten kunnen bewaren, zelfs nu de slinger van het ambachtelijke naar het industriële is gegaan. Onze productie is geautomatiseerd en efficiënt, maar altijd op authenticiteit gericht. Die veelzijdige kennis maakt ons niet alleen uniek, het is de basis waarmee we heel sterk en flexibel kunnen inspelen op de eisen van onze klanten. En daaraan voldoen is niet moeilijk. We hebben in onze groep veel technologen in dienst die met smaak en beleving aan de slag kunnen. Daarbij komt onze vermaarde voedselveiligheid, die tot een van de strengste van Europa behoort en waarmee we in de topliga spelen.”

“We zijn bevoorrecht omdat we uit een kleine markt gegroeid zijn. Daardoor hebben we van nature geleerd om ons aan kleinere volumes aan te passen. In het buitenland blijven we met onze

producten vooral nichespelers. We zijn actief op productsegmenten waarvoor de grote lokale spelers geen aparte productielijn willen opzetten. De toenemende segmentatie van de basisgrondstoffen, door nieuwe nationale standaarden, is wel een belangrijke uitdaging op onze exportmarkten. Maar omdat we zo flexibel zijn, kunnen we ons productieapparaat aanpassen aan het efficiënt beheren en verwerken van al die grondstoffen.”

“De kwaliteit van het eindproduct start zonder enige twijfel met de basisgrondstof. Voor een groot aantal producten is het Belgische varken een kwaliteitslabel omdat het een mager product is. Maar in toenemende mate worden kweekprogramma's opgezet met varkensrassen die andere intrinsieke kwaliteiten hebben. De grote supermarktketens in België ontwikkelen al hun eigen varkenslabel. Wij werken samen met een belangrijke kweker aan een onderzoekstraject naar het ideale varken voor onze producten. De eerste resultaten zijn positief. Wellicht leidt dat naar een eigen Ter Beke-varken.”

“Flexibel zijn betekent ook rekening houden met demografische evoluties. Hier geldt het product minder, maar ligt de focus op de verpakking. Zo hebben we een dubbele-laagverpakking ontwikkeld voor gesneden vleeswaren. De sneetjes zijn verdeeld over twee gesloten compartimenten. Als het ene compartiment is aangebroken, blijft het tweede vers. Ideaal voor kleinere huishoudens. We focussen ook op de milieuaspecten van de verpakking door als eerste en tot nu enige een 100% thuis composteerbare folie voor vleeswaren te ontwikkelen, met dezelfde houdbaarheid en zuurstofbarrière als een klassieke verpakking.” 

“We hebben een dubbele-laagverpakking voor gesneden vleeswaren ontwikkeld. Ideaal voor kleinere huishoudens.”

Wim De Cock, COO Ter Beke Vleeswaren.



Belgische slagers geven hun ambacht door van generatie op generatie. Authenticiteit en kwaliteit blijven ze hoog in het vaandel dragen. Vele Belgische vleeswarenmakers zijn gegroeid uit deze kleine ambachtelijke slagerijen. Hun producten zijn nog steeds gebaseerd op de recepten van hun ouders en voorouders. Want ook industrieel kan je ambachtelijk werken.

SMAAK & AUTHENTICITEIT

België telt nog vele slagers die zelf charcuterie maken en vasthouden aan de traditionele smaak en gebruiken van de streek waarin ze actief zijn. Zo ontstond een rijk en uniek smakenpatrimonium. Belgische slagers staan bekend voor hun pure en eerlijke vleeswaren met een verfijnde smaak. Hun recepten zijn gebaseerd op verse grondstoffen en natuurlijke smaakmakers, veelal afkomstig uit hun eigen terroir.

Willy Deschildre, Hendrik Dierendonck en Herman Vangramberen horen bij de selecte groep Vlaamse icoonslagers die elk op hun eigen manier hun ambacht in de verf zetten. En met hun ambachtelijke charcuterie ook de Belgische vleeswarenmakers inspireren.



“België is een land met een rijk culinair patrimonium en vele lokale smaken.”

Willy Deschildre, Deschildre Streekproducten.

Een schat aan recepten.

Willy Deschildre sloot na 40 jaar zijn ambachtelijke slagerij in Oostende om zich met zijn zoon aan een nieuw avontuur te wagen. Samen zetten ze een streekproductencentrum op met een eigen atelier waar ook andere producenten een plaats krijgen. Daarmee brengt hij traditie en authenticiteit uit heel het land samen.



Willy Deschildre geniet een stevige reputatie. Voor zijn zelfgemaakte charcuterie en authentieke vleeswaren kwamen zijn klanten uit alle hoeken van het land. Drie van zijn specialiteiten zijn erkende Vlaamse Streekproducten: West-Vlaamse boerenhesp, West-Vlaams hoofdvlees en West-Vlaamse bloedworst. Die vormden de aanleiding om met een ‘Streekproductencentrum’ te beginnen, een winkel met een atelier waar de eigen streekproducten worden gemaakt en waar ook een ruim gamma streekproducten uit andere regio’s wordt aangeboden.

“We willen het ambacht voortzetten, met de focus op onze historische producten, maar op een nieuwe manier, onder meer door samen te werken met andere producenten. België is een land met een rijk culinair patrimonium en vele lokale smaken. We hebben nog bijzonder veel kleine vleeswarenproducenten die producten maken voor de lokale markt. Dat zorgt voor een rijk gamma producten en smaken. Zo kunnen

de smaak en structuur van een bloedworst al verschillen van dorp tot dorp. Daarom is de waaier van bereidingswijzen zeer groot: met geen, weinig of veel ajuin, met of zonder kaneel, met rozijnen of amandelen. Ook de hoeveelheid bloed die wordt gebruikt en het verwerkte vlees variëren van streek tot streek.”

“Voor andere Belgische vleeswaren gelden die lokale smaakverschillen ook. Daardoor beschikken onze vleeswarenmakers over een schat aan recepten waarmee ze hun producten creëren en waarmee ze zich onderscheiden op de exportmarkten. Smaak en authenticiteit kenmerken onze producten. Ik maak nog altijd vleeswaren op basis van de originele recepten die ik van mijn ouders heb geërfd. Dat heeft niets met nostalgie te maken. De pure smaken van vroeger blijven aantrekkelijk voor een brede groep consumenten.” 

www.streekproduct.be



“We denken creatief en innovatief.”

Hendrik Dierendonck, Slagerij Atelier Dierendonck.

Authenticiteit kun je niet kopiëren.


Hendrik Dierendonck is een van de bekendste slagers van België. Zowel nationaal als internationaal wordt zijn vakmanschap geprezen. Met zijn vleeswaren combineert hij de vakkundigheid van vandaag met de kwaliteit van vroeger. Maar hij participeert ook in kweekprojecten van bijzondere vleesrassen.

S

“Smaak en authenticiteit zijn onze kracht en daarin zijn we bijzonder onderscheidend op de exportmarkten. We werken heel puur en gaan voor natuurlijke smaken. Oude bewaartechnieken zijn nog altijd de basis voor onze producten. Net zoals onze originele recepten. Onze paté maken we met vijf ingrediënten, niets meer. We trekken ons van niets of niemand iets aan. We zijn trots op onze producten. Ze kunnen allemaal gekopieerd worden, maar hun authenticiteit kun je niet kopiëren. Dat is onze sterkte, ook op de exportmarkt. We zijn een land vol kleine ambachtelijke ondernemers die allemaal sterk op het pure product focussen. Alleen al in de vleessector tellen we 180 vleesverwerkende bedrijven, klein en groot, elk met hun eigen authentieke producten en smaken.”

“Ook als slager kan ik onderscheidend zijn. Niet alleen door mijn ambacht uit te puren, maar ook door uniek te zijn in mijn vleeskeuze.

Zo heb ik samen met een aantal boeren een kweekprogramma opgezet voor het rood West-Vlaamse rund, een oud bijna verdwenen ras van dubbeldoelkoeien, die zowel voor de melk- als de vleesproductie werden gekweekt. Deze dieren groeien op in de vette weiden van de West-Vlaamse polders en dat geeft hun vlees een bijzonder diepe smaak. Net zoals ons project om het Menapische varken, het Belgische oervarken, weer tot leven te brengen.”

“Het sterke punt van de Vlaamse ondernemers is dat ze creatief en innovatief kunnen denken, maar trouw blijven aan hun ambacht en de smaak van hun producten. Ook wij gebruiken nieuwe technieken en automatiseren om het productieproces te vereenvoudigen, maar dat wil niet zeggen dat we de kwaliteit niet in vraag stellen. Over smaak en kwaliteit bestaat geen discussie. Dat is onze identiteit.” 



“Het bewaren van onze eigenheid is ook een inspiratiebron voor de industrie.”

Herman Vangramberen, Slagerij Vangramberen.

Vleeswaren met een verhaal.

‘Vers aankopen, vers verwerken en vers verkopen’ is al twee generaties lang de slogan van slagerij Vangramberen in Boutersem, een dorp tussen de universiteitsstad Leuven en de suikerstad Tienen. **Herman Vangramberen**, zijn dochters Katrien en Griet en schoonzoon David kiezen resoluut voor authenticiteit.

D

“De sterkte van de Vlaamse slager is zijn vakmanschap om lokale smaken te vertalen in zijn vleeswaren. Al van bij onze start zijn we terug naar de basis gegaan, naar de smaak van ons terroir, met authentieke recepten die we al decennia hanteren. Wanneer is een product ambachtelijk? Met een origineel basisrecept van vers vlees, peper en zout, lokale kruiden en zonder toevoeging van smaakstoffen. We gebruiken enkel oude natuurlijke bewaarmiddelen, zoals droog zouten, pekelen of het toevoegen van azijn.”

“De korte keten is voor ons van groot belang. We willen constante kwaliteit en kopen altijd bij dezelfde boeren. We kennen het hele tracé van elk dier. We kunnen zelfs teruggaan tot de grootmoeder van de koe die in onze koelkast hangt. Onze varkens en runderen worden al decennia op dezelfde manier gekweekt en krijgen altijd dezelfde voeding. Dat zorgt voor transparantie en betrouw-

baarheid, zowel voor onszelf als voor onze klanten.”
 “Wij maken vleeswaren met een verhaal en dat is een pluspunt voor alle Belgische vleeswarenproducenten. Omdat we onze eigenheid bewaren, zijn we een inspiratiebron voor de industrie. Net zoals wij gebruiken ze oude recepten die ze van hun voorvaders hebben geërfd en produceren ze op grotere schaal wat wij in het klein doen. Wat we ook als een pluspunt zien, is de smaak van onze producten. Die is voor iedereen toegankelijk, zowel voor onze buurlanden als voor de Noord- en Zuid-Europese markten. België ligt al eeuwenlang op een kruispunt van wegen. Onze cultuur is beïnvloed door de vele landen die ons in de geschiedenis hebben overheerst. Dat zorgt voor een rijk en verfijnd smaakpalet. Onze vleeswaren hebben een kwaliteitsimago. We moeten dat nog meer uitspelen.”

Vakmanschap en innovatie beginnen in België al op de schoolbanken. Belgische slagerijscholen brengen leerlingen de nodige theoretische en praktische kennis bij en zetten tegelijk sterk in op innovatie. Onder meer door eigen charcuterie te ontwikkelen en deel te nemen aan wedstrijden.

INNOVATIE

Een gezonde en vezelrijke boterham belegd met innovatief kippenwit dat een grote hoeveelheid groenten bevat. Met die combinatie wonnen de laatstejaars van de Slagerijschool Ter Groene Poorte in Brugge de jaarlijkse innovatiewedstrijd van FEVIA, de federatie van de Belgische voedingsindustrie. Het was niet de eerste keer dat de school met deze wedstrijd in de prijzen viel. Telkens ontwikkelen de jongeren een voedingsproduct waarbij ze rekening houden met actuele voedingstrends en verwachtingen van de consument en ze onderbouwen dat met een business- en marketingplan. Zo leren ze proefondervindelijk nieuwe producten ontwikkelen en out of the box denken. Zij worden de innoverende ondernemers van de toekomst die mee de toon zetten van het Belgische charcuterieassortiment.



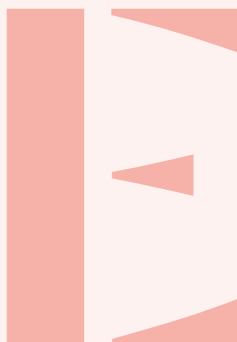


“Innovatie is een vaste waarde in het lessenpakket van de Belgische slagerijscholen.”

Gerdi Termote, technisch adviseur slagerijschool Ter Groene Poorte.

Jonge slagers leren zelf nieuwe producten ontwikkelen

Innovatie begint op de schoolbanken.



Experimenteren met nieuwe producten

Hoe geef je jonge mensen voldoende zelfvertrouwen om te slagen in het slagersvak? Door ze voldoende basiskennis mee te geven, maar ook door ze te laten experimenteren met nieuwe producten. Voor Ter Groene Poorte in Brugge, de grootste slagerijschool van België, is innovatie een vaste waarde in het lessenpakket. Elke leerling van het laatste jaar krijgt de opdracht om in alle vrijheid zelf een vleeswarenproduct te ontwerpen. "Innovatie hoeft niet altijd vernieuwend te zijn. Het kan ook de herinterpretatie van een oud recept zijn. Maar in elk geval moet het totaal anders zijn dan wat op de markt beschikbaar is", zegt **Gerdi Termote**, technisch adviseur van de slagerijschool Ter Groene Poorte, die ook de jonge slagers bij de innovatiewedstrijden mee begeleidde.

Wisselwerking tussen school en vleesverwerkers

De school herbergt diverse afdelingen, zowel slagerij, bakkerij, hotel en grootkeuken als een school voor voedingstechnieken. Daardoor kan ze een beroep doen op specialisten van verschillende disciplines. "Een groep met ervaring weet veel meer dan een knappe kop alleen. Iedereen heeft zijn specialiteit en door die samen te brengen, hebben we een extra troef. Dat is ook de vlees-



verwerkende industrie niet ontgaan. Door al onze expertise krijgen we vele vragen om ideeën rond 'research en development' of ondersteuning te leveren. Niet alleen om mee nieuwe producten te ontwikkelen maar ook om kweekprogramma's van bijvoorbeeld nieuwe varkensrassen te begeleiden. Bovendien komen er regelmatig mensen uit de vleesverwerkende industrie naar onze school om hun basiskennis op te frissen, zoals snijtechnieken of de klassieke verwerking van ambachtelijke vleeswaren. Dat zorgt voor een prettige wisselwerking, die niet zelden uitmondt in innovatieve ontwikkelingen. Zo creëren we als school een unieke band met de vleeswarenbedrijven en blijven we de vinger aan de pols houden. En dat komt alleen maar ten goede van de leerlingen."

Productontwikkeling in de klas

Belgische vleesverwerkende bedrijven investeren veel in innovatie en blijven groeien. Om dat succesverhaal mogelijk te maken moeten alle bedrijven competitief blijven en de juiste geschoolde medewerkers kunnen aantrekken. De Belgische slagerijscholen spelen een belangrijke rol om aan die vraag te voldoen. "Onze leerlingen leren alle versnijdingen en charcuteriebereidingen. In het laatste jaar moeten ze onder meer een volledig varken kunnen versnijden en alle onderdelen in charcuterie



verwerken. Maar we geven onze leerlingen ook de tools om volledig zelfstandig nieuwe producten te ontwikkelen. Niet alleen tijdens de lessen, maar ook door ze deel te laten nemen aan wedstrijden. Daarbij spelen ze in op nieuwe trends die veelal te maken hebben met gezonde keuzes, zoals een lager zout- en vetgehalte, minder calorieën of duurzaamheid. De mensen gezonder laten eten zonder dat ze het merken, is een belangrijk uitgangspunt. Zo wonnen onze leerlingen enkele jaren geleden een innovatiewedstrijd van FEVIA met een product op basis van kippenvlees en 30% vergeten groenten. Niet alleen het geslaagd mengen van vlees en groenten was een innovatie. Ook de veelzijdigheid van het product scoorde, omdat het kon dienen als broodbeleg, als schnitzel bij een warme maaltijd of gepaneerd als frituursnack."



Gezonde boterham

Een jury van wetenschappelijke en industriële experts beoordeelt de projecten telkens op basis van duurzaamheid, marktpotentieel en aantrekkelijkheid voor de consument. "Onze leerlingen nemen aan vele wedstrijden deel. Soms vallen ze in de prijzen, soms niet. Telkens stimuleert het hen om nog beter te doen. Recent won een nieuwe groep laatstejaars van Ter Groene Poorte de innovatiewedstrijd met een 'gezonde boterham'. "De vezelrijke boterham werd ontwikkeld door de leerlingen van de bakkersafdeling. Het beleg van kip met groenten was een product van de slagerijafdeling. De boterham was bestemd voor de on-the-go market, verpakt in een hersluitbare en recycleerbare verpakking. Die multidisciplinaire samenwerking doet onze leerlingen ook buiten hun vakgebied kijken om innovatieve producten te ontwikkelen. Maar zonder vakmanschap en creativiteit is er geen innovatie. In Europa is er geen enkele plaats waar zoveel culinaire specialiteiten bij elkaar worden gebracht dan in België. Een Belgische vakman heeft altijd topproducten. Lekker authentieke smaken zijn onze sterkte en ze blijven de basis voor elke innovatie."

Een fijne selectie Belgische vleeswaren



Gekookte ham



Gedroogde ham



Kippenwit



Peppersalami



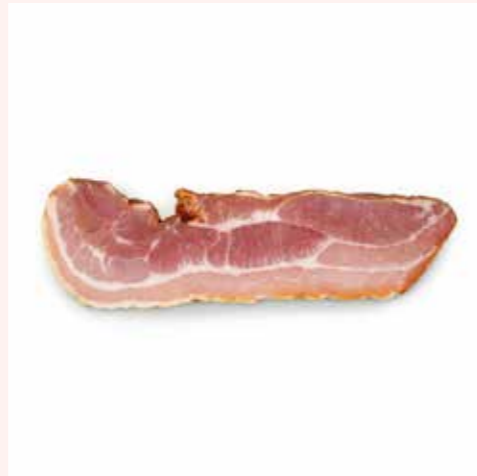
Kookworst



Salami



Filet d'anvers



Spek



Pensen



Aspic



Paté



Rillette

Het gamma van Belgische vleeswaren is gebaseerd op eeuwenoud vakmanschap, een rijk smaakpatrimonium en moderne productiemethoden. Het assortiment is bijzonder gevarieerd, authentiek en zeer kwaliteitsvol. Op zoek naar een leverancier? Raadpleeg www.artisanfinemeats.be

Deze publicatie is een uitgave van



VLAAMS CENTRUM VOOR AGRO- EN VISSERIJMARKETING

Koning Albert II-laan 35 bus 50
BE-1030 Brussel
T +32 2 552 80 11
artisanfinemeats@vlam.be

VLAM - Duitsland, Noord- en Oost-Europa

Regiomanager: Koen Vanswijgenhoven
T +32 478 085 685
koen.vanswijgenhoven@vlam.be

VLAM - Frankrijk en Zuid-Europa

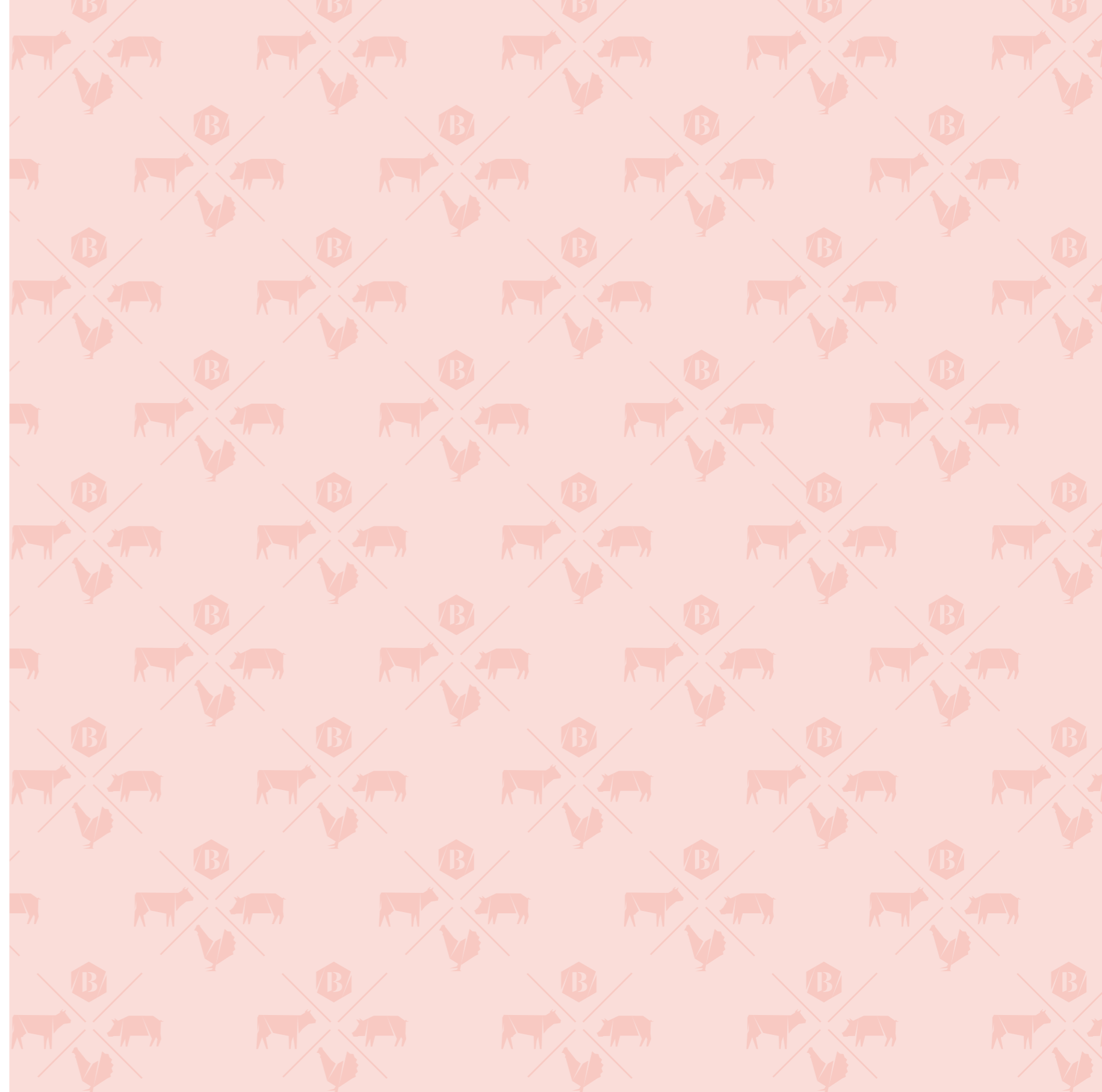
Regiomanager: Vanessa Ringler
T +32 473 17 40 72
vanessa.ringler@vlam.be

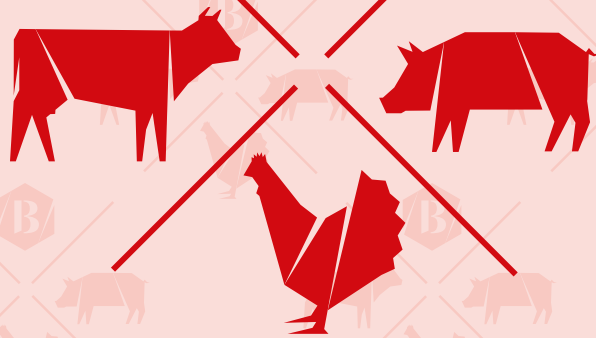
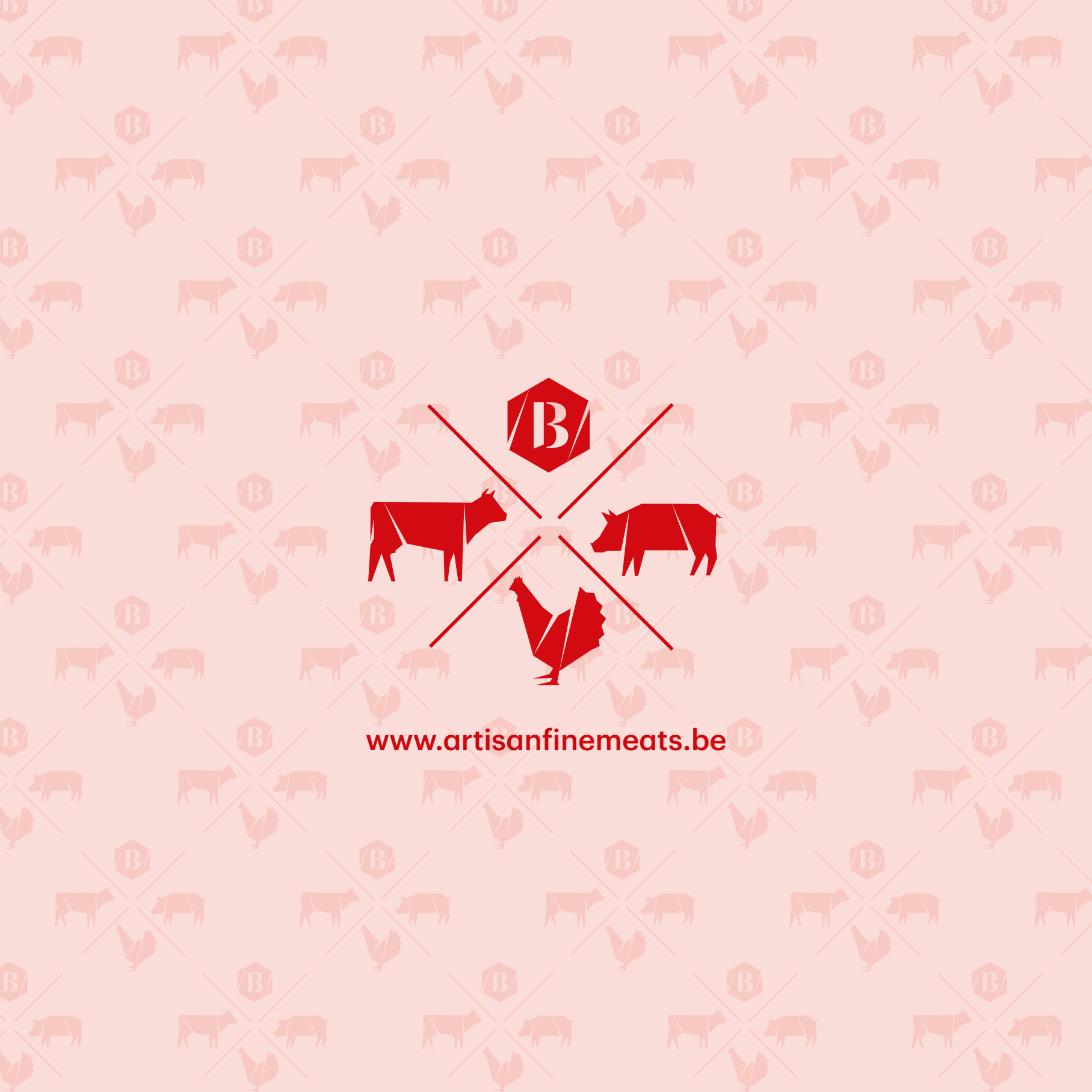
Over VLAM

VLAM voert promotie voor de producten van de Vlaamse landbouw, tuinbouw en visserij in binnen- en buitenland. VLAM is een privaatrechtelijke organisatie met als opdrachtgever de Vlaamse overheid en werkt in nauw overleg met het bedrijfsleven.
www.vlam.be

Verantwoordelijke uitgever: VLAM vzw
Concept, realisatie en productie: SaksenCoburg
Redactie: Marc Declercq, Hilde De Wachter
Fotografie: Michael Dehaspe, Getty Images
Uitgave: oktober 2017
Copyright: VLAM / Fenavian

© Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, hetzij mechanisch, door fotokopieën, opnamen of enige andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.





www.artisanfinemeats.be