



## 'Ssst, hier groeien onze runderen' - 23/06/2012

Tijd geven, laten rusten, laten rijpen, voor hoeveslager Tom Blockeel (35) is het essentieel voor zijn rundvlees. Daarom verkondigt hij op een spandoek bij de 'Stal Blockeel' in Eine 'Ssst, hier groeien onze runderen.' De klanten van 'Slagerij Blockeel' in Oudenaarde zouden daar dan weer 'Ssst, hier rijpt ons vlees' mogen lezen, want: 'Achterkwartieren moeten in de koelcel rusten'. Alle runderen van de stal komen als vlees terecht in de slagerij: 'Alles gaat over de toonbank'. André Peeters, foto's Lieven Van Assche

Tom Blockeel komt uit een hoeveslagersgezin en bracht van kleins af vele uren door in de stal en in de slagerij: 'Ik heb voor het eerst een kwartier uitgebeend toen ik veertien, vijftien was. Toen leerde ik de stukken vlees kennen en mocht ik al een hamburger maken. Ik hielp graag op de boerderij. Hadden mijn ouders me niet naar de hotelschool gestuurd, dan was ik boer geworden.'

'Mijn schoonbroer werkt voltijds op de boerderij. Voor mij is het een hobby, ontspanning, zoals een cursus over kunstmatige inseminatie bij runderen die ik volg. Ik voel me een landbouwer in hart en nieren. Ik woon bij de stallen, loop elke avond nog een uur of meer rond op het bedrijf en sta elke nacht op om te zien of er geen koe moet kalveren. Ik word nog het liefst een slager met een boerderij genoemd.'

Alle 350 runderen zijn dus bestemd voor de slagerij, elke week twee koeien. Ook de 150 kalveren volgen dezelfde weg, één kalf per week. Blockeel wil de veestapel nog wat uitbreiden, zodat hij de voedingscirkel helemaal rond kan maken. Nu moet hij nog een aantal runderen bijkopen.

Hoeveslagerijen doen het niet slecht. Er zijn wel meer landbouwers die op de hoeve rechtstreeks gedurende enkele dagen hun producten verkopen, vooral dan melk en zuivel.

Tien jaar geleden dacht Tom Blockeel dat het de verkeerde richting zou uitgaan: 'Iedereen voorspelde dat jonge gezinnen niet meer zouden koken. Maar ze doen het wel. Dat hebben we vooral te danken aan de media, in de eerste plaats aan de kookprogramma's op tv. Die maken de trends. We merken dat aan de vraag naar bepaalde stukken vlees. Als er op tv of in een krant meer over kraaibiefstuk (onglet) wordt gesproken en geschreven, vragen meer klanten ernaar. Nog een typisch voorbeeld: kalfswangetjes, vroeger amper verkocht, nu sinds een jaar of vier in ons aanbod. Ook de zesrib wordt bekender, een schoon, rond, dik stuk.'

'Een andere trend kan ik moeilijk verklaren. Het is crisis, zegt men, maar daarom kopen de klanten niet meer goedkopere vleessoorten als gevogelte en varken. Rundvlees is het duurste en precies daarnaar is de vraag het sterkst gestegen. Het valt dus allemaal best mee. Een gezin zal wel eens kaaskroketten eten maar als ze een barbecue geven, worden kilo's vlees verzet. Al is de verkoop van barbecuevlees door het regenweer stilaan een flop aan het worden. Juni is daarvoor meestal een heel goede maand.'

Vijftien jaar geleden zei de vroeg gestorven vader van Blockeel: 'We weten dat we ballekes in

tomatensaus moeten verkopen, maar vergeet het verse vlees niet.' Dat is zijn zoon niet vergeten. Als je in de slagerij binnenkomt, schemert het rood voor je ogen. Het verse vlees steekt de ogen uit. Maar de ballekes zijn intussen aangevuld met tientallen bereide schotels: 'Wij willen mensen verleiden met verse, schone producten. Per week maken wij 1.200 dagschotels, we moeten commercieel blijven.'

Er werken 30 personen in slagerij Blockeel. Zes slaggers benen uit, vijf koks maken bereide gerechten. Alle klanten kunnen gaan kijken waar het vlees vandaan komt. Daarvoor kunnen ze naar de boerderij, waar de echtgenote van de slager, Nathalie Van Der Straeten (32), een ultramoderne ontvangstruimte heeft ingericht en in de stallen onlangs nog op Vaderdag een ontbijt organiseerde.

'Wij bieden een verhaal aan', zegt Blockeel, en daarom leiden we graag jongeren rond met schoolbezoeken of plattelandsklassen.