

# de Belgische Beenhouwerij



Verantwoordelijke uitgever: J. Cuypers • Toelatingsnummer: P106350 • Afgiftekantoor Gent X Maandelijks (behalve juli) • 13 jan 2019 • NR 01



## Happy New Year

★ KLASSESLAGER HAVERMANS WINT GOUDEN EUROBEEF ★ TERUGBLIK OP EUROBEEF MET FOUTEN  
IN DE PROCESSING VAN HAM, DROGE WORST EN PARIJSE WORST ★ ALLERGENEN + POSTER ★

# Editoriaal

Uit naam van de redactie van de Belgische Beenhouwerij wens ik u allemaal een gelukkig en gezond 2019 toe.

Cliché zal u zeggen maar ik ben een hevige voorstander van traditie. Tradities maken immers deel uit van wie we zijn en hoe we ons gedragen.

Tijdens de feestperiode kon de vervelende en opdringerige anti-vleeslobby niet verhinderen dat er veel vlees verkocht werd. De feestgangers lieten het beslist niet aan hun hart komen en hebben massaal genoten van een goed stukje vlees.

Na het feestgedruis hoop ik op een jaar waarin vlees eens niet de voorpagina's haalt met fake news over de invloed die vlees zou hebben op onze gezondheid maar wens een jaar waarin vlees en het ambacht het respect krijgt dat ze verdienen.

Gelukkig worden de vleeseters de vuilbekkerij op de diverse (sociale) media meer dan beu. Wij moeten ook in 2019 blijven vechten voor de erkenning van het ambacht en de klanten laten weten dat de slager, als onderdeel van de korte keten, een waardevol product bewerkt en verkoopt, tegen een eerlijke prijs, met respect voor omgeving en boer.

Het kan niet zijn dat het harde werk van een hele sector die investeert in arbeid en milieu door de eerste de beste betweter, zonder wetenschappelijke kennis, een podium krijgt om negatief advies te spuien over vlees en de vleessector. Dat haalt het werk neer van duizenden werknemers in onze sector en van alle boeren en vetmesters die samenwerken met de ambachtelijke slagers om een uitstekend stukje vlees op ieders bord te toveren.

Het feit dat er heel wat journalisten de veggietrend aanhangen en we met een overheid opgescheept zitten die wel de inkomsten uit de vleessector graag ziet binnenstromen maar niets doet om vlees als waardevol onderdeel van een gezonde voeding te promoten, speelt hierin vast ook een rol.

Gelukkig kunnen we rekenen op de trouwe klanten van onze 2000 ambachtelijke slagers die zelf het onderscheid kunnen maken tussen fake news en wetenschappelijk onderbouwde studies en die zelf bepalen wat goed voor hen is en wat niet.

Ik bedank u dan ook graag om alle carnivoren te voorzien van een heerlijk stukje vlees en voor uw bijdragen tot de verdediging van ons culinair erfgoed: Belgisch vlees!

Gelukkig 2019  
Carine Vos

## In dit nummer

### BELGISCHE BEEHOUWERIJ

|                                        |     |
|----------------------------------------|-----|
| Colofon - editoriaal - inhoud .....    | 2-3 |
| Woord van de voorzitters .....         | 4   |
| Kleine aankondigingen .....            | 41  |
| Prijsvorken - Wat doet de Landsbond? - |     |
| Familiehoekje - Kalenders .....        | 43  |

### INFORMATIEF/ACTUEEL

|                                                |       |
|------------------------------------------------|-------|
| Vraag en antwoord .....                        | 5     |
| Marktberichten .....                           | 5     |
| Infoavonden .....                              | 11    |
| Traceerbaarheid met lotnummers voor 2019 ..... | 14    |
| PRIJSBEREKENINGSPERIODES 2018 .....            | 14    |
| Lonen in de slagerij .....                     | 15    |
| 1 jaar uitbreiding flexi-jobs .....            | 20    |
| Hygiëneopleiding Realco .....                  | 24-25 |

### REPORTAGE

|                                                                |       |
|----------------------------------------------------------------|-------|
| Dennis Havermans, winnaar van de Gouden EUROBEEF 2019 .....    | 6-9   |
| Vooruitzichten en beste wensen van enkele van onze leden ..... | 32-35 |

### OPLEIDING/ONDERWIJS

|                                                                                                         |    |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Nieuws van Ter Groene Poorte .....                                                                      | 10 |
| Slagers-traiteursschool - Diksmuide organiseert voor de 14e keer het "Festival van het varkentje" ..... | 13 |
| Educatief dossier over vlees .....                                                                      | 30 |

### DOSSIER ALLERGENEN + POSTER .....

|               |
|---------------|
| 16-17         |
| BEURS .....18 |



### HEET VAN DE NAALD – PLASTIC ZAKKEN EN VOORLOPIG BTW-FORFAIT 2019

Wij vernemen dat er verspreid wordt dat vanaf 1 januari 2019 de nieuwe wetgeving betreffende het gebruik van plastic zakken in het Vlaams Gewest in voege getreden is. Er werd ons dienaangaande bevestigd door het kabinet van bevoegde minister Joke Schauvliege dat het desbetreffende wetsvoorstel zich op dit ogenblik bij de Raad van State bevindt en dat het in voege treden van deze nieuwe wetgeving nog enkele maanden op zich zal laten wachten. Wat betreft het voorlopig BTW-forfait 2019 is er tot heden nog geen definitief akkoord afgesloten met de fiscale administratie. Zodra er definitief nieuws is over beide punten, zullen deze uiteraard gepubliceerd worden in ons vakblad.

### VLAM

Jaarprogramma VLAM 2019 .....26  
Groente van de maand ..... 36-37

**REGIONAAL** ..... 26, 42

**RECEPTEN** ..... 28-29

### WEDSTRIJD

Resultaten van de wedstrijd paté en pensen .....11  
Wedstrijdvraag Brugse Ham .....12

**TECHNISCH ARTIKEL** .....38-40

# Colofon



**WWW.BB-BB.BE**

**PASWOORD: MEAT**

### KONINKLIJKE LANDSBOND DER BEENHOUDERS, SPEKSLAGERS EN TRAITEURS VAN BELGIË

Houba de Strooperlaan 784 bus 6

1020 Brussel

tel. 02-735 24 70

fax. 02/736 64 93

### DE BELGISCHE BEENHOUDERIJ VZW

BTW BE 0542 984 224

Rekeningnummer IBAN BE 74 0017 1573 6707

[www.bb-bb.be](http://www.bb-bb.be)

### VERANTWOORDELIJKE UITGEVER EN HOOFDREDACTEUR

Johan Cuypers

Houba de Strooperlaan 784 bus 6

1020 Brussel

[johan.cuypers@landsbond-beenhouders.be](mailto:johan.cuypers@landsbond-beenhouders.be)

### REDACTIE - PR-MARKETING

Carine Vos

[carine.vos@landsbond-beenhouders.be](mailto:carine.vos@landsbond-beenhouders.be)

### ADMINISTRATIE EN ABONNEMENTEN

Marianne Vos

[marianne.vos@landsbond-beenhouders.be](mailto:marianne.vos@landsbond-beenhouders.be)

### VORMGEVING EN DRUK

Drukkerij Graphius

Eekhoudriesstraat 67

9041 Oostakker

### TECHNISCHE DIENST

Diverse wetenschappelijke en technische medewerkers uit verschillende disciplines  
Correspondenten uit de E.U.-landen.

Toelating tot overname mits bronvermelding.  
Aangesloten bij de Unie van de uitgevers van de Belgische Periodieke Pers.



## WOORD VAN DE VOORZITTERS

Bij de aanvang van het nieuwe jaar sluiten wij ons graag aan bij de wensen die u al ontving van familie en vrienden. Het volledige hoofdbestuur, onze administratieve staf en iedereen die betrokken is bij de werking van de Landsbond houden er aan u een gezond, gelukkig en succesvol 2019 toe te wensen.

Wij zijn bijzonder fier op de complimenten die onze sector weer gekregen heeft de voorbije feestmaand. Voor een heerlijk stukje vlees moet je bij de ambachtelijke slager zijn, is een credo dat nog altijd meegaat. Tijdens feestperiodes krijgen de slaggers dan ook, meer dan anders, complimentjes, en terecht!

En alhoewel we moeten blijven uitleggen aan onze klanten dat wij de top zijn als het aankomt op alles wat met vlees te maken heeft, toch lijkt er weer een positievere sfeer te hangen rond eten en gezondheid. Net als tijdens het bbq-seizoen kan de consument zich geen feest zonder vlees voorstellen.

In december en januari heeft zowat iedereen een beroep gedaan op de ambachtelijke slaggers om van de

feestdis een pareltje te maken. We hebben met genoeg vastgesteld dat de kalkoen nog altijd op nummer één prijkt tijdens de kerstperiode en dat met nieuwjaar iedereen graag meefeest en fondue, steengrill en gourmet met de toppers uit het assortiment zijn.

In dit nummer laat de redactie enkele voortrekkers uit onze sector aan het woord om tendenzen en trends toe te lichten en hun licht te werpen over heden en verleden.

Op de Landsbond sluiten we in februari een regeerperiode af en moet er een nieuw bestuur gekozen worden. Hopelijk worden de verkiezingen lokaal, provinciaal en nationaal niet zo'n kakafonie als deze op Belgisch niveau.

Wij hebben er alle hoop op dat jong en oud zijn verantwoordelijkheid neemt en dat de openstaande bestuursfuncties met veel enthousiasme opgenomen worden. Jongere kandidaten zullen, gesteund door de wolgeverfde bestuurders die zich herkiesbaar stellen, de toekomst van onze nationale beroepsfederatie mee kunnen sturen. Een unieke kans voor alle generaties slaggers.

Wij hebben er, samen met het Hoofdbestuur van de Landsbond, de afgelopen vier jaar alles aan gedaan om van de Landsbond een eigentijdse beroepsfederatie te maken. De impulsen die we kregen van buitenaf en van de leden op de infoavonden zorgden voor een frisse wind in de bestuurskamer.

De bijgekomen beurzen BIBAC PLUS en SAVEURS & METIERS gaven ons de kans om, naast de infoavonden en het treffen in Kortrijk op MEAT EXPO, onze leden meermaals per jaar te ontmoeten. De meerwaarde van die ontmoetingen zijn van onschatbare waarde voor de toekomst van de beroepsfederatie.

Op vlak van onderwijs werden we nauw betrokken bij de hervormingen in het slagersonderwijs en rekenen we erop dat het nieuwe duaal leren een succesverhaal wordt. Zolang onze ambachtelijke slaggers openstaan voor het opleiden van jongeren en hun vakkennis op die manier kunnen doorgeven, staan we zelf aan de wieg van wat de toekomstige slaggers kennen en kunnen.



**Maurice****MATHIEU**

*Mayonaise  
Sausen  
Salades*

Maurice Mathieu N.V. - Westpoort 41 - 2070 Zwijndrecht

[www.mauricemathieu.be](http://www.mauricemathieu.be)

**03/216.01.11**

Op vlak van samenwerking in de keten werden er ook heel veel stappen vooruit gezet. Samen met onze partners in de vleesketen wordt er één lijn gekozen om vlees in het algemeen te promoten. De sectorcommissies van VLAM zorgen voor ontmoetingen binnen de sector en voor een positieve samenwerking tussen alle schakels van de ketting.

Het partnership met diverse bedrijven uit onze sector is een groot succes. Heel wat slagers kunnen besparingen realiseren via het partnership. Maak er dus zeker gebruik van. Helaas zijn wij ook in deze slachtoffer van dat succes en zijn er bedrijven die ten onrechte onze naam gebruiken en bij u aankloppen uit naam van de beroepsfederatie. Al onze partners staan op onze website en worden gepubliceerd in onze vakbladen. Indien er twijfel is, contacteer dan het secretariaat van de Landsbond en teken aub niets voor u correct geïnformeerd bent.

In het najaar worden op de vakbeurs Bibac Plus te Antwerpen de eretekens voor de Laureaten van de Arbeid uitgereikt. U kan uzelf of uw partner en personeelsleden - werkzaam in uw bedrijf - nog inschrijven en iedereen zo de erkenning geven die ze verdienen. Alle info kan je vinden op onze website [bb-bb.be](http://bb-bb.be) onder rubriek LAUREATEN VAN DE ARBEID.

Tot slot ook nog dit .... Onze nationale co-voorzitter, Jean-Luc Pottier, zal zich niet herkiesbaar stellen als co-voorzitter van de Landsbond. Wij nemen met een oprechte dank afscheid van een bevolgen voorzitter. Uiteraard zal hij zijn opvolger niet in de kou laten staan en zal hij nog enige tijd ondersteuning geven aan de nieuwe co-voorzitter.

**De voorzitters,  
Ivan Claeys en Jean-Luc Pottier**

## *Marktberichten van de prijzen voor levend vee*

MAXIMUMPRIJZEN ZOALS VASTGESTELD OP DE HIERNA VERMELDE MARKTEN

| RUNDEREN |                | De prijzen zijn aangeduid in EUR/kg |              |              |             |
|----------|----------------|-------------------------------------|--------------|--------------|-------------|
|          |                | Week 50/2018                        | Week 51/2018 | Week 52/2018 | Week 1/2019 |
| Battice  | Stieren (S)    | 2,70 - 3,00                         | 2,70 - 3,00  | 2,70 - 3,00  | 2,70 - 3,00 |
| Ciney    | Stieren dikbil | 2,70 - 2,90                         | 2,70 - 2,90  | 2,70 - 2,90  | 2,70 - 2,90 |
| Brugge   | Stieren dikbil | 2,90 - 3,05                         | 2,90 - 3,05  | 2,90 - 3,05  | 2,90 - 3,05 |
|          | Vaarzen dikbil | 2,70 - 3,00                         | 2,70 - 3,00  | 2,70 - 3,00  | 2,70 - 3,00 |

### OPMERKINGEN

|              |                                 |
|--------------|---------------------------------|
| Week 50/2018 | Dalende prijzen                 |
| Week 51/2018 | Trage verkoop - dalende prijzen |
| Week 52/2018 |                                 |
| Week 1/2019  |                                 |

# Dennis Havermans, winnaar van de Gouden EUROBEEF 2019



De naam Havermans is een echt begrip als het op vakenschap aankomt. Jef Havermans zette in de jaren 80 de Havermansdynastie op de kaart en won destijds de eerste Gouden Oscar voor de familie. Zijn zonen Steve en Cor traden, enkele decennia later, in zijn voetsporen en wonnen ook de Gouden Oscar. Tijdens de editie 2018 was het de beurt aan de youngster van de groep om de eer hoog te houden. En of Dennis dat deed!

Naast tal van rubrieksprijzen kaapte Dennis Havermans de GOUDEN EUROBEEF weg, werd finalist in de Meesterschapwedstrijd en won de bekercup van de Landsbond (als bekroning voor de meest verdienstelijke schotel vers vlees inzake promotie door originaliteit, creativiteit en finesse) en van de Grootorde (als bekroning voor het bereid gerecht dat uitmunt door originaliteit, creativiteit, afwerking en finesse). Tijd dus voor een tof gesprek met winnaar Dennis (28), vader Eric (58), neven Steve (42) en Cor (47) en achterneef Karel.

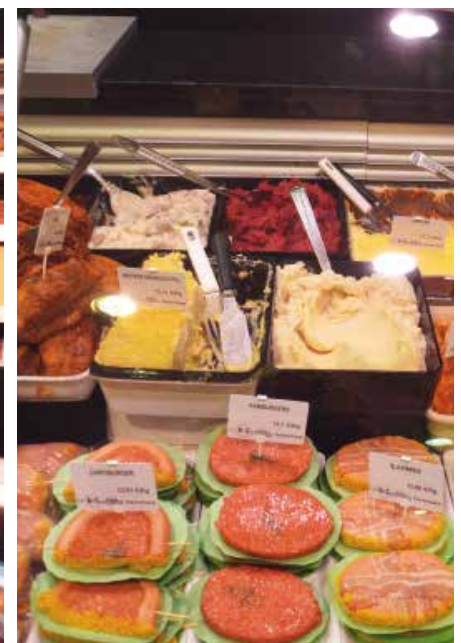
## Dennis, had je dit succes verwacht?

**Dennis:** Het was mijn derde deelname en uiteraard doet iedereen mee om te winnen. Ik wilde graag de familietraditie verder zetten en prijzen pakken. Gelukkig kon ik gretig gebruik maken van het voordeel dat mijn neven en achterneven de vakkennis en ervaring hebben om het er op de wedstrijden goed vanaf te brengen. Geruggesteund door hun ervaring schreef ik me in. Het was dan ook een bijzonder moment toen ik de hele familie op het podium zag staan na de overwinning. Dat was mijn manier om hen te bedanken voor alle info en steun die ik het afgelopen jaar van hen kreeg. Zij waren mijn klankbord maar ook mijn proefkonijnen. Alle producten werden hier, in onze groep,

geproefd en beoordeeld. Als je opgroeit in een familie die vlees ademt, is het niet meer dan logisch dat je elkaar oppoekt om het beste uit jezelf te halen. Zonder de goede raad en steun van ieder van hen had ik misschien minder kans gehad om te winnen. Na een paar jaar van afwezigheid is de familie Havermans back in town als het op winnen van vakwedstrijden aankomt!

## Wat betekent deze winst voor jou persoonlijk?

**Dennis:** Het moment waarop je weet dat je iets belangrijk gewonnen hebt, dat ze je naam afroepen bij de prijsuitreiking, geeft je een kick. Zowel op persoonlijk als op commercieel vlak is deze winst echt bijzonder. Voor mezelf ligt dat in de bevesti-



ging dat ik goed bezig ben en professioneel brengt het ook succes mee. Uiteraard ben ik niet de enige winnaar van deze vakwedstrijden en zijn er nog heel veel slagers die het goed deden. Zo ook onze collega's-Klasseslagers die heel wat prijzen mochten in ontvangst nemen. Filip en Petra Vermeulen stonden op het hoogste schavotje bij de Meesterschapwedstrijd en werden eerste beenhouwer van België 2018. Collega PETER VAN DE WEYER werd, samen met ons, finalist in diezelfde wedstrijd. Dirk Verheyen en Peter Van De Weyer behaalden ook nog eens een rubrieksprijs in diverse disciplines. Wellicht vergeet ik hier of daar nog iemand. Het is vooral leuk te merken dat er, vooral bij de jongeren onder de beenhouwers, enthousiasme heerst en dat iedereen wil meedoen. 1000 producten is niet niets natuurlijk, als je daaruit komt met de beste resultaten dan mag je daar, denk ik, best fier op zijn.

## Hoe kwam je in de slagerswereld terecht?

**Dennis:** Ik was zeker niet voorbestemd. Ik maakte mijn middelbaar onderwijs af en ging daarna economie-wiskunde studeren. Een studie die toch wat tegenviel. Op mijn 20ste besepte ik eigenlijk dat ik in de wieg gelegd was om de familietraditie verder te zetten en ging vooralsnog op leercontract. Ik leerde de stiel thuis in de ouderlijke beenhouwerij. Ik kreeg alle kansen om me te ontplooien en al vlug merkte ik dat het grove uitbeentwerk mij veel minder lag dan charcuterie maken. Ik doe niets liever dan paté maken, daar ligt mijn passie.

**Eric Havermans (papa van Dennis):** Ik dacht niet dat Dennis slager zou worden maar je ziet, bloed kruipt waar het niet gaan kan. Toen Dennis, na zijn studies, duidelijk maakte dat hij toch in de beenhouwerij zou komen werken, vond ik dat zeer tof maar ik heb hem nooit gezegd wat hij met zijn professioneel leven moest doen. Mijn kinderen hebben mogen kiezen wat ze studeerden. Bij ons thuis ging het er zo niet aan toe. Je werd geboren in de slagerij en je bleef werken in de slagerij. Vanaf mijn 8 ste levensjaar moest ik kleine taakjes doen. Op mijn 14de ging ik op leercontract en toen ik 24 jaar was stond ik er alleen voor in mijn eigen zaak. Mijn broer Jef startte in de jaren 60 een zaak in Turnhout, die ondertussen overgenomen werd door zijn zoon Steve. Jef had 2 zonen en beiden wilde beenhouwer worden, dus werd er in Oud-Turnhout nog een winkel geopend voor zoon Cor. Mijn neef Jos, de vader van Karel, startte in 1966 in Deurne een zelfstandige beenhouwerij op. Deze werd in 1994 verdergezet door zijn zoon Karel. Vandaag de dag ben ik nog altijd zaakvoerder van onze familieslagerij en sta het liefst van al achter de potten en pannen. Ik heb het dus niet van vreemden....

Dennis stapte in 2010 mee in mijn zaak als zelfstandig helper en wellicht neemt hij het roer over binnen 1 à 2 Jaar. Ik kan met een gerust geweten op pensioen gaan! (lacht)

## Hoe beleefde jij het succes van je zoon?

**Eric Havermans:** Dennis behaalde met zijn 58 inzendingen 37 keer goud, 11 keer zilver en 2 keer brons en won ook de rubrieksprijs in de categorie schotel vers vlees en bereide of ovenklare gerechten. De kers op de taart was natuurlijk de gouden Eurobeef, uitgereikt aan de kandidaat die de meeste punten scoort over alle rubrieken. Dat is toch wel iets speciaal. Ik ben bijzonder fier op de resultaten van Dennis maar ook op onze familie in het algemeen. Ze hebben hem met raad en daad bijgestaan. Bij ons is er geen afgunst maar in tegendeel de familie is de beste supporter die je je kan dromen. Het was een stresserende periode maar het was de moeite meer dan waard. Hij trekt

als het ware de rest met zijn jeugdig enthousiasme mee. De producten die in de prijzen vielen zoals onze kip curry, aspergesalade en steaksalade verkopen als gek in de winkel.

**Dennis:** Zelf ben ik, omdat ik heel graag paté maak, bijzonder trots op de prijzen voor onze patés: de peperpaté en paté van de bomma worden zeker en vast nog meer gesmaakt door onze klanten.

## Ouderdomsdeken Karel kan zijn trots nauwelijks verbergen...

**Karel:** We komen zeer regelmatig samen om van gedachte te wisselen en zien elkaar ook op de Klasseslagervergaderingen. We zijn blij dat Dennis ons steeds scherp houdt en raad vroeg toen hij zich inschreef in de vakwedstrijd. Als familie blijven we brainstormen over nieuwe producten. Ik ben superblij dat zijn wieg in onze familie stond. Onze familie kent een zekere traditie en wij mogen die doorgeven aan de volgende generatie. Het is het ook leuk voor de klanten om bij ons producten te kopen die bekroond zijn op dé vakwedstrijd van de sector. De producten worden beoordeeld door een vakjury wat zeker en vast ook een meerwaarde geeft.

**Steve:** Voor mij was het ook van jongsafaan duidelijk dat ik in de slagerij zou komen werken. Ik werd ook zeer vroeg zelfstandige slager. Mijn echtgenote Sofie doet vooral de boekhouding van de zaak. Ik vond het zeer belangrijk dat de slager de hulp heeft in zijn zaak van zijn partner. Met twee verantwoordelijk zijn voor je zaak is een gedeelde "last". We hebben 2 kindjes die ook de nodige zorg verdienen, dus ook daar is Sofie het meest mee bezig. Het voorbeeld van onze ouders, die met twee in de zaak werkten, is voor mij het ideaal. Ik zie niet in hoe ik het zonder Sofie zou redden. Succes komt nooit uit de lucht vallen maar vraagt extra inspanningen. Toen Dennis aangaf dat hij wou meedoen met de wedstrijd, was dat voor mij niet abnormaal. Hij heeft die wil om te winnen in zich. Voor onze familie volgde een jaar van overleg, proberen en proeven. We doen alles in overleg met elkaar en dat maakt het ook zo leuk. Dennis schreef zijn producten in maar die producten dragen toch ook de familie-stempel. We werken allemaal met recepten van onze voorvaders al maakt ieder op zijn eigen manier gebruik van eigen creativiteit. Zo maakt de éne paté zonder room en de andere doet er 1 liter room in. Goesting is koop maar het eindresultaat moet in onze familie altijd top zijn. Ik vind dat men de slagerijopleiding niet naar waarde schat en dat men meer aandacht moet geven aan de waarde van ons beroep.

**Cor:** Onze ouders hebben meer dan 40 jaar een ambachtelijke slagerij uitgebaat. We zagen thuis niets anders dan het werk in de beenhouwerij. Ik ging naar de beenhouwerschool in Geel en behaalde daar ook mijn slagersdiploma. Op mijn 27ste werd ik zelfstandig slager en baatte ik mijn eigen zaak uit. Mijn partner Didy werkt mee in de zaak. Zij bedient de klanten en brengt vooral de administratie in orde. Gelukkig hoef ik mij daarvan niet te veel van aan te trekken. Ik probeer het gezicht van de winkel te zijn en heb heel veel aandacht voor het leggen van de toonbank. Onze toonbank moet er altijd prima op orde uitzien. Doordat we altijd bij de slagerij betrokken zijn geweest, letten we meer op details. Onze slagerij bevindt zich in Oud-Turnhout. Wij hebben een vast klantenbestand met vooral tweeverdieners die nog een goed stukje vlees appreciëren. Ik werk nauw samen met mijn broer Steve. Wij wisselen heel veel recepten en ideetjes uit. We wonnen dan ook al veel prijzen.

### Hoe zien jullie de stiel evolueren?

**Karel:** De klanten zijn mondiger en weten perfect wat ze willen. Soms moet je al eens het puntje van je tong afbijten. Bij ons in de slagerij zijn we gegroeid van slagerij naar algemene voedingswinkel. We verkopen brood, groenten en fruit, vlees .... Die uitbreiding kwam er op vraag van de klanten en door het feit dat alle andere zaken gesloten zijn. Ik woon in een buurt met een divers publiek en diverse besteding. Bij ons is er wel wat passage maar niet zoveel. Ik heb me onlangs een meattime machine aangeschaft en dat concept slaat aan. De klant kan zijn producten ophalen als hij wil en het voordeel voor ons is dat de producten die in de automaat zitten, betaald zijn. Ik leid onder geen enkel beding verlies. Zo proberen wij in te spelen op de wensen van de klant en steeds meer te evolueren op maat van de klant.

**Erik:** Wij hebben een typische dorpslagerij. Bij ons komt iedereen over de vloer. Ik heb altijd gevonden dat we, doordat we niet aan een hoofdweg gelegen zijn, we een iets minder commerciële slagerij zijn. Ik vond dat altijd een nadeel.

**Dennis:** Dat vind ik niet. Onze klanten moeten speciaal naar ons toe komen. Zo weet je dat ze komen voor de kwaliteit van je producten. Bovendien hebben wij voldoende parking aan de zaak wat, denk ik, vandaag de dag surperbelangrijk is. Klanten lopen geen meters om om hun boodschappen te doen. Ze parkeren, springen binnen en zijn zo weer weg.

**Cor:** Onze moderne en hedendaagse slagerij is gelegen in Oud-Turnhout. We hebben heel veel vaste klanten en weten precies wat die van ons verwachten. We spelen goed in op sociale media. Als ik iets maak, plaats ik dat op facebook. Dat genereert verkoop en direct reactie. Ons team bestaat uit mezelf, mijn partner en een zestal personeelsleden. Werken met personeel is niet altijd eenvoudig maar wij doen ons best om iedereen tevreden te houden. Want ook hier geldt de regel als iedereen tevreden is, straalt dat af op de winkel.

**Steve:** Onze slagerij, hier in Turnhout, trekt vaste klanten maar ook passage. We mogen ons gelukkig prijzen dat we parking voor de deur hebben en als het druk is kunnen onze klanten aan het station parkeren. De klant is mondiger maar ik denk dat dat ook komt omdat men bij ons kwaliteit verwacht. Wij hebben door de jaren heen een serieuze reputatie opgebouwd en de klant wil dat daaraan voldaan wordt.

**Dennis:** We werken volgens het principe een eerlijke prijs voor een eerlijk product. Wij handelen zo met onze leveranciers en met onze klanten. Wij kopen kwaliteitsproducten aan en werken veel met producten van eigen bodem. Onze klanten appreciëren dat. Doordat wij met z'n allen op veel vlakken dezelfde leveranciers hebben, kunnen we ook wel wat druk uitoefenen op vlak van kwaliteit.

**Cor:** Kwaliteit leveren loont altijd. Je kan niet van start gaan met een tweederangsproduct en een goed eindproduct afleveren. Ook de persoonlijke bediening is een grote troef. Wij bedienen de klant op maat. Grootwarenhuizen kunnen dat nooit.

**Karel:** Ze grijpen ondertussen terug naar bediening maar spijtig voor hen kunnen ze nooit de persoonlijke service bieden die wij wel kunnen geven. De slagersstiel is een prachtige stiel, we moeten hem, zoals Steve aangaf, alleen wat sexier maken!

**Meat & More by Havermans, een perfecte slogan voor deze ambitieuze familie!**

# IFFA

4 t/m 9.5.2019  
Frankfurt am Main

**Meet the Best**

IFFA. Eén wereldvakbeurs, één focus: het levensmiddel vlees. Van vakbedrijf tot hightech toont dit platform voor innovatie de trends in de sector voor de komende drie jaar. Hier ontmoeten deskundigen uit de industrie, de handel en het ambacht elkaar – nu voor de eerste keer in de nieuwe hal 12.

[www.iffa.com](http://www.iffa.com)

[info@belgium.messefrankfurt.com](mailto:info@belgium.messefrankfurt.com)



## Ter Groene Poorte nam deel aan de warmste week



TER GROENE POORTE toonde zijn groot hart en engageerde zich voor het tweede jaar op rij om zich voor een goed doel in te zetten.

Vzw De Bleekweide begeleidt kinderen, jongeren en volwassenen die uitgedaagd worden tijdens hun levensparcours door verlies, rouw, trauma, pestgedrag, zelfdoding, leven met een beperking etc. in deze

vzw staat luisteren en begrijpen op een andere manier centraal.

Vanaf maandag 3 december tot en met vrijdag 7 december stond De Warmste Kerststal op het terrein van Ter Groene Poorte. Leerlingen konden, voor aanvang van de lessen en tijdens de pauzes, liedjes aankopen in de kerststal. Op maandag- en woensdagmiddag werd er gevoetbald voor

het goede doel (leerlingen tegen personeel en leerkrachten). Op dinsdag en donderdag werd een warme kerstmarkt georganiseerd en bakten de leerlingen er op los om geld in te zamelen voor het goede doel.

Opbrengst van dit evenement 3.000 EURO! Proficiat aan de initiatiefnemers vanwege onze redactie.

## Mini-onderneming Ter Groene Poorte

Wij presenteren u Meat&GO. Dit is een mini-onderneming met 8 leerlingen (van boven naar onder en van links naar rechts) (zwart-wit foto): Michiel Nachtergaele, Cedric Brunel, Quentin Hambrouck, Ruben Brebels, Dominga De Decker, Nicky Haeghebaert, Sara De Smet, Bert Danneels) van het 7de jaar slagerij-traiteur in Ter Groene Poorte. Wij leren aan de hand van deze mini-onderneming hoe wij later een zelfstandige zaak kunnen opstarten. Wij hebben ook 2 producten uitgekozen en om te produceren

namelijk ambachtelijke preskop en rilette. Wij werken ook met 65 aandeelhouders zodat we een startkapitaal hebben van €650 euro (€10 per aandeelhouder). Ondertussen hebben we al drie productie's achter de rug. Bestellen kan altijd via onze facebookpagina Meat&GO, ons e-mail adres: meatengo7@gmail.com of via onze mensen van Meat&GO.



## Ter Groene Poorte bedient de Franse president Macron



Op 20 november 2018 was het hoogdag voor Hotelschool Ter Groene Poorte. Op het menu: het verzorgen van het galabanket op het Koninklijk Paleis naar aanleiding van het staatsbezoek van de Franse President Macron. Ruim op voorhand werden de

unieke kostuums, livreeën uit de beginjaren 1900, gepast en werden alle praktische voorbereidingen getroffen. De leerlingen van het 6de en het 7de jaar konden hun vaardigheden etaleren op het hoogste niveau en deden dat met verve! Proficiat.

## INFOAVONDEN

Naar jaarlijkse gewoonte deden onze voorzitters dit najaar alle regio's aan met de nationale infoavonden van de Landsbond.

Traditiegetrouw lokken onze infoavonden heel veel volk. De voorzitters zijn bijzonder tevreden over het verloop van de avonden en de contacten die ze gelegd hebben.

Opvallend was de aanwezigheid van heel wat scholen en opleidingscentra. We kunnen de interesse van de jeugd alleen maar toejuichen!



## Resultaten van de wedstrijd paté en pensen 11/11/2018 te Chimay

Er werden 115 produkten ingezonden: 42 witte pensen, 24 zwarte pensen, 49 patés. 17 produkten, verzonden per post, kwamen wegens de poststaking te laat aan.

### RESULTATEN

#### WITTE PENS - SLAGERS:

1. LANGE Clovis (Chimay)
2. ALBERTY Pascal (Boucherie Dupéry à Flavion)
3. MACREZ Emmanuel (Boucherie Manu à Rance)

#### LEERLINGEN SCHOOL:

1. BROOS Hugo (ITCA Suarlée)
2. GOES Thomas (ITCA Suarlée)
3. YERNAUX Dylan (Boucherie des Lacs à Virelles)

#### ZWARTE PENS- SLAGERS:

1. ALBERTY Pascal (Boucherie Dupéry à Flavion)
2. MACREZ Emmanuel (Boucherie Manu à Rance)
3. MASSON Lionel (Virelles)

#### LEERLINGEN SCHOOL:

1. CLAES Leen (COOVI SO Anderlecht)
2. RYCKMANS Bastien (COOVI SO Anderlecht)
3. CHENNAUX Ludovic (ITCA Suarlée)

#### PATE- SLAGERS:

1. MACREZ Emmanuel (Boucherie Manu à Rance)
2. MACREZ Emmanuel (Boucherie Manu à Rance)
3. ALBERTY Pascal (Boucherie Dupéry à Flavion)

#### LEERLINGEN SCHOLEN:

1. VERMEULEN Jarod (Maison du boudin à Gozée)
2. STERZA Frédéric (COOVI SO Anderlecht)
3. HOS Eric (COOVI SO Anderlecht)

#### RESTAURANTHOUDERS-TRAITEURS:

1. BRUNIN Daniel (Chevetogne)
2. MOUTHUY Christian (Planche des saveurs à Anseremme)
3. LECHAT François (Sto d'heure à Froidchapelle)

#### PALMEN:

##### WITTE PENS:

BROOS Hugo (ITCA Suarlée)

##### ZWARTE PENS:

CLAES Leen (COOVI SO Anderlecht)

##### PATE:

BRUNIN Daniel (Chevetogne)

**AFSPRAAK 25STE WEDSTRIJD  
11/11/2019.**



## Uw specialist in industriële vloeren

### Bent u actief in de voedingssector?

Deweco plaatst uw **Dewefloor AC** vloer in slechts 1 dag. Deze vloer is zeer onderhoudsvriendelijk, voldoet aan de HACCP-normen en **kan al na 2 uur chemisch en mechanisch belast worden**. Een Dewefloor HT vloer is daarnaast ook **bestand tegen hoge temperaturen en chemische producten**. De vloer is gemakkelijk te combineren met andere vloeren in functie van de ruimte.

Onze referenties spreken voor zich en getuigen van een efficiënte en persoonlijke aanpak met oog voor elk detail. Voor elke zaak bieden we een gepaste oplossing. Aarzel daarom niet ons te contacteren voor meer informatie.



Herman De Nayerstraat 9D  
2550 Kontich (Waarloos)  
+32.3.455.56.36  
info@deweco.be

**www.deweco.be**

## TWEEMAANDELIJKSE WEDSTRIJD

### VOOR SNELLE EN SNUGGERE SLAGERS!

## Win een Brugse Ham!

Om ons partnerschap met de firma Hoste te ondersteunen en om de Brugse Ham bij onze leden een grotere bekendheid te geven, start de redactie van de Belgische Beenhouwerij in samenwerking met Vleeswaren Hoste een nieuwe WEDSTRIJDCAMPAGNE.

Tweemaandelijks kunnen jullie deelnemen aan de wedstrijd en één van de vijf ontbeende Brugse Hammen winnen. Om kans te maken op zo'n heerlijke Brugse Ham dien je eenvoudigweg het juiste antwoord op de wedstrijdvraag door te mailen of te faxen naar Carine Vos – fax: 02/736 64 93 – mail: [carine.vos@landsbond-beenhouwers.be](mailto:carine.vos@landsbond-beenhouwers.be)

De winnaars worden bekendgemaakt in onze vakbladen en kunnen door middel van de verkregen waardebon de gewonnen Brugse Ham laten leveren door hun groothandelaar.

**De firma Hoste en de redactie van de Belgische Beenhouwerij wensen jullie veel succes!**

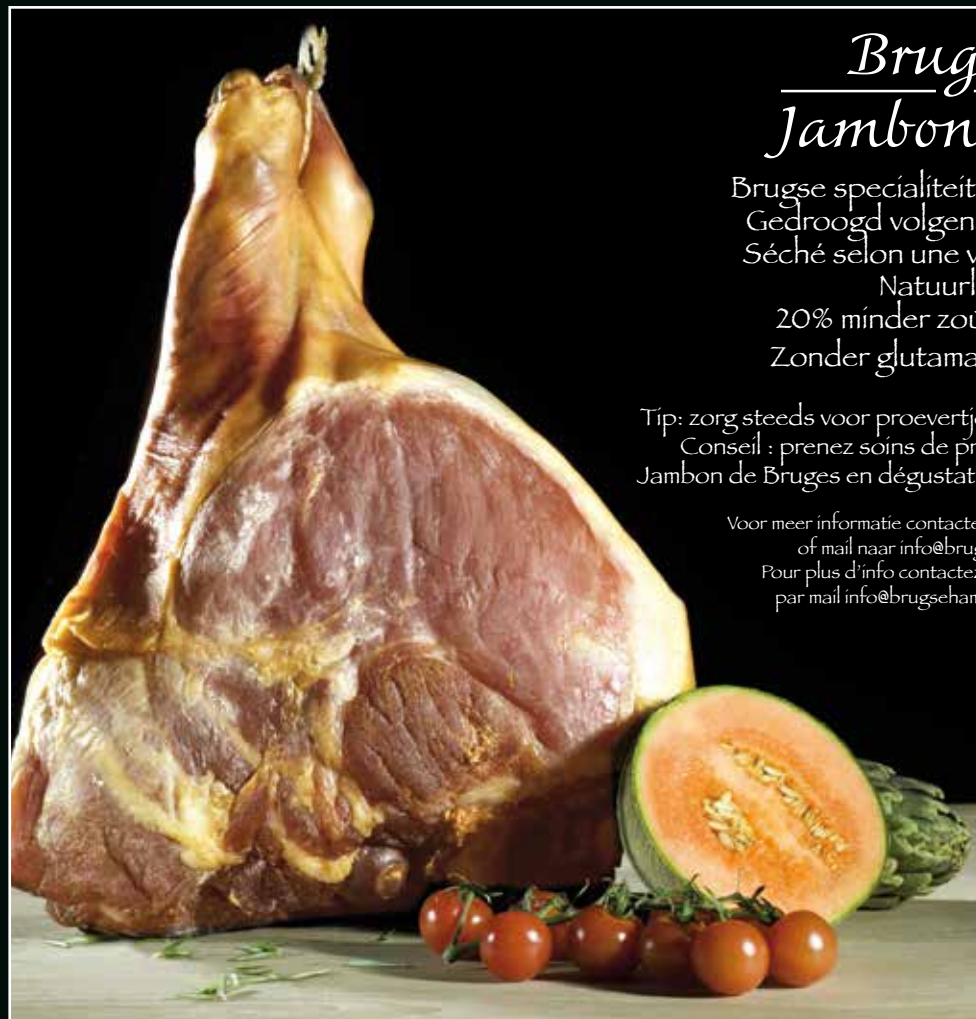
### Wedstrijdvraag: WIE SCHREEF HET TECHNISCH ARTIKEL?

Zorg dat we je antwoord vóór 10-02-2019 hebben! De namen van de 5 gelukkige winnaars die een waardebon ontvangen van de firma HOSTE verschijnen in onze volgende editie.

NAAM: .....

ADRES: .....

Tel.: .....



## Brugse Ham Jambon de Bruges

Brugse specialiteit - Spécialité de Bruges  
Gedroogd volgens oud Vlaams recept -  
Séché selon une vieille recette flamande  
Natuurlijk - Naturel  
20% minder zout - 20% mois de sel  
Zonder glutamaat - Sans glutamate

Tip: zorg steeds voor proevertjes in de winkel, vooral voor de kids!  
Conseil : prenez soins de présenter des petits morceaux de  
Jambon de Bruges en dégustation, spécialement pour les enfants !

Voor meer informatie contacteer de firma Hoste op het nr. 050/713655  
of mail naar [info@brugseham.be](mailto:info@brugseham.be), [www.brugseham.be](http://www.brugseham.be)  
Pour plus d'info contactez la firme Hoste tél. : 050/713 655 ou  
par mail [info@brugseham.be](mailto:info@brugseham.be), site web: [www.brugseham.be](http://www.brugseham.be)



## Slagers-traiteursschool - Diksmuide organiseert voor de 14e keer het "Festival van het varkentje"



Om het Belgisch varkensvlees en het beroep van ambachtelijk slager-traiteur te promoten werkt de Slagers-traiteursschool - Diksmuide mee aan het "14e Festival van het varkentje" dat doorgaat op maandag 4 februari 2019. Liefst 780 gasten schreven zich in voor de grootse happening met alle delicatessen van het varkentje en is nu al volledig volzet! In de rand van dit festival wordt er ook gestreden om de titel van de "Beste Meester Ambachtelijke Charcutier 2019." Alle resultaten en foto's zullen in "De Belgische Beenhouwerij" van maart verschijnen.

Bij de professionals werd de vorige editie 2018 gewonnen door oud-leerling Frederiek Strubbe uit Aalter. De jurycommissie bekroonde het ambachtelijke product, 'Boerenpastei' met goud. Zelfs sterrenchef Geert Van Hecke proefde en was overtuigd! Bij de juniors wonnen Pieter-Jan Hillewaere, Alexander Vanspeybrouck en Luiz Deblaere 'goud'.

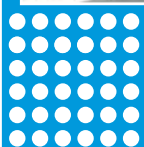
Op de vakwedstrijd Eurobeef behaalden de leerlingen ook heel wat prijzen met hun bereidingen. De 'smeerpastei met Jack Daniels' van Zinidine Deswarte en de nieuwe 'Wortelpastei' van Colin Decleyre die goud won en reeds eerder bekroond werd in de 'Beuavoorder-wedstrijd' en nu op industriële wijze geproduceerd wordt. De schotel 'koud buffet' van Ruben Stols kreeg goud en de beker van mooiste sierschotel onder de junioren, dit is meer dan 95% een grote onderscheiding. De overige leerlingen van onze school kwamen naar huis met liefst 26 keer goud, 25 keer zilver en 9 maal brons.

**Redactie: Bertrand Vande Ginste**



**POLYESTER & INOX**  
Roest en Corrosie vrij

Muren - Plafonds - Deuren - Beschermplinten  
Geleverd en/of geplaatst



**PANELCO bvba**

Tel. 055/38.51.33 • Fax 055/38.51.34 • info@becopanel.be

**www.becopanel.be**

## Traceerbaarheid met lotnummers voor 2019

Het lotnummer betreft ALLE leveringen in de overeenstemmende aankoopweek.  
(bijv. vlees, vleesproducten, kruiden, ingrediënten, verpakkingen enz.)

| week | lotnummer | van maandag | tot en met zondag |
|------|-----------|-------------|-------------------|
| 1    | 119       | 31/12/18    | 6/01/19           |
| 2    | 219       | 7/01/19     | 13/01/19          |
| 3    | 319       | 14/01/19    | 20/01/19          |
| 4    | 419       | 21/01/19    | 27/01/19          |
| 5    | 519       | 28/01/19    | 3/02/19           |
| 6    | 619       | 4/02/19     | 10/02/19          |
| 7    | 719       | 11/02/19    | 17/02/19          |
| 8    | 819       | 18/02/19    | 24/02/19          |
| 9    | 919       | 25/02/19    | 3/03/19           |
| 10   | 1019      | 4/03/19     | 10/03/19          |
| 11   | 1119      | 11/03/19    | 17/03/19          |
| 12   | 1219      | 18/03/19    | 24/03/19          |
| 13   | 1319      | 25/03/19    | 31/03/19          |
| 14   | 1419      | 1/04/19     | 7/04/19           |
| 15   | 1519      | 8/04/19     | 14/04/19          |
| 16   | 1619      | 15/04/19    | 21/04/19          |
| 17   | 1719      | 22/04/19    | 28/04/19          |
| 18   | 1819      | 29/04/19    | 5/05/19           |
| 19   | 1919      | 6/05/19     | 12/05/19          |
| 20   | 2019      | 13/05/19    | 19/05/19          |
| 21   | 2119      | 20/05/19    | 26/05/19          |
| 22   | 2219      | 27/05/19    | 2/06/19           |
| 23   | 2319      | 3/06/19     | 9/06/19           |
| 24   | 2419      | 10/06/19    | 16/06/19          |
| 25   | 2519      | 17/06/19    | 23/06/19          |
| 26   | 2619      | 24/06/19    | 30/06/19          |

| week | lotnummer | van maandag | tot en met zondag |
|------|-----------|-------------|-------------------|
| 27   | 2719      | 1/07/19     | 7/07/19           |
| 28   | 2819      | 8/07/19     | 14/07/19          |
| 29   | 2919      | 15/07/19    | 21/07/19          |
| 30   | 3019      | 22/07/19    | 28/07/19          |
| 31   | 3119      | 29/07/19    | 4/08/19           |
| 32   | 3219      | 5/08/19     | 11/08/19          |
| 33   | 3319      | 12/08/19    | 18/08/19          |
| 34   | 3419      | 19/08/19    | 25/08/19          |
| 35   | 3519      | 26/08/19    | 1/09/19           |
| 36   | 3619      | 2/09/19     | 8/09/19           |
| 37   | 3719      | 9/09/19     | 15/09/19          |
| 38   | 3819      | 16/09/19    | 22/09/19          |
| 39   | 3919      | 23/09/19    | 29/09/19          |
| 40   | 4019      | 30/09/19    | 6/10/19           |
| 41   | 4119      | 7/10/19     | 13/10/19          |
| 42   | 4219      | 14/10/19    | 20/10/19          |
| 43   | 4319      | 21/10/19    | 27/10/19          |
| 44   | 4419      | 28/10/19    | 3/11/19           |
| 45   | 4519      | 4/11/19     | 10/11/19          |
| 46   | 4619      | 11/11/19    | 17/11/19          |
| 47   | 4719      | 18/11/19    | 24/11/19          |
| 48   | 4819      | 25/11/19    | 1/12/19           |
| 49   | 4919      | 2/12/19     | 8/12/19           |
| 50   | 5019      | 9/12/19     | 15/12/19          |
| 51   | 5119      | 16/12/19    | 22/12/19          |
| 52   | 5219      | 23/12/19    | 29/12/19          |
| 1    | 120       | 30/12/19    | 5/01/20           |

## PRIJSBEREKENINGSPERIODES 2018

| AANKOPEN |          |          | VERKOOPPRIJZEN |          |
|----------|----------|----------|----------------|----------|
| PERIODE  | VAN      | TOT      | VAN            | TOT      |
| 1        | 10/12/18 | 6/01/19  | 14/01/19       | 10/02/19 |
| 2        | 7/01/19  | 3/02/19  | 11/02/19       | 10/03/19 |
| 3        | 4/02/19  | 3/03/19  | 11/03/19       | 7/04/19  |
| 4        | 4/03/19  | 31/03/19 | 8/04/19        | 5/05/19  |
| 5        | 1/04/19  | 28/04/19 | 6/05/19        | 2/06/19  |
| 6        | 29/04/19 | 26/05/19 | 3/06/19        | 30/06/19 |
| 7        | 27/05/19 | 23/06/19 | 1/07/19        | 28/07/19 |
| 8        | 24/06/19 | 21/07/19 | 29/07/19       | 25/08/19 |
| 9        | 22/07/19 | 18/08/19 | 26/08/19       | 22/09/19 |
| 10       | 19/08/19 | 15/09/19 | 23/09/19       | 20/10/19 |
| 11       | 16/09/19 | 13/10/19 | 21/10/19       | 17/11/19 |
| 12       | 14/10/19 | 10/11/19 | 18/11/19       | 15/12/19 |
| 13       | 11/11/19 | 8/12/19  | 16/12/19       | 12/01/20 |
| jan/20   | 9/12/19  | 5/01/20  | 13/01/20       | 9/02/20  |

Het blad voor het noteren van de verkoopprijzen is beschikbaar in de ledenpagina's van onze website [www.bb-bb.be](http://www.bb-bb.be)

Voor de slagers die het forfaitair belastingssysteem toepassen worden is het sterk aan te raden om 4-wekelijks de verkoopprijs van het vers vlees te (laten) berekenen en te noteren dit, om bij eventuele betwisting van uw handelsmarge een bewijskrachtig document te kunnen voorleggen als verdediging.

# PC 119 VOOR DE HANDEL IN VOEDINGSWAREN

Vanaf 1 januari 2019 dienen de lonen geïndexeerd te worden met 2,16 %. De eventuele loonsverhoging dient toegepast te worden op de baremieke uurlonen en op de werkelijk uitbetaalde lonen. Loonbarema van toepassing vanaf 1 januari 2019.

Loonbarema van toepassing vanaf 1 januari 2019

## BAREMA ARBEIDERS

Ondernemingen met minder dan 10 werknemers

Wekelijkse arbeidsduur: 38 uur

### BAREMA 1

Van toepassing voor de ondernemingen die vanaf 1 mei 2012 de lonen dienden te verhogen met 0,0875 €/uur wegens de niet omzetting van de tegenwaarde van de ecocheques in een ander voordeel.

| leeftijd   | Jaren praktijk |       |       |       |       |       |
|------------|----------------|-------|-------|-------|-------|-------|
|            | 0              | 1     | 2     | 3     | 4     | 5     |
| 15-16      | 8,69           | 8,95  | 9,18  | 9,40  | 9,67  | 9,89  |
| 17         | 9,61           | 9,90  | 10,15 | 10,40 | 10,69 | 10,94 |
| 18         | 12,11          | 12,75 | 13,07 | 13,39 | 13,77 | 14,09 |
| 19         | 12,37          | 12,75 | 13,07 | 13,39 | 13,77 | 14,09 |
| 20         | 12,37          | 12,75 | 13,07 | 13,39 | 13,77 | 14,09 |
| 21         | 12,37          | 12,75 | 13,07 | 13,39 | 13,77 | 14,09 |
| na 4 jaar  | 12,49          | 12,88 | 13,20 | 13,52 | 13,91 | 14,23 |
| na 8 jaar  | 12,62          | 13,00 | 13,33 | 13,66 | 14,04 | 14,37 |
| na 12 jaar | 12,74          | 13,13 | 13,46 | 13,79 | 14,18 | 14,51 |

### BAREMA 2

Voor ondernemingen die wel overgingen tot de omzetting van de tegenwaarde van de ecocheques in een ander voordeel.

| leeftijd   | Jaren praktijk |       |       |       |       |       |
|------------|----------------|-------|-------|-------|-------|-------|
|            | 0              | 1     | 2     | 3     | 4     | 5     |
| 15-16      | 8,60           | 8,86  | 9,09  | 9,31  | 9,58  | 9,80  |
| 17         | 9,52           | 9,81  | 10,06 | 10,31 | 10,60 | 10,85 |
| 18         | 12,28          | 12,66 | 12,98 | 13,30 | 13,68 | 14,00 |
| 19         | 12,28          | 12,66 | 12,98 | 13,30 | 13,68 | 14,00 |
| 20         | 12,28          | 12,66 | 12,98 | 13,30 | 13,68 | 14,00 |
| 21         | 12,28          | 12,66 | 12,98 | 13,30 | 13,68 | 14,00 |
| na 4 jaar  | 12,40          | 12,79 | 13,11 | 13,43 | 13,82 | 14,14 |
| na 8 jaar  | 12,53          | 12,91 | 13,24 | 13,57 | 13,95 | 14,28 |
| na 12 jaar | 12,65          | 13,04 | 13,37 | 13,70 | 14,09 | 14,42 |

Ondernemingen met minstens 10 werknemers maar minder dan 50 werknemers

Wekelijkse arbeidsduur: 38 uur

### BAREMA 1

Van toepassing voor de ondernemingen die vanaf 1 mei 2012 de lonen dienden te verhogen met 0,0875 €/uur wegens de niet omzetting van de tegenwaarde van de ecocheques in een ander voordeel.

| leeftijd   | Jaren praktijk |       |       |       |       |       |
|------------|----------------|-------|-------|-------|-------|-------|
|            | 0              | 1     | 2     | 3     | 4     | 5     |
| 15-16      | 8,76           | 9,03  | 9,25  | 9,51  | 9,72  | 9,97  |
| 17         | 9,69           | 9,99  | 10,23 | 10,51 | 10,75 | 11,03 |
| 18         | 12,48          | 12,86 | 13,17 | 13,54 | 13,84 | 14,20 |
| 19         | 12,48          | 12,86 | 13,17 | 13,54 | 13,84 | 14,20 |
| 20         | 12,48          | 12,86 | 13,17 | 13,54 | 13,84 | 14,20 |
| 21         | 12,48          | 12,86 | 13,17 | 13,54 | 13,84 | 14,20 |
| na 4 jaar  | 12,60          | 12,99 | 13,30 | 13,67 | 13,98 | 14,34 |
| na 8 jaar  | 12,73          | 13,12 | 13,43 | 13,81 | 14,12 | 14,48 |
| na 12 jaar | 12,85          | 13,24 | 13,56 | 13,94 | 14,25 | 14,62 |

### BAREMA 2

Voor ondernemingen die wel overgingen tot de omzetting van de tegenwaarde van de ecocheques in een ander voordeel.

| leeftijd   | Jaren praktijk |       |       |       |       |       |
|------------|----------------|-------|-------|-------|-------|-------|
|            | 0              | 1     | 2     | 3     | 4     | 5     |
| 15-16      | 8,67           | 8,94  | 9,16  | 9,42  | 9,63  | 9,88  |
| 17         | 9,60           | 9,90  | 10,14 | 10,42 | 10,66 | 10,94 |
| 18         | 12,39          | 12,77 | 13,08 | 13,45 | 13,75 | 14,11 |
| 19         | 12,39          | 12,77 | 13,08 | 13,45 | 13,75 | 14,11 |
| 20         | 12,39          | 12,77 | 13,08 | 13,45 | 13,75 | 14,11 |
| 21         | 12,39          | 12,77 | 13,08 | 13,45 | 13,75 | 14,11 |
| na 4 jaar  | 12,51          | 12,90 | 13,21 | 13,58 | 13,89 | 14,25 |
| na 8 jaar  | 12,64          | 13,03 | 13,34 | 13,72 | 14,03 | 14,39 |
| na 12 jaar | 12,76          | 13,15 | 13,47 | 13,85 | 14,16 | 14,53 |

### OPMERKING

Voor studenten en stagiaires is een degressief tarief van toepassing, hetzij, 21 j = 100% van het uurloon; 20 j = 97,5%; 19 j = 92,5%; 18 j = 85%; 17 j = 77,5 %; 15/16 j = 70%





# ALLERGENEN?

FAVV voert strengere controles uit op een volledige en doeltreffende communicatie van de allergenen in levensmiddelen en gerechten

Het FAVV verhoogde in 2017 de weging van een overtreding van de allergenenwetgeving van 3 naar 10 punten. Wanneer het FAVV bij een controle in uw zaak vaststelt dat u de allergenenwetgeving niet goed naleeft, maakt u een grotere kans op een PV en bijhorende boete. Sinds eind 2014 moet de consument worden ingelicht over de aanwezigheid van allergenen in de producten die u verkoopt. De basisregel is dat de informatie onmiddellijk ter plaatse moet beschikbaar zijn als de consument er om vraagt. In principe moet dit schriftelijk gebeuren, maar de slager of zij die bedienen mogen dat ook mondeling doen. Hoe de informatie ook verstrekt wordt aan de klant, er moet in ieder geval duidelijk zichtbaar een schriftelijke verklaring uithangen waarin staat waar en hoe de informatie over allergenen kan worden teruggevonden. De consument moet er ook van verwittigd worden dat de samenstelling van voedingsmiddelen kan veranderen.

**ALLERGENEN?**  
Wenst u informatie aangaande de aanwezigheid van allergenen in onze producten? Wij geven u graag de gewenste inlichtingen.

|                                |                                    |
|--------------------------------|------------------------------------|
| <b>GLUTENBEVATTENDE GRANEN</b> | <b>NOTEN</b>                       |
| <b>SCHAALDIEREN</b>            | <b>SELDERIJ</b>                    |
| <b>EIEREN</b>                  | <b>MOSTERD</b>                     |
| <b>VIS</b>                     | <b>SESAMZAAD</b>                   |
| <b>AARDNOTEN</b>               | <b>ZWAVELDIOXIDE EN SULFIETEN*</b> |
| <b>SOJA</b>                    | <b>LUPINE</b>                      |
| <b>MELK</b>                    | <b>WEEKDIEREN</b>                  |

Wij vestigen er uw aandacht op dat de samenstelling van de producten kan wijzigen.

 [www.bb-bb.be](http://www.bb-bb.be)

Als u onze nieuwe affiche, gepubliceerd in het midden van dit vakblad, ophangt in de winkel voldoet u alvast aan de verplichting om een schriftelijke verklaring uit te hangen dat de klant inlichtingen kan bekomen aangaande de eventuele aanwezigheid van allergenen in de door u verkochte producten. (\*)

Let op: Deze inlichtingen moeten onmiddellijk of binnen de kortste keren gegeven kunnen worden. Zorg er dan ook voor dat u beschikt over een systeem dat, indien nodig, een onmiddellijke consultatie toelaat door uzelf en uw medewerkers (\*)

(\*) Bijgevoegd door de redactie

## ETIKETTERING VAN ALLERGENEN

Veertien verschillende stoffen zijn opgenomen in de lijst van belangrijkste allergenen, die intoleranties of -allergieën kunnen veroorzaken:

- Glutenbevattende granen**, namelijk tarwe (zoals spelt en khorasan-tarwe), rogge, gerst, haver of de hybride soorten daarvan en producten op basis van glutenbevattende granen, met uitzondering van:
  - a) glucosestroop op basis van tarwe, met inbegrip van dextrose;
  - b) maltodextrinen op basis van tarwe;
  - c) glucosestroop op basis van gerst;
  - d) granen die worden gebruikt voor de vervaardiging van alcoholhoudende distillaten, waaronder ethylalcohol uit landbouwproducten.
- Schaaldieren** en producten op basis van schaaldieren.
- Eieren** en producten op basis van eieren.
- Vis** en producten op basis van vis, met uitzondering van:
  - a) visgelatine die wordt gebruikt als drager voor vitamine- of caroteïdenpreparaten;





b) visgelatine of vislijm die wordt gebruikt als klaringsmiddel in bier en wijn.

5. **Aardnoten** en producten op basis van aardnoten.
6. **Soja** en producten op basis van soja, met uitzondering van:
  - a) volledig geraffineerd(e) sojaolie en -vet;
  - b) natuurlijke gemengde tocoferolen (E306), natuurlijk D-alfa-tocoferol, natuurlijk D-alfa-tocoferolacetaat en natuurlijk D-alfa-tocoferolsuccinaat van soja;
  - c) fytosterolen en fytosterolesters van plantaardige oliën van soja;
  - d) plantenstanolesters geproduceerd uit sterolen van plantaardige oliën van soja.
7. **Melk** en producten op basis van melk (inclusief lactose), met uitzondering van:
  - a) wei die wordt gebruikt voor de vervaardiging van alcoholhoudende distillaten, waaronder ethylalcohol uit landbouwproducten;
  - b) lactitol.
8. **Noten**, namelijk amandelen, hazelnoten, walnoten, cashewnoten, pecannoten, paranoten, pistachenoten, macadamianoten, en producten op basis van noten, met uitzondering van noten die worden gebruikt voor de vervaardiging van alcoholhoudende distillaten, waaronder ethylalcohol uit landbouwproducten.
9. **Selderij** en producten op basis van selderij.
10. **Mosterd** en producten op basis van mosterd.
11. **Sesamzaad** en producten op basis van sesamzaad.
12. **Zwavel dioxide** en **sulfieten** in concentraties van meer dan 10 mg/kg of 10 mg/l.
13. **Lupine** en producten op basis van lupine.
14. **Weekdieren** en producten op basis van weekdieren.

Deze allergenen moeten altijd worden vermeld als ze bij de productie of de bereiding van een levensmiddel worden gebruikt en nog in het eindproduct aanwezig zijn, zelfs in een gewijzigde vorm. Ze moeten altijd vermeld worden, ongeacht hun gehalte, behalve sulfiet waarvoor een meldingsdrempel is vastgelegd (10 mg/kg of l).

#### VOORVERPAKTE LEVENSMIDDELEN (ART. 21 EN BIJL. II )

(Verordening 1169/2011 betreffende de verstrekking van voedselinformatie aan consumenten (FIC))

De allergenen moeten vermeld worden in de lijst met ingrediënten. De allergenen moeten duidelijk te onderscheiden zijn van de rest van de ingrediënten, bijvoorbeeld door de namen ervan in het vet, in hoofdletters of in een andere kleur te drukken, zodat ze opvallen.

Als er geen ingrediëntenlijst is, wordt de vermelding 'bevat' gebruikt, gevolgd door de naam van de allergenen.

Het is niet nodig om de aanwezigheid van een allergeen te vermelden als de benaming van het levensmiddel duidelijk verwijst naar de desbetreffende stof of het product (bv. 'geroosterde pinda's'). Meer info ivm Regels en raadgevingen voor de vermelding van stoffen of producten die allergie veroorzaken in voorverpakte voedingsmiddelen (<https://www.health.belgium.be/nl/regels-en-raadgevingen-voor-de-vermelding-van-stoffen-producten-die-allergie-veroorzaken> )

#### NIET-VOORVERPAKTE VOEDINGSMIDDELEN: (ART. 44) (\*)

(Verordening 1169/2011 betreffende de verstrekking van voedselinformatie aan consumenten (FIC).)

Voor niet-voorverpakte voedingsmiddelen wordt enkel de vermelding van de allergenen verplicht. De toepassingsmodaliteiten op basis waarvan deze informatie aan de consument moet worden gegeven, staan in het KB van 17 juli 2014 tot vaststelling van de bepalingen inzake de mededeling van bepaalde stoffen en producten die allergieën of intoleranties veroorzaken voor niet-voorverpakte levensmiddelen. (<https://www.health.belgium.be/nl/koninklijk-besluit-tot-vaststelling-van-de-bepalingen-inzake-de-mededeling-van-bepaalde-stoffen-en>)

In dit besluit wordt bepaald dat informatie over allergenen zowel mondeling als schriftelijk aan de consument kan worden meegegeven. In beide gevallen gelden er verschillende criteria om ervoor te zorgen dat de klant op elk moment toegang heeft tot de volledige en correcte informatie.

Wanneer de informatie mondeling wordt meegedeeld, moet er te allen tijde een personeelslid in de zaak aanwezig zijn om de consument te informeren. Is dit niet het geval – zoals in een zelfbedieningszaak waar geen verkoper in de onmiddellijke omgeving is – dan moet de informatie over de allergenen schriftelijk beschikbaar zijn. Dit kan ofwel door de informatie duidelijk zichtbaar te afficheren, of door de klant erop te wijzen waar hij de juiste informatie kan krijgen (bijvoorbeeld in een register op de toonbank).

Deze bepalingen gelden voor alle zaken die niet-voorverpakte voeding leveren of verkopen, zoals bakkerijen, slagerijen, supermarkten, restaurants, hotels, kantines van scholen of bedrijven, ... De bedoeling van deze regels is ervoor te zorgen dat consumenten altijd en overal toegang zullen hebben tot informatie over mogelijke allergenen in levensmiddelen die ze kopen.

(\*) Noot van de redactie: Levensmiddelen die voldoen aan de vereisten van een verpakking met het oog op een onmiddellijke verkoop worden beschouwd als niet-voorverpakte voedingsmiddelen.

**Bron: Federale overheidsdienst**

**Volksgesondheid, veiligheid van de voedselketen en leefmilieu**



# SAVEURS & MÉTIERS

## Saveurs & Métiers is veel meer dan een gewone vakbeurs

FOTOS WHITEVISION 2017



**Saveurs & Métiers is veel meer dan een gewone vakbeurs. Het is hét uithangbord van de sector, waarbij ontdekking, uitwisseling en kennis centraal staan. Niet verwonderlijk dus dat het programma een van de pijlers van deze 3e editie is.**

Drie dagen lang ontdekt u hier de laatste nieuwe trends en innovaties uit de voedings- en retailsector, dankzij een ruim aanbod aan workshops, conferenties, wedstrijden en demonstraties die allemaal worden geleid door experts in hun vak. Het programma werd uitgewerkt in samenwerking met de beroepsfederaties en belangrijkste spelers uit de sector, zodat het optimaal aansluit op uw dagelijkse realiteit en uw beroep.

### WEDSTRIJDEN

**Zondag 27 • 10:00 - 17:30**

#### VAKWEDSTRIJD DE BELGISCHE BEENHOUWERIJ

**Zone Métiers - Hall 1**

Vakwedstrijd waaraan iedere ambachtelijke slager die bij de Landsbond is aangesloten, mag deelnemen. Dit jaar moeten de deelnemers een van de meest veelzijdige soorten charcuterie bereiden en presenteren: paté.

**Georganiseerd door DE BELGISCHE  
BEENHOUWERIJ**

**Maandag 28 • 14:00 - 17:00**

#### WEDSTRIJD HET GOUDEN MES

**Zone Métiers - Hall 1**

Het Gouden Mes is een prestigieuze wedstrijd voor jonge slagers op leercontract en wordt ook dit jaar weer georganiseerd

door de Landsbond der Beenhouwers, Spekslagers en Traiteurs van België. Net als ieder jaar krijgen jongeren in opleiding de kans om te tonen wat ze kunnen, hun niveau te verbeteren en zich te meten met andere jonge talenten. Prijsuitreiking om 17u30

**Georganiseerd door de Landsbond der  
Beenhouwers**

### DEMONSTRATIES

**Zondag 27 • 10:00 - 14:00**

#### DEMO - SLAGERIJ

Eric LEBOEUF, Meilleur Ouvrier de France  
Slagerij

**Georganiseerd door Epicuris asbl**

**Zondag 27 • 15:00 - 16:30**

#### SHOW COOKING

Julien LAPRAILLE, Chef

**Alle dagen • 10:00 - 18:00**

#### OPLEIDINGSWAGEN - DEMO

Demonstraties in de opleidingswagen van Epicuris (expertise centrum)

- voor slagersjongeren: "Transfoviande" (nieuw)
- voor banketbakkers- en bakkersjongeren: "BOULPATmobile"

### PRAKTISCHE INFO

**Saveurs & Métiers, onmisbaar evenement voor professionals uit de voedingsector en food retail**

Laat u 3 dagen lang verrassen door de laatste nieuwe trends, ontdek de producten en diensten van **200 exposanten**, bewonder tijdens demonstraties de vak-

kennis van de vele chef-koks en artisanale producenten, en ga in gesprek met de professionals uit de sector.

- Registreer met de code op uw uitnodiging (of van een ad)
- Druk uw voucher af
- U ontvangt uw Smart badge bij de ingang van de beurs

**Bent u een school of een opleidingscentrum? Neem contact met ons op**

### Namur Expo

Avenue Sergent Vriethoff, 2  
5000 Namen  
België

### Gratis registratie

alleen voor voedingsprofessionals  
vooraf registratie via de website nodig

### TOEGANG

#### Met de auto

- via E411 (Brussel - Luxemburg), afrit 13 (Champion) richting centre-ville / gare
- via E42 (Bergen - Luik), afrit 12 richting centre-ville / gare (stadscentrum / station)

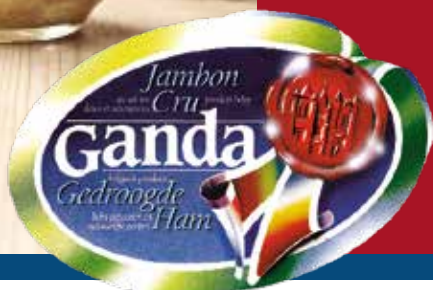
### Met de openbaar vervoer

#### Met de trein

Het trein station van Namen is 10 minuten van Namur Expo. Kijk naar de urooster voor Namen.

#### Met de bus

Om de stop "Namur Expo" te bereiken, ga met de bus TEC 27 of 51, of om de "Place Wiertz" te bereiken, ga met de bus lijn 3 of 5.



Gratis tray van 16 mosterdpotjes

**Zo kunt u het nieuwe jaar mooi inzetten voor uw klanten.**

**Vraag zeker naar deze actie bij uw grossier,  
want ze is maar geldig zolang de voorraad strekt.**

**Ganda NV – Le Larry NV • Haenhoutstraat 210 • B-9070 DESTELBERGEN • T: +32 9 353 74 10 • F: +32 9 353 74 25**



Vakbeurs voor professionals  
uit de **voedingsector**  
en **food retail**

## SAVEURS & MÉTIERS

**27|28|29**  
**JANUARI 2019**  
**NAMUB EXPO**

**Registreer gratis op [saveurs-metiers.be](http://saveurs-metiers.be) met de code BB19**





# 1 jaar uitbreiding flexi-jobs: Tevredenheid groot. 2019 kondigt een sterke groei aan. Potentieel voor andere sectoren.

**Naar aanleiding van de eerste verjaardag van de uitbreiding van de flexi-jobs voerde Myflexijob.be in samenwerking met Bakkers Vlaanderen, De Landsbond der Beenhouders en Horecaplatform.be een onderzoek uit bij meer dan 1.000 flexi-job gebruikers (werkgevers en werknemers). De opzet: een beeld vormen van hoe tevreden men is over het statuut en de uitbreiding, hoe werkgevers en werknemers gebruik maken van de flexi-job en te polsen naar wat 2019 brengt.**

Een jaar geleden werd het systeem van flexi-jobs uitgebreid. Waar voordien het statuut enkel van toepassing was in de horecasector kunnen sinds 1 januari 2018 ook bakkers, slagers, kledingzaken, supermarkten en andere kleinhandelaars een beroep doen op flexi-jobbers. Daarnaast werd het systeem ook uitgebreid naar gepensioneerden. Het resultaat is een indrukwekkende stijging van het aantal gebruikers. Waar er begin 2018 een 25.000 flexi-jobbers aan de slag waren, was dit cijfer eind 2018 al gestegen tot meer dan 42.000.

## **Wat leren we uit onze bevraging van meer dan 1.000 flexi-job gebruikers?**

### **HOGTE TEVREDENHEID MAAR NOG VEEL ONDUIDELIJKHEID**

Zowel werknemers, gepensioneerden als werkgevers geven een hoge tevredenheidsscore aan het flexi-job statuut. Gevraagd naar een score op 10 geven zowel werknemers als gepensioneerden gemiddeld een 8,4. Werkgevers geven met 8,2 op 10 een iets lagere score. Gepeild naar de nadelen van het statuut geven werkgevers het vinden van de juiste kandidaten aan. Het feit dat kandidaten de juiste competenties moeten hebben én moeten voldoen aan de strenge flexi-job voorwaarden (minstens 4/5 tewerkgesteld bij een andere werkgever) maakt het vinden van geschikte kandidaten niet evident. Het tweede nadeel dat gesignaleerd wordt, is de complexe wetgeving. Vooral bij de nieuw toegetreden sectoren (bakkers, slagers, supermarkten) is er nog onduidelijkheid over het systeem. "Wij

krijgen heel veel vragen van leden over de voorwaarden, verplichtingen en administratie van flexi-jobs", aldus Carine Vos van de Landsbond Beenhouders. In de horeca, waar het statuut ondertussen 3 jaar actief is, is die onduidelijkheid een stuk minder groot.

### **NOG HEEL WAT GROEIPOTENTIEEL IN DE DETAILHANDEL**

Ondanks de uitbreiding naar de detailhandel blijft de horecasector de koploper in het aantal flexi-jobs. Eind 2018 werden 80% van de flexi-jobs uitgeoefend in de horeca. Uit het onderzoek blijkt dat echter 'maar' 60% van de ondervraagde werknemers bij voorkeur in de horeca bijverdiend. Bij gepensioneerden is dit zelfs maar 35%. Een teken dat er voor detailhandelaars nog heel wat potentieel ligt bij flexi-job zoekenden. Een beeld dat wordt bevestigd door Hans Peeters van Myflexijob.be: "De meerderheid van onze vacatures zijn nog steeds voor de horecasector. Maar we zien dat vacatures uit de detailhandel heel geliefd zijn bij onze flexi-jobbers, vaak meer sollicitaties krijgen dan vacatures in de horeca en snel ingevuld raken." Een ander opvallende vaststelling is dat werknemers en gepensioneerden elkaar perfect aanvullen in de flexi-job arbeidsmarkt. Waar werknemers hoofdzakelijk in het weekend een centje willen bijverdienen (61%) willen gepensioneerden vooral in de week overdag bijverdienen (76%). Zowel gepensioneerden (55%) als werknemers (58%) geven aan dat ze flexi-jobs uit pure financiële noodzaak omdat ze het geld echt nodig hebben.

### **1 OP 4 DEED HET VROEGER IN HET ZWART**

Eén van de redenen waarom het flexi-job statuut in 2016 voor de horeca in het leven geroepen werd, was het terugdringen van zwartwerk in de sector. In het onderzoek geven ongeveer 1 op 4 werknemers én werkgevers aan dat ze zich voorheen aan zwartwerk waagden. Op de vraag 'Zet jij flexi-jobbers in ter vervanging van zwartwerk' antwoordde 23% van de werkgevers 'ja'. Bij horecazaken stijgt dit percentage licht tot 25%. Bij werknemers geeft 26% aan vroeger in het zwart bijverdiend te hebben, bij gepensioneerden 24%.

### **2019: MEER FLEXI-JOBS EN GRAAG UITBREIDING**

Tot slot polsten we ook naar de toekomst van de flexi-jobs. Als het van de werkgevers afhangt dan zal 2019 alvast zorgen voor een verdere groei. 63% van hen zegt dat ze in het nieuwe jaar meer flexi-jobbers gaan inzetten. Bij detailhandelaars loopt dit aantal zelfs op tot 72%. Daarnaast polsten we ook naar een mogelijke verdere uitbreiding van het flexi-job statuut. Opvallend is dat niet alleen werknemers (94%) en gepensioneerden (98%) voorstander zijn maar dat ook werkgevers (58%) het een goed idee vinden om de flexi-jobs in andere sectoren toe te laten. De zorgsector (46%) en de dienstverlenende sector (34%) zijn de sectoren waar in werknemers en gepensioneerden graag voordelig willen bijverdienen.

**Alle info en details vind je op [www.myflexijob.be/resultaten-onderzoek-2019](http://www.myflexijob.be/resultaten-onderzoek-2019)**

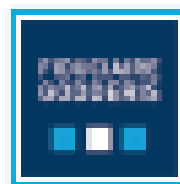
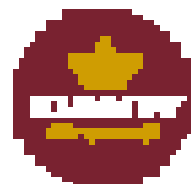
# Het slager seminarie

Met Jeroen van der Wal, Wim van der Wal, Jeroen van der Wal

- Deelname aan het seminarie
- Deelname aan het seminarie
- Deelname aan het seminarie

Het seminarie wordt gehouden op 14 oktober in de Oude Kerk in Amsterdam. Het is een unieke gelegenheid om te leren van de experts in de sector. Het seminarie wordt gehouden op 14 oktober in de Oude Kerk in Amsterdam. Het is een unieke gelegenheid om te leren van de experts in de sector.

De organisatie



## Praktisch



**Tijdschema**  
Start van de middag 13.00u  
Aankomende receptie met Glorieuze hapjes  
en een drankje



**Locatie op 14 oktober**  
Oude Kerk 21, 1012 CA Amsterdam



**Inschrijving via**  
[www.vleesbond.nl/verkoop](http://www.vleesbond.nl/verkoop)

## Spreekers



### Yvonne van der Wal

Yvonne van der Wal is a senior advisor at GGD Amsterdam. Het vakgebied van GGD Amsterdam wordt gedomineerd door de kennis die Yvonne van der Wal heeft over het gebied van de gezondheidszorg. Het vakgebied van GGD Amsterdam wordt gedomineerd door de kennis die Yvonne van der Wal heeft over het gebied van de gezondheidszorg.



### Jeroen van der Wal

Jeroen van der Wal is a senior advisor at GGD Amsterdam. Het vakgebied van GGD Amsterdam wordt gedomineerd door de kennis die Jeroen van der Wal heeft over het gebied van de gezondheidszorg. Het vakgebied van GGD Amsterdam wordt gedomineerd door de kennis die Jeroen van der Wal heeft over het gebied van de gezondheidszorg.

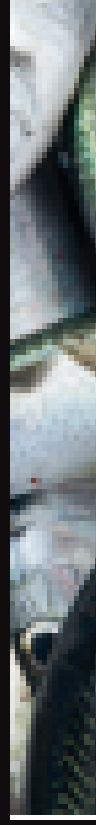
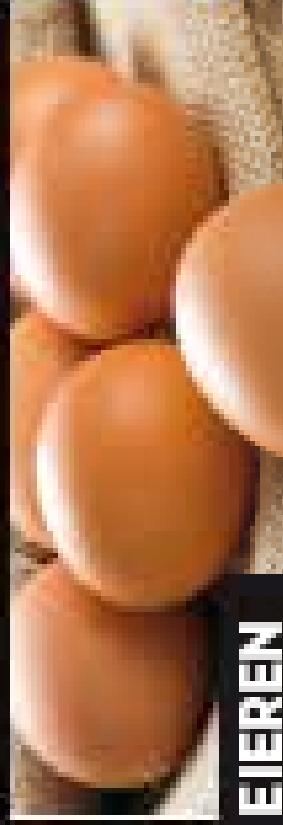
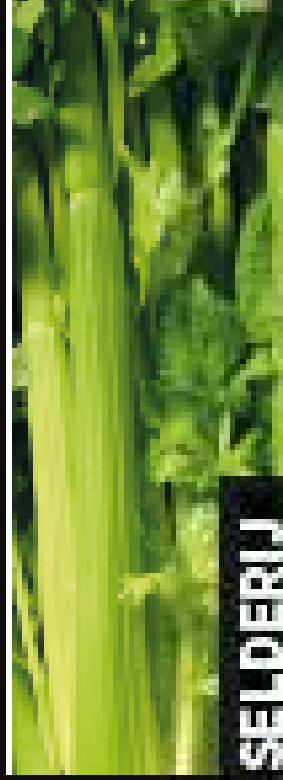


### Jeroen van der Wal

Jeroen van der Wal is a senior advisor at GGD Amsterdam. Het vakgebied van GGD Amsterdam wordt gedomineerd door de kennis die Jeroen van der Wal heeft over het gebied van de gezondheidszorg. Het vakgebied van GGD Amsterdam wordt gedomineerd door de kennis die Jeroen van der Wal heeft over het gebied van de gezondheidszorg.

# ALLERGENEN?

Wenst u informatie aangaande de aanwezigheid  
van allergenen in onze producten?  
Wij geven u graag de gewenste inlichtingen.

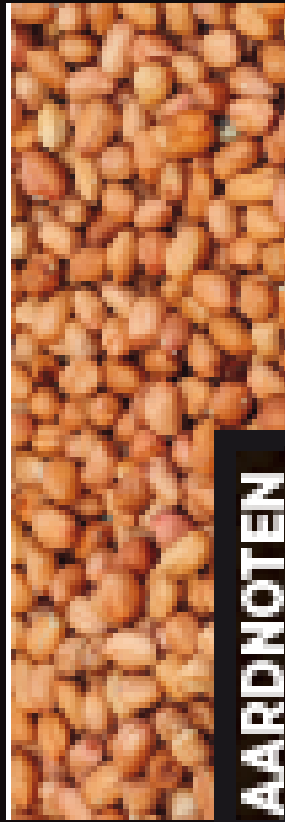




**VIS**



**SESAMZAAD**



**AARDNOTEN**

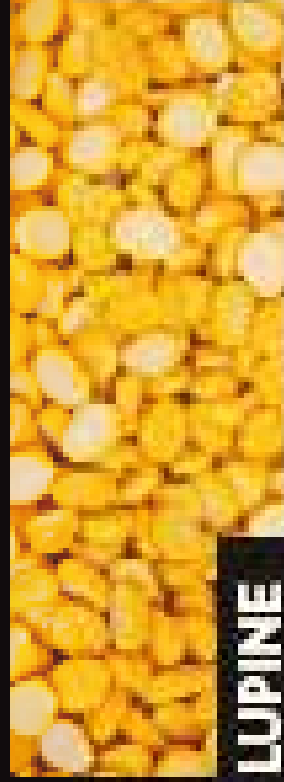


**ZWAVELDIOXIDE  
EN SULFIETEN\***

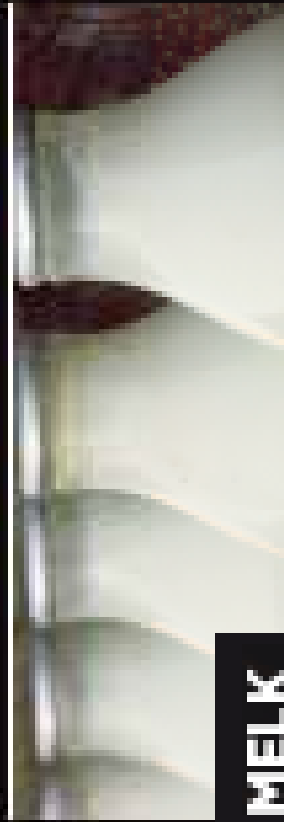
\* > 10 mg/kg of 10 mg/l



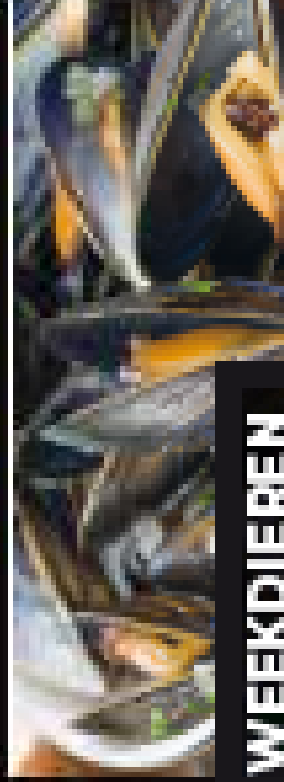
**SOJA**



**LUPINE**



**MELK**



**WEEKDIEREN**

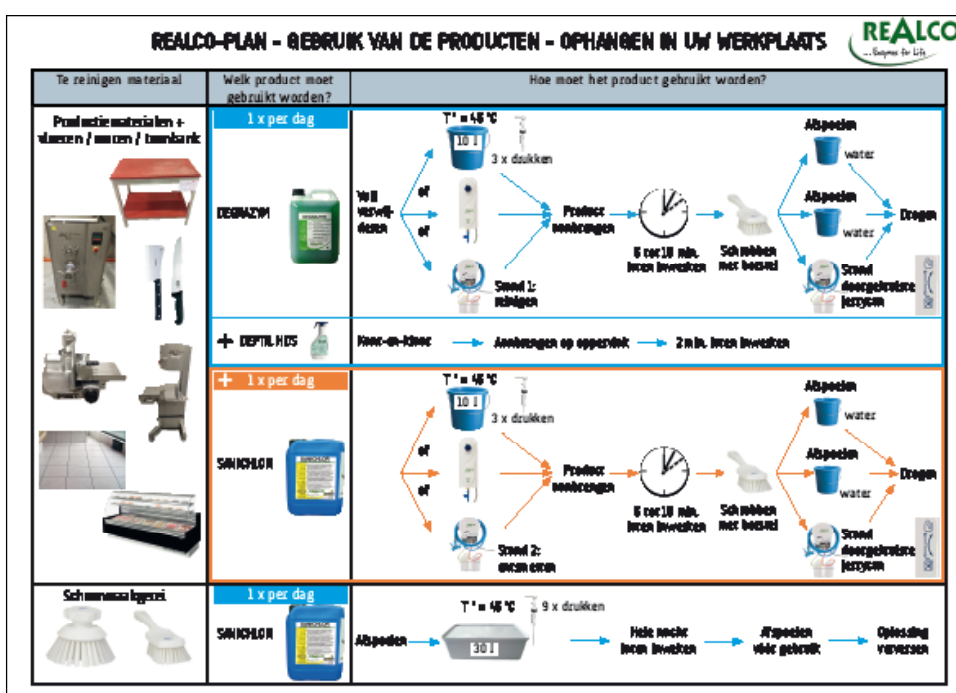
Wij vestigen er uw aandacht op dat de samenstelling  
van de producten kan wijzigen.



[www.bb-bb.be](http://www.bb-bb.be)

# 2019: Een nieuw jaar met goede voornemens op vlak van hygiëne !

U hoeft er vast niet meer van overtuigd te worden dat de hygiëne in uw slagerij cruciaal is voor de kwaliteit van de producten. Elk oppervlak moet op correcte wijze gereinigd en ontsmet worden: de werkbladen, de snijmachine, de messen en het andere keukengerei, de vloeren, de toonbank.... maar ook de verdampers, de plafonds, het bovenste gedeelte van de muren en andere plekken die soms vergeten worden! Uiteraard is de reinigingsfrequentie niet altijd hetzelfde. Soms is dagelijkse reiniging van toepassing en soms periodieke, wat niet altijd gemakkelijk bij te houden is!



Het **hygiëneplan** is een zeer eenvoudig hulpmiddel om de hygiëne in uw slagerij te garanderen. Het geeft helder en duidelijk aan welk product gebruikt moet worden, hoe het gebruikt moet worden, bij welke materialen en hoe vaak.

Realco en zijn hygiëne-experts hebben, met de hulp van verschillende Belgische slagerijen, een hygiëneplan op maat opgesteld om het beheersen van de hygiëne in uw slagerij eenvoudiger te maken.

Neem voor meer informatie contact op met Realco-hygiëne-expert Ayman Amin op 0473/96.36.68.



Ayman Amin  
Hygiëne expert Realco  
+32(0)473 96 36 68  
A.amin@realco.be

De **Landsbond der Beenhouders** werkt samen met **Realco** om u te helpen bij het managen en beheersen van de hygiëne in uw slagerij. Als lid geniet u van **5% korting** op elke bestelling van Realco producten.

Onze producten zijn verkrijgbaar bij de volgende verdelers: Beeckman, Claes Distribution, Franky, Cordier Salaison, Fabeco en Roch Epices. U kan de producten via hen bestellen of rechtstreeks bij Realco.

Als u ons gamma wil ontdekken, kom ons bezoeken op de vakbeurs **Saveurs et Métiers** (Namur Expo van 27 tem 29 januari 2019).



# 2-IN-1

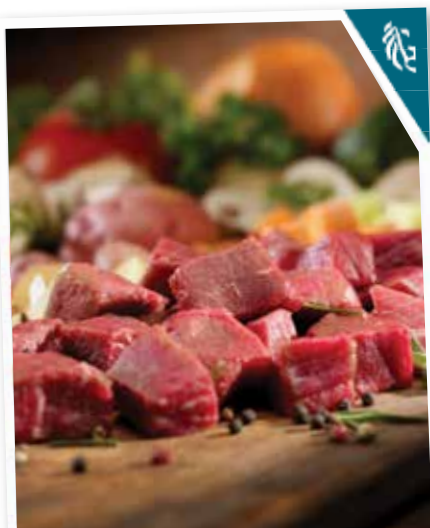
## DEGRES-L +

Het enige reinigings- en ontsmettingsproduct  
dat tot 4X zo lang meegaat !



# Jaarprogramma VLAM 2019

VLAM.be



JAARPROGRAMMA 2019 VLAM.be

Het Vlaams Centrum voor Agro- en Visserijmarketing (VLAM) stelt zijn promotieplannen voor het jaar 2019 voor. Het jaarprogramma van 2019 wordt begroot op 27 miljoen euro, gelijkaardig aan het programma van 2018.

De middelen van VLAM komen vooral van het bedrijfsleven (61%) en worden aangevuld met een subsidie van de Vlaamse overheid (20%) en de EU (19%) voor speci-

fieke projecten. Voor het eerst zijn er bijna evenveel Europese als Vlaamse subsidies. In 2014 bedroeg het Europees aandeel in de VLAM-financiering nog maar 6%.

Net als in voorgaande jaren zal VLAM zowel in binnen- als buitenland gerichte promotieacties organiseren voor maar liefst 11 sectoren. Een ongeveer even groot budget gaat naar binnenlandse acties als naar buitenlandse promotie. De verdeelsleutel is wel verschillend per sector en volgt uit de strategische keuzes van elke sector.

## FOCUS OP LOKALE PRODUCTIE EN DUURZAAMHEID

In 2019 wil VLAM de herkomst van de gepromote producten nog sterker in de kijker zetten. Ook zal meer gefocust worden op de communicatie over duurzaamheidsaspecten. De stappen die de Vlaamse landbouw-, tuinbouw- en visserijsectoren zetten in die richting zullen meer aan bod komen.

Alle voedingscampagnes worden vooraf getoetst aan de algemene voedingsaanbevelingen voor België. De campagnes moeten een gezond en gevarieerd consumptiepatroon aanbevelen waarbinnen alle gepromote producten hun plaats hebben.

## DE INKOMSTEN UIT EUROPESE SUBSIDIES WINNEN AAN BELANG

VLAM heeft de voorbije jaren veel geïnvesteerd in de uitbouw van Europese samenwerkingsverbanden. Maar liefst 16 programma's zullen in 2019 kunnen genieten van Europese cofinanciering, waarvan een aantal samen met andere lidstaten. Dankzij deze Europese steun kunnen we in 2019 nog meer aan marktdiversificatie doen voor onze sectoren. Dit is het geval voor vlees, pluimvee, groenten & fruit en zuivel.

## MIX IN AANPAK

VLAM maakt gebruik van een brede mix van kanalen en instrumenten om de promotieopdracht uit te voeren. Online communicatie zal nog belangrijker worden in 2019.

VLAM wil producten van bij ons ook zichtbaarder maken op de verkooppunten, in de horeca en foodservices.

Dit zijn slechts enkele krijtlijnen van onze plannen voor 2019. U vindt alle sectorprogramma's overzichtelijk opgelijst op [vlam.be](http://vlam.be). U kunt ons ook volgen op Facebook.

Voor wie wil weten wat VLAM nog meer in petto heeft, is het jaarprogramma de ideale gids.

## Slagerij Brocatus-De Bondt uit Brasschaat bestaat 100 jaar

100 jaar geleden begon het voor hen op den Hoogboomsteeweg bij Kees De Bondt. Zijn zoon Petrus De Bondt zette de zaak verder met echtgenote Louisa Vermeiren. Hun zoon Jaak nam de zaak over in 1967 met zijn echtgenote Simonne De Winter. Ze krijgen 2 dochters: Martine en Ann. In 1985 neemt dochter Ann de winkel over met haar echtgenoot Ludo Brocatus. Zij zijn de 4de generatie.



Beenhouwer Decupere, Beselare

WWW.BOSSUYTSHOPINTERIORS.BE



**b** FOOD SHOP  
**BOSSUYT**  
CONCEPT DESIGN CREATION

## BUFFERGLUCOSE CLEAN LABEL

voor alle bereidingen van vers gehakt, verse braadworst, ....

**Dosering: min. 1% - max. 1,5% voor een stabiele buffer pH tussen 5.6 - 5.8**



Geschikt voor Halal  
- met attest.



Voor alle slachtvers - fris - spiervlees - vet: juiste koeltemperatuur min. 2 °C - max. 4 °C

Voor alle gemalen bereidingen bewaartijd met de juiste pH -waarde 5.4 - 5.8: standaard 8 dagen, standaard vacuümverpakking 12 dagen, speciale vacuümverpakking 12 dagen.

Gratis proefstalen van 1 kg te bekomen bij uw algemene kruidenleverancier of rechtstreeks te bestellen bij [info@ph-liquid.com](mailto:info@ph-liquid.com)

Voor volledige info voor alle verse- en verhitte bereidingen: [www.ph-liquid.com](http://www.ph-liquid.com) banner 11 klikken op de Belgische vlag.

- \* Bufferglucose Clean Label is vrij van alle E-nummers.
- \* Bewaartijd en kwaliteitscontrole voor vers gehakt, braadworst, etc... worden gestaafd door erkend labo met attest.
- \* Bufferglucose Clean Label patent pending door PH Liquid Belgium Nv.
- \* Exclusief, plaatselijke verdeling is nog beschikbaar. Info: [info@ph-liquid.com](mailto:info@ph-liquid.com)

Verkrijgbaar bij de firma JOBO specerijen - [www.jobo.be](http://www.jobo.be)

[www.ph-liquid.com](http://www.ph-liquid.com)



[www.ph-liquid.com](http://www.ph-liquid.com)



Geschikt voor Halal  
- met attest.

|                                                         |                            |                          |                       |
|---------------------------------------------------------|----------------------------|--------------------------|-----------------------|
| Monster(s) 325-2018-00091327 Vers gehakt                | Productie datum 03/09/2018 | Datum analyse 12/09/2018 | 9 dagen conservering  |
| Monster(s) 325-2018-00091328 Verse worst                | Productie datum 03/09/2018 | Datum analyse 12/09/2018 | 9 dagen conservering  |
| Monster(s) 325-2018-00091331 Vers gehakt vacuüm verpakt | Productie datum 24/08/2018 | Datum analyse 12/09/2018 | 19 dagen conservering |
| Monster(s) 325-2018-00091332 Verse worst vacuüm verpakt | Productie datum 24/08/2018 | Datum analyse 12/09/2018 | 19 dagen conservering |

Voor bacteriologische testresultaten en pH buffer gelieve een mail te sturen naar [info@ph-liquid.com](mailto:info@ph-liquid.com)

# Soep voor koude dagen

Niets beter dan een kop verse soep op een koude dag. Soep is lekker en hartverwarmend. Zelf soep maken is makkelijk en ideaal om je creativiteit de vrije loop te laten. We zetten voor jou enkele tips en recepten op een rijtje.

## MET DEZE TIPS MAAK JE KEER OP KEER LEKKERE SOEP

- Voorzie 400 g groenten per liter soep. Neem een kijkje in de groentekalender en ontdek de lekkerste groenten van het moment.
- Gebruik een hoge kookpot met een dikke bodem. Zo kan je eerst de uien fruiten en later bouillon toevoegen zonder dat de pot overloopt.
- Beperk de kooktijd om zoveel mogelijk vitaminen en vezels te bewaren.
- In de plaats van room kan je ook kruidenkaas gebruiken om een romige soep te krijgen.

## MAALTIJDSOEP VOOR DE GROTE HONGER

Heb je grote honger maar geen tijd om een driegangenmenu op tafel te toveren? Geen probleem. Maaltijdsoep biedt de ideale oplossing. Dit is een stevige soep waar je vlees, gevogelte of vis aan toevoegt. Kippensoep en vissoep maken waren nog nooit zo makkelijk dankzij onze tips. Tomatensoep met varkensreepjes is een geslaagde combinatie, net als kokossoep met konijn. Houd je het liever vegetarisch? Dan kies je voor grote stukken groenten of voeg je aardappelen, rijst of vermicelli toe. Noedelsoep met groenten is perfect voor liefhebbers van de Aziatische keuken.

## Pompoensoep met appel en curry



In de herfst en winter is een dampende kom pompoensoep de perfecte opkikker. Voeg appel en curry toe voor een echte smaakbom. Voor nog meer tips voor de perfecte pompoensoep zit je hier op de juiste plaats.

### Ingrediënten

|                                                                                    |
|------------------------------------------------------------------------------------|
| 850 g hoevepompoen                                                                 |
| 1 eetlepel olijfolie                                                               |
| 1 grote ui, fijngesnipperd                                                         |
| 2 hoeveappels, middelgroot (Boskoop of Jonagold), geschild en ontdaan v/h klokhuis |
| 1,5 l groentebouillon                                                              |
| 1 theelepel currypoeder                                                            |
| koriander                                                                          |
| toast                                                                              |
| peper en zout                                                                      |

### Recept

Versnipper de ui en bak ze in olijfolie in een grote pot. Snijd de

pompoen in kleine blokjes en voeg toe aan de ui. Laat even stoven op een middelhoog vuur. Snijd de appels in blokjes en voeg toe. Laat opnieuw even stoven. Voeg de curry toe en roer goed door. Giet er de bouillon bij en laat alles 30 min. zachtjes koken. Mix de soep en voeg, als ze te dik is, wat water bij. Breng op smaak met peper en zout en laat nog even doorkoken. Werk af met koriander en toast.

## Preisoep



### Ingrediënten

|                           |
|---------------------------|
| 2 uien                    |
| 3 stengels prei           |
| 1 aardappel               |
| 1.5 liter groentebouillon |
| peper en zout             |

### Afwerking

|                     |
|---------------------|
| lange prikkers      |
| mozzarellabolletjes |
| gehaktballetjes     |

### Recept

Reinig de prei en snijd fijn. Snijd de aardappel in blokjes. Bak de ajuin glazig en voeg de stukken prei toe. Voeg de groentebouillon en de aardappelblokjes toe. Laat 20 minuten doorkoken en mix de soep. Breng op smaak met peper en zout. Prik de gebakken gehaktballetjes en mozzarellabolletjes op een prikker en serveer bij de soep.

## Maaltijdsoep met plakjes varkensfilet

### Ingrediënten

|                                                           |
|-----------------------------------------------------------|
| 300 g varkenslapjes                                       |
| 200 g krielaardappeltjes, geschild en in plakjes gesneden |
| 1 courgette, in kleine blokjes gesneden                   |
| 2 wortelen, in kleine schijfjes gesneden                  |
| 4 lente-uitjes, fijn gesneden                             |
| 6 tomaten of 20 kerstomaatjes                             |
| 300 g flageoletboontjes (uitgelekt gewicht)               |
| 120 g sluimererwten, in 2 gesneden                        |
| 2 teentjes knoflook, fijngesnipperd                       |



1 ui, in fijne plakjes gesneden  
 3 takjes tijm  
 3 takjes oregano  
 1 eetlepel tomatenpuree  
 1 liter magere gevogelte- of groentebouillon  
 4 eetlepels olijfolie  
 peper van de molen

#### Recept

Snijd de tomaten grof of snijd de kerstomaatjes doormidden. Stoof de ui en de knoflook aan in 2 eetlepels olijfolie, voeg de tomatenpuree toe en stoof 2 à 3 minuten mee op een laag vuur. Voeg de tomaten en de groentebouillon toe en breng alles aan de kook. Doe de aardappelen en de wortelen bij de bouillon en laat alles 15 minuten zachtjes sudderen. Doe nu alle groenten en de verse kruiden erbij en laat alles 10 minuten zachtjes garen. Meng de varkenslapjes met de 2 resterende eetlepels olijfolie en schik ze op de groenten. Zet een deksel op de pot en laat 5 minuten staan met het vuur uit. De varkenslapjes worden op die manier gepocheerd. Roer om en breng op smaak met peper van de molen. Serveer meteen.

## Minestrone met aardappelen



#### Ingrediënten

1 grote bloemige aardappel  
 100 g gekookte linguine  
 60 g gedroogde ham  
 1 preiwit  
 2 rijpe tomaten  
 12 gele kerstomaten  
 1 selderstengel  
 100 g doperwtten  
 1 ui  
 1 teentje knoflook  
 1 l lichte vleesbouillon  
 1/2 dl olijfolie

#### Recept

Snijd de ui, prei en selder fijn. Hak de knoflook fijn. Ontvel de tomaten en hak fijn. Snijd de gele kerstomaten in de helft. Snijd de ham in fijne blokjes. Stoof de groenten kort in olijfolie en voeg de bouillon toe, breng aan de kook, voeg de tomaten en ham toe en laat 45 minuten pruttelen op een zacht vuur. Snijd de geschildte aardappel in blokjes en blancheer. Voeg de aardappelen, pasta en de erwten toe aan de groenten en laat nog 10 minuten koken. Breng op smaak met peper en zout.

## Courgettesoep



Een dampende kop verse courgettesoep weet iedereen op elk moment wel te verleiden. Met dit recept en onze handige kookvideo wordt courgettesoep maken nog makkelijker.

#### Extra tips:

Courgette heeft van nature een milde smaak en is dus ook heel goed te combineren met extra smaakmakers zoals verse kruiden of kaas. Heb je nog wat oud brood over? Maak er knapperige croutons van om bij de soep te serveren. Geef je courgettesoep een feestelijk toets door gebakken spekblokjes toe te voegen als garnering. Courgettes kan je ook invriezen om ze op een later tijdstip te gebruiken. Snijd ze in blokjes, blancheer ze enkele minuten en laat schrikken onder koud water. Laat de stukjes afkoelen, uitlekken en vries ze in. Zo heb je steeds een portie bij de hand om je gasten een smakelijke kop courgettesoep voor te schotelen.

#### Ingrediënten

4 kleine courgettes  
 1 aardappel  
 1 ui  
 4 knoflooktenen  
 boter om te stoven  
 2 l bouillon  
 peper en zout

#### Recept

Was de aardappel en snijd in blokjes. Snipper de ui en de look. Snijd de courgettes in stukken. Smelt wat boter in een grote pot en stoof de aardappel, de ui en de look aan. Voeg de stukken courgette toe en laat enkele minuten meestoven. Giet er de bouillon bij en laat alles 15 minuten zachtjes koken. Mix vervolgens de soep en voeg er, als ze te dik is, wat water aan toe. Breng op smaak met peper en zout en laat de soep nog even zachtjes doorkoken.



Duroc d'Olives  
**rasecht varkensvlees**



U verwent uw klanten graag met gezond, heerlijk en mals kwaliteitsvlees.  
Daarom verwennen wij onze varkens met pure granen en olijfolie.

[www.durocdolives.com](http://www.durocdolives.com)



## DE VERSBOX

Nu ook bij onze slagers de onlineverkoop in de lift zit en webshops hun intrede doen, kan de VersBox de ambachtelijke slager op een eenvoudige manier helpen om zijn online platform bekend te maken bij het grote publiek.

De VersBox is een kwaliteitsfrigo met individueel afsluitbare vakken en een buitendeur. Er zijn verschillende opties qua afmetingen van de vakken mogelijk. De frontdeur wordt gepersonaliseerd volgens uw eigen huisstijl.

Ieder vak is elektromechanisch afgesloten en wordt gereserveerd voor één klant.

De VersBox, sloten en de sturing zijn volledig in inox gebouwd. De sturing gebeurt via GSM-netwerk, niet via Wifi en werkt zeer energiezuinig op netstroom. Het is een zeer onderhoudsvriendelijk ontwerp met constante temperatuurgarantie.

### LOCATIE?

Een VersBox kan naast de winkel of op een andere locatie als tweede verkooppunt staan. Mits aangepaste behuizing kan de VersBox zowel binnen als buiten geplaatst worden.

### HOE WERKT HET?

1. Maak de bestelling klaar.
2. Reserveer een vak.
3. Bevestig de bestelling.
4. Er wordt een sms of mail verzonden naar de klant met een unieke code waarmee hij zijn bestelling kan afhalen.

Iedere versbox staat in verbinding met het online platform. Je kan de status van de bestelling, van gereserveerd tot afgehaald, op via het online platform volgen.

Het platform kan gekoppeld worden aan een webshop. De reservatie van een vak verloopt volledig automatisch.



**Grondige opleiding en ondersteuning wordt voorzien!**

Meer info: [info@deversbox.be](mailto:info@deversbox.be) • +32 (0)496 36 87 15 • Andre De Bruynestraat 7 • 9030 Gent

# Vooruitzichten en beste wensen van enkele van onze leden die een voortrekkersrol spelen in onze sector



Ik denk dat de betrokkenheid van de consument bij het slagersberoep veel beter moet worden en in dat opzicht streven wij ernaar om de consument dichterbij ons concept te betrekken. Als men een thema-avond boekt bij ons, staat de groep zelf aan het fornuis. Op die manier laat je concumenten, onder, toezicht van de vakman, kennis opdoen over onze stiel en over onze producten en kan je bijsturen waar nodig. Onze ervaring leert ons dat dit doeplubliek zich vol overgave op de opdracht stort en

zich vaak met heel veel passie in de vleeswereld verdiept.

Ik geloof rotsvast dat we door de consument dichterbij ons vak te brengen een andere dimensie kunnen creëren rond ons ambachtelijk slagersberoep en ons basisproduct vlees.

Ik had het nooit gedacht maar ik ben 30 jaar slager en krijg voor het eerst fooien.. In dit nieuwe concept hebben de klanten veel meer respect voor wat je doet. Als je vertrouwen opwekt en de klanten meeneemt in je verhaal rechtvaardig je ook de prijs voor jouw werk en krijg je zelfs fooien! Hopelijk dragen jullie allemaal de boodschap dat vlees gezond is mee uit in 2019!

**Curd Velghe**

Om het met een cliché te zeggen een goede gezondheid is en blijft priordiaal! Dus wens ik alle slaggers, hun partner, personeel, ... een goede gezondheid toe.

Voor mezelf wens ik graag wat meer tijd en rust.

Als nieuwe tendens stel ik vast dat nog meer comfortfood gewenst wordt. Eten waar je blij van wordt en dat bovendien gemakkelijk en snel te bereiden is. Inspelen op de wensen van de klanten moet altijd ons hoofddoel blijven en dus zorgen wij daar met het Kapblokteam voor.

Wij proberen ook, als zitten we aan onze top, onze maatstaf te behouden, onze klanten naar best vermogen te bedienen en aan alle eisen te voldoen.

Voor 2019 wens ik voor iedereen een werk/privéleven in balans en een gelukkig team dat content is met zijn job want dat draagt bij tot ons succes.

Less is more!

**Erwin Mertens**



In 2019 willen we er nog verder aan werken om positief overbodig te zijn. Dat lukt bij momenten aardig, al is het loslaten soms toch zo moeilijk. Ons team, en de ondersteuning daarvan, staat centraal bij ons.

We horen wel eens van collega's dat ze geen geschikte mensen vinden. Wij denken dat er al een heel groot deel van het probleem wordt verholpen met de timing. Als je wacht tot het water je aan de lippen staat, en verwacht dat je nieuwe werkracht alles kent na een half woord uitleg, ga je niet ver komen. Onze medewerkers willen een goede balans privé/werkverhouding. Ze zitten er niet op te wachten om 60 uur te werken. Wij opteren eerder voor iemand te veel, dan voor iemand te weinig. Dat kost geld, maar niet zo veel als je zou denken zolang je je mensen maar tevreden houdt.

Social media, internet, automatisatie, .... Ze zijn niet meer weg te denken. In de slagerij krijgen we er ook mee te maken. Het cash geld verdwijnt langzaam en de wetgeving wordt gecompliceerder. We hebben een sterke beenhouwersbond nodig die ons wegwijst in alle reglementeringen en

Ik wens iedereen een goede gezondheid en nog vele jaren arbeidsvreugde toe. Laten we hopen dat onze bijdrage aan de sector helpt om de consument op te voeden en vooral "vlees" terug op een positieve manier op de kaart te zetten.

De hele sector zou moeten uitdragen waarom vlees past in een gezond voedingspatroon. De ambachtelijke slaggers heeft alles in handen om zijn klanten duidelijk maken welk stukje men moet kiezen voor welke bereiding, welk ras er aangeboden wordt in de slagerij en kan tips geven over hoe ons edel stukje vlees lekker bereid moet worden.

Het is onze plicht om de consument het verschil te leren proeven door vlees in een degustatievorm aan te bieden, in al of niet een sharing-concept met andere partners. Op die manier krijgen we de kans om persoonlijk toelichting te geven over de verschillende stukken, de verschillende rassen, ... en krijgen onze klanten een beter inzicht in onze filosofie.

In opvolging van de trend waarbij de consument steeds meer info wenst over wat hij eet werkten wij een totaal nieuw concept uit. We hebben aan de slagerij een eetbaar gekoppeld die toegankelijk is tot 22u s'avonds. In onze eetbar kan je alles, vers vanuit de toonbank van de slagerij, perfect bereid op je bord krijgen. Dit concept kan bovendien ook privé of als teambuilding geboekt worden. Wij bieden hiervoor een beleavings- of experientiethema-menu aan.

nieuwigheden. Voor veel (oudere) slagers is de bijkomende administratieve last op gebied van allergenen, ingrediënten, voedingswaarde,... dikwijls de laatste druppel om het op te geven. Ze sluiten gewoon de deur en in hun wijk is er weer een buurtwinkel minder! Dat is, helaas, ook een spijtig gegeven. Wij zijn er immers van overtuigd dat een buurt veilig en leefbaar wordt/blijft door de aanwezigheid van buurtwinkels.

We bekijken elke uitdaging positief. De soep wordt nooit zo heet gegeten als ze wordt opgediend. We scholen ons bij op gebied van communicatie, EHBO, allergenen, facebook, ....

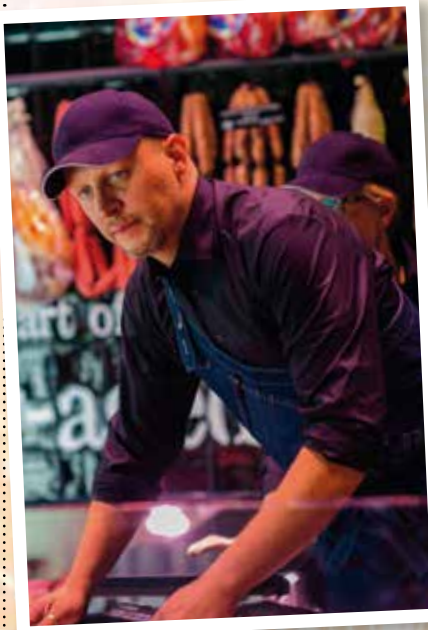
We willen voor onze klanten een beleavingswinkel zijn. Waar je kan proeven, zien, ruiken. Waar je advies krijgt en waar je vooral welkom bent.

De ambachtelijke slagers zijn geen concurrenten van de supermarkten waar de prijs primeert. Wij, de moderne slagers, hebben passie voor vlees en voor onze stiel. Wij kunnen de klanten perfect uitleggen waarom men beter voor lokale producten kiest. Wij kunnen ook perfect het verschil tussen onze huisgemaakte ambachtelijk hesp en een industriële laten proeven, kortom we zijn allemaal ambassadeurs voor ons vak. Persoonlijk denk ik dat zolang wij gezond zijn, we met goesting op de werkvloer zullen staan en niet in het minst omdat we een opvolger hebben. Dit, in combinatie met een sterk team, geeft ons wat meer vrije tijd. In 2019 gaan we daar nog intenser van genieten. Onze dochter neemt steeds meer taken uit onze handen. Dat maakt ook dat we gemakkelijk investeren. Wij denken echt dat er voor de ambachtelijke slagers nog een mooie toekomst is weggelegd. We promoten geen overconsumptie van vlees, gewoon een eerlijk stukje vlees op je bord, lokaal geproduceerd, met eerbied voor het dier.

Wij wensen al onze ambachtelijke collega's een warm hart en een goede gezondheid toe!

**Dirk, Rani en Martine van Klaseslagerij Dirk**

Alhoewel dry-age beschouwd werd als een voorbijgaande hype, stellen wij vast dat dit één van de grootste successen blijft. Willen we het succes behouden in dit segment moeten we wel zorgen dat de verkoopprijzen niet de pan uit swingen! Het blijft belangrijk om nieuwe tendensen tijdig op te pikken. Voor ons is het dan ook essentieel om internationale



beurzen te bezoeken waar we als grossist ook contacten kunnen leggen met nieuwe internationale leveranciers. De buitenlandse beurzen zijn ook de plaats waar we een exclusieve selectie kunnen maken van vernieuwende producten die op de markt komen. Wij verkiezen om met kleine producenten in binnen- en buitenland rechtstreeks te werken om exclusieve producten aan onze klanten te kunnen presenteren die niet aanwezig zijn in het assortiment van de supermarkten. Ontvangst, vriendelijkheid, uitleg naar de klanten toe over de voorgestelde producten blijft de grootste troef van de ambachtelijke slager waarmee hij zich kan onderscheiden van de grootdistributie.

Wij stellen bij ons ook vast dat een vernieuwde en trendy omgeving een enorm effect heeft op het cliënteel. Jonge klanten van de middenklasse, die graag hun boodschappen doen in een wat luxueuzere omgeving, zien het winkelen bij ons als een belevenis. Daarbij hoort ook uiteraard de maximale aanwezigheid van de zaakvoerder(s) in de winkel. Voor zover dit mogelijk is, met al de administratieve rompslomp die bij het "zaakvoeren" komt kijken, moet men daar meer aandacht aan besteden. Elke klant, groot of klein wenst in dezelfde filosofie en met hetzelfde respect behandeld te worden.

We moeten ook meer openstaan voor de mening van de klant. Constructieve kritiek moet je aanvaarden en kan bijdragen tot de verbetering van bepaalde punten. Van 2019 verwachten wij een bevestiging van de trend die zich inzette bij de opening van onze vernieuwde winkel. Het effect van deze vernieuwing is zeer posi-

tief en blijft maar toenemen. Na bijna 3 jaar werken rondom ons was investeren in een nieuwe winkel de juiste beslissing.

Wij hebben dan ook alle vertrouwen in de toekomst en we zullen er alles aan doen om het verworven succes te behouden en zelfs nog te verbeteren. Wij wensen alle collega's een gezond en gelukkig 2019 toe!

**Familie Van Den Berge, slagerij Cortoos**



Ik geloof sterk in het feit dat er voor ieder soort slager een klant is al staat de ambachtelijke slager met stip op nummer één om het vertrouwen van de consument te krijgen! De ambachtelijke slager die een boodschap brengt, een visie heeft over wat hij doet en de consument zijn eigenheid meegeeft, verdient steeds meer respect.

Al zien we in de markt dat er zich verschillende stromen ontwikkelen die allemaal een deel van de koek opeisen. De hoevelager legt de focus op de korte keten en gelooft in de kwaliteit van zijn zelf gekweekt vlees. Hij staat dicht bij de consument en maakt steeds meer eigen vleeswaren met zijn ter plaatse gekweekt vlees. De slager met focus op vers vlees dat hij zelf gekweekt heeft of in samenwerking met kweker vetmest volgens de wensen van de slager, kan rond de herkomst van zijn basisproduct alle info aan de klanten meegeven en daar de nadruk op leggen.

De slager die huisgemaakte vleeswaren in het assortiment opneemt en vooral de aandacht trekt met een huisgemaakt assortiment vleeswaren zoals gekookte ham, droge worst en salami, rauwe producten eventueel rauwe ham, kippenwit en een pastei-assortiment is zeker dat de smaak van zijn assortiment vleeswaren nergens anders te vinden is en dat de klanten speciaal hiervoor naar zijn winkel komen. Al deze "soorten" slagers hebben

heel veel in hun mars om de klant het vertrouwen te geven waarnaar men op zoek is. Het grootwarenhuis zal het, volgens mij, op gebied van de vleesverkoop lastig krijgen door de opeenvolging van schandalen die de laatste tijd het vertrouwen van de consument aangetast hebben.

De ambachtelijke slager heeft alle troeven in handen om niet uit de boot te vallen maar zal wel inspanningen moeten blijven doen door te blijven innoveren en de klanten te blijven informeren over de kwaliteit van de producten die hij verkoopt. Ik ervaar steeds meer dat de ambachtelijke slagers weer veel vleeswaren zelf maken en zich ook degelijk informeren over productieprocessen.

Door het feit dat wij dagelijks geconfronteerd worden met de vraag naar recepten en productieprocessen voor huisbereide vleeswaren, zijn wij van plan om begin volgend jaar cursussen te organiseren voor het maken van vleeswaren. Innovatie is bijzonder belangrijk voor onze sector. We mogen ons niet in slaap laten wiegen maar moeten meegaan met de tijd en inspelen op de vraag van onze klanten. Bijscholing is hierin een belangrijke factor. Ik wens iedereen een warm en innovatief 2019 !

**Norbert Van Speybroek,**  
**technische dienst Landsbond**



Ik voel mij absoluut geen voortrekker van onze sector maar zie me eerder als een bewaker van de tradities en waarden van ons ambachtelijk vak. Uiteraard wil ik graag mijn beste wensen overbrengen aan alle collega's en hun entourage.

Wat 2019 gaat brengen weet niemand. Met al wat er in de wereld rondom ons gebeurt tegenwoordig ben ik eerder pessimistisch gestemd, zowel op algemeen vlak als op de professioneel vlak

Wat kunnen we ons toewensen voor 2019? Vrome wensen? Wensen waarvan we weten dat ze niet zullen uitkomen?

Aan de ene kant worden we geconfronteerd met de dalende vleesconsumptie en de druk van de anti-vleeslobby die blijft toenemen en anderzijds moeten we, als vakman, rekening houden met bijkomende investeringen voor het milieu, FAVV, etc Maar dat houdt ons wakker !

Persoonlijk geloof ik heel sterk in het authentieke huisgemaakte assortiment van de ambachtelijke slager en in het gebruik van producten van eigen bodem die een significante meerwaarde bieden aan onze slagers.

We zien heel wat technologische nieuwigheden, hypes die komen en gaan.... Maar ook dat behoort bij de evolutie van het beroep en maakt deel uit van het leven.

Als ambachtelijke slagers hebben wij alles in ons bezit om het onze klanten naar hun wenst te maken. Door de kwaliteitsvolle producten van eigen bodem én onze persoonlijke bediening op maat van de klanten kunnen we ons onderscheiden van de concurrentie.

De evolutie van de huidige politieke situatie is één van de meest belangrijke dingen in mijn mening. Hoe zal de beweging van de "gele hesjes" evolueren in ons land? Europees? Op wereldvlak? Dat houdt mij ook bezig.

Ik wens alle lezers van de Belgische Beenhouwerij een gezond en succesvol 2019 !

**Philippe Bouillon**



Persoonlijk brengt 2019 een volledig nieuwe manier van werken in onze slagerij. De visie van zoveel mogelijk uren open doen, wat uiteraard in eerste instantie meer omzet genereert, verbreken we enerzijds door personeelsgebrek maar anderzijds

toch ook vooral om een beter leven te bekomen op persoonlijk vlak.

Een slager heeft werkuren van 6u 's morgens tot 20u 's avonds. Dit zijn 14 uren per dag ! Als je dit 5 dagen per week doet, kom je op een werkweek van 90 uren. Op een bepaald moment in je leven interesseert het je niet meer om zoveel uren te werken. Dat heeft niks te maken met de liefde voor het vak maar met de tillel 'rijkste slager van het kerkhof' ben je niets. Het personeel wordt steeds veeleisender, wil aangepaste uren en meer flexibiliteit. Helaas is dat in een ambachtelijke slagerij vaak onmogelijk. Ik vrees trouwens ook dat het personeelsprobleem alleen zal toenemen in de toekomst.

Vandaar dat we vanaf nieuwjaar onze openingsuren aanpassen en openen van 9 u tot 18u 30. We zullen ook maar 4 dagen fysiek meer open doen. Dankzij de evolutie van het online koopgedrag van de consument gaan wij volop voor het alternatief. Wij zijn ervan overtuigd dat de slagers de evolutie van de digitalisering van onze economie niet moeten zien als een bedreiging maar als een opportiniteit en we moeten er gebruik van maken. Online kan je winkel perfect 6 dagen open blijven op voorwaarde dat de klanten un bestelling online kunnen plaatsen. Op die manier kunnen ze in de versbox hun bestelling afhalen wanneer het hen het beste past.

Door 's morgens een uur later te openen, win ik niet alleen 3 werkuren per dag per personeelslid uit, zij zijn ook bijzonder tevreden dat ze niet meer zo vroeg moeten beginnen werken. Bovendien zal de onlineverkoop op opbrengsten genereren waardoor niet alleen onze rechtstreekse winstmarge stijgt, maar ook het energieverbruik zal dalen (winkel is een grote energieverbruiker door open koeling, speciale lampen,...). Iedereen tevreden dus.

In verband met de plastiektaks, die mag van mij gerust verdubbelen in prijs. Dit zal er voor zorgen dat het voorverpakt stinkend duur word. Dus een betere zaak voor de versspecialist! Ik klaag hierbij ook de schandalige voedselverspilling van voorverpakt vlees en voeding in het algemeen aan. 10% van de omzet van vlees in de supermarkten belandt in de vuilbak! Maar wij, ambachtelijke slagers, zullen, bij wijze van spreken, onze beentjes blijven afkrabben om zo weinig mogelijk afval te hebben. Dat zijn zaken waarvan we de consument veel beter bewust moeten maken zodat we geen toestanden tegen komen zoals in Frankrijk waar men de verkeerde mensen

viseert want het zijn niet de slagers die onnodig dierenleed veroorzaken, ....

Misschien moeten we dit eens duidelijk maken aan dierenactivisten. Ik denk dat er geen enkele slager promoot om meer vlees te eten, maar dat iedereen in onze sector zijn klanten aanraadt om bewuster vlees te eten en met mate. Beter een goed stukje vers vlees tegen een correcte prijs dan een groot stuk industrieel vlees.

Toekomstgericht stel ik voor dat we, net zoals voor andere beroepen of functies meegaan met onze tijd en met ronkende naam ons beroep promoten. Een poetsvrouw is tegenwoordig een ..., een bedrijfsleider een CEO, een boekhouder een accountmanager,.... misschien kan een slager een slager meat productmanager zijn en een verkoopster beter commercieel verantwoordelijke of salesmanager genoemd worden. Mensen pakken graag uit met hun titels.

Ook de Landsbond kan meegaan in deze evolutie en kan zich profileren als bijvoorbeeld Group of Belgium Meatudirector of bijvoorbeeld Group of Nutrition Specialists. Op die manier kunnen kaaswinkels en groentenspeciaalzaken zich ook aansluiten. Ten slotte bestaat er geen beroepsvereniging voor hen en zijn hun noden dezelfde als de onze.

De focus voor de toekomst ligt op online-verkoop omdat de consument wachtrijen wil vermijden. We moeten dus investeren in marketing voor de slager. Dus ik adviseer naar mijn collega's: stil staan is achteruit gaan en tegen de stroom in zwemmen is lastiger dan met de stroom mee.

De tendensen voor het komende jaar zijn Ecologisch, lokaal, gemak en flexibiliteit. Laten we daar samen iets van maken voor de hele sector.

Mijn ultieme bedoeling is om ons fantastisch beroep vooruit te helpen in het digitale tijdperk. De onlineverkoop is daar een onderdeel van. Ik vind het super om te horen dat jongeren toch weer interesse tonen in ons beroep. Laten we deze trend proberen aan te houden en samen onze toekomst proberen te verzekeren door mee te doen aan "De week van de slager", want dit brengt ons enkel maar positieve reacties op en zo zien de kinderen dat wij geen dierenbeulen zijn maar vlees behandelen met respect en krijgen ze een beter beeld hoe het er aan toe gaat bij een slager.

Dus, samengevat, hopelijk brengt 2019 een minder druk leven en een klare kijk op de toekomst voor iedereen !

**Henk en Liesbet**



Ik ben de mening toegedaan dat we ons in 2019, meer dan ooit, moeten onderscheiden door de "meest superieure" kwaliteitsproducten aan te bieden.

Als we de kosten eens op een correcte manier berekenen zullen we vaststellen dat een wildpaté met 70% wild gemaakt, niet veel meer kost dan eentje waar maar 40% wild aan te pas komt. Maar op het niveau van smaak maakt dat wel degelijk een reuze verschil en kan men zijn klanten verstand laten staan.

De verkoop van anti-allergische producten blijft minimaal, al heb ik wel gemiddeld één vraag per week over dit onderwerp. Feit is dat men er nu over praat waar men het er vroeger nooit over had. Het blijft een piste die we moeten in het oog houden

Een zeer belangrijke trend, actueler dan ooit, is het lokaal produceren en verwerken. We moeten nog meer kopen van nabijgelegen boeren en synergieën leggen met andere producenten uit de streek. Vleeswaren met bijvoorbeeld streekbier of promotie voor lokale producten zorgen er voor dat u de producent in een goed daglicht plaatst en dat er een wisselwerking komt tussen zijn klanten en de uwe. Een win-win voor iedereen!

Ik denk dat we nog meer de nadruk moeten leggen op het huisgemaakte gastronomisch assortiment bij de ambachtelijke slagers. Ook al zal dat nooit de hoofdbusiness worden van onze slagerijen, toch is het belangrijk om de nadruk te blijven leggen op eigen specialiteiten. Een huisgemaakt product met eigen smaak en naam zal men immers nooit in de supermarkt kunnen kopen. Klanten moeten daarvoor speciaal bij hun ambachtelijke slager gaan.

Bij ons is ook de getrouwheidskaart van JOYN een zeer groot succes. Ik heb meer dan 1200 klanten die deze kaart zeer regelmatig gebruiken en loyaal zijn aan het systeem en aan hun slager.

Aan het begin van het nieuwe jaar promoten wij konijn met het feest van het konijn. De eerste week van januari kan deze promo een boost geven aan de verkoop omdat iedereen genoeg gefeest heeft en op zoek is naar "gewone" voedingswaren.

Voor 2019 mag men mij een minder omzetcijfer wensen met meer winst, aan de collega's wens ik een jaar vol geluk en een goede gezondheid.

**Thierry Depuydt**



In 2019 zal de 'bewuste' consument nog meer op de voorgrond treden en podium in de pers krijgen. Het is aan de sector én aan VLAM als promotiedienst om hier creatief en proactief mee om te gaan zonder zijn eigenheid en sterktes te verloochenen. Duurzaamheid, dierenwelzijn, voedselverspilling, gezonde voeding,... moeten hoog op de agenda komen. De inspanningen die de sector in dit opzicht doet en zal doen, moeten nog meer in het daglicht gesteld worden. De sector en VLAM hebben alle troeven in de hand om de consument een antwoord te bieden op zijn vragen en bekommernissen. Het overkoepelende thema Lekker van bij Ons kan hiervoor een krachtig instrument zijn.

**Met de beste groeten en prettige feestdagen, Frans De Wachter.**



## GEVULD KALFSGEBRAAD MET SNIJBIET, PREI EN CHAMPIGNONS



**Aantal personen 8**

**(voor)bereidingstijd (15) 150**

**Een mals stukje kalfsgebraad met een vulling van snijbiet, prei en champignons, dat is het ideale feestmaal. Volg dit recept en verras je tafelgenoten met deze Vlaamse klassieker.**

### Ingrediënten

2 kg à 2,5 kg kalfsgebraad

4 tl zwarte peper

5 blaadjes verse salie

2 el zout

8 tl zachte paprikapoeder

peper en zout

1 laurierblaadje

30 g boter

600 ml groentebouillon

300 ml kalfsfond

Voor de vulling:

1 bussel snijbiet/warmoes

3 el olijfolie

2 preien

3 uien

6 teentjes knoflook

500 g champignons, fijngesneden

250 g bospaddenstoelen

10 blaadjes salie

200 g stukjes oud brood

200 g Parmezaan

2 eieren

500 g aardappelen

450 g pastinaak

2 takjes rozemarijn

### Recept

Verwijder de harde stelen van de snijbiet en snijd de groene bladeren fijn. Stoof de snijbiet kort gaar en schrik onder koud stromend water. Laat de snijbiet voldoende uitlekken en knijp het overtollige vocht eruit. Snijd de prei, uien en look fijn. Verwarm 3 el olijfolie en stoof de fijngesneden prei, sjalot en look gaar. Breng op smaak met peper en zout. Snijd de champignons en de boschampignons fijn. Voeg de witte champignons en de helft van de boschampignons toe aan de prei en stoof nog even goed tot de champignons gaar zijn (ca. 5 min). Hak de 10 blaadjes salie fijn en meng deze tenslotte onder de vulling van prei-champignons. Meng in een ruime kom de snijbiet en het prei-champignons mengsel met de stukjes brood, Parmezaan en 2 eieren. Snijd het gebraad gelijkmatig open, zodat je deze kan opvullen en oprollen. Of vraag aan je slager om deze al open te snijden. Meng de zwarte peper, 5 blaadjes salie, paprikapoeder en zout en wrijf het volledige kalfsgebraad in (binnen- en buitenzijde). Verdeel de vulling over het gebraad. Houd het overtollige bij, dit gaat op het einde nog mee in de oven. Laat een boord over zonder vulling en rol het gebraad op. Bind vast met keukentouw. Verwarm de oven voor op 165°C. Verwarm een ruime ovenbestendige stoofpot met 5 el olijfolie. Braad het gebraad rondom. Haal het gebraad uit de pot en leg even opzij. Voeg in de stoofpot de groentebouillon, kalfsfond en de rest van de boschampignons toe. Breng op smaak met peper, zout en een laurierblaadje. Leg het gebraad opnieuw in de stoofpot. Zet het deksel op de pot en laat het 2,5 u garen. Draai regelmatig om. Maak ondertussen de pastinaken en aardappelen schoon. Snijd ze in grove stukken en leg ze in een ovenschaal samen met 2 takjes rozemarijn. Besprenkel met olijfolie en kruid met peper en zout. Laat ze het laatste half uur mee in de oven garen met het gebraad. Voeg nu ook de overige vulling toe aan de pot met het gebraad. Haal het gebraad uit oven. Leg het op een snijplank en laat rusten onder aluminiumfolie, tot de groenten klaar zijn. Verhoog de temperatuur tot 200°C en laat de groenten nog 15 min verder garen. Zeef het braadvocht en vang het vocht op in een sauspan. Breng het braadvocht opnieuw aan de kook en laat even inkoken. Zet het vuur uit en monteer de jus met een koud klontje boter of gebruik een bindmiddel. Snijd het gebraad in plakken van ongeveer 1 cm dik.

Serveer met de ovengebakken pastinaak en aardappel.

## HIPPE WATERZOOI IN DE WOK MET KIP



**Aantal personen 4**

### Ingrediënten

500 g kippenfilet  
400 g aardappelschijfjes, voorgekookt  
2 preiwitten  
2 wortelen  
2 gele wortelen  
1 seldertak  
1 kleine ui  
1 mespunt gemalen laurier  
½ kl gedroogde tijm  
peper en zout  
1 kippenbouillonblokje  
150 g zure room  
Bakboter of olie

### Recept

Snijd de prei, wortelen, selder en ui in kleine stukjes. Snijd de kip in repen en bak ze krokant in een wokpan met bakboter of olie. Haal ze uit de pan en zet aan de kant, bak in dezelfde pan de aardappelschijfjes krokant. Haal ook uit de pan. Bak nu de ui, prei, selder en wortelen in wat extra boter of olie, verkruimel het bouillonblokje over de groenten. Kruid met de tijm en laurier. Als de groenten beetgaar zijn voeg je de kip en aardappelen opnieuw toe. Roerbak nog even verder. Serveer met zure room.

## GEBRAISEERDE HONDSHAAL, GESTOOFDE PREI MET DILLE, DUGLÉRÉ-SAUS



**Aantal personen 4**

### Ingrediënten

2 hondshaai, gefileerd  
1 sjalot, fijngesneden  
50 ml witte wijn  
50 ml visfumet  
100 ml visfumet of bouillon van zwemkrabben  
100 ml kookvocht mosselen  
100 ml room  
1 tomaat, in kleine blokjes gesneden  
1 koffielepel bieslook, fijngesneden  
2 stronken prei, fijngesneden  
1 eetlepel dille, fijngesneden

### Recept

Snijd de hondshaai in de gewenste stukken. Kruid met peper en zout. Stoof de sjalot in een klontje boter. Bevochtig met witte wijn en visfumet. Breng aan de kook. Leg er de stukjes hondshaai in. Dek af met aluminiumfolie en gaar in een voorverwarmde oven van 200°C. Reken 10 à 12 minuten, afhankelijk van de dikte. Haal de vis uit de pan en houd warm. Zeef het pocheervocht in een pan. Voeg room, visfumet of bouillon en mosselkookvocht toe. Laat inkoken naar de gewenste dikte. Mix er een klontje boter onder en zeef. Roer er de blokjes tomaat en bieslook onder. Smaak af. Smelt een klontje boter in een pan. Stoof er de prei in gaar. Smaak af. Roer er net voor het serveren de dille onder.

## PREISOEP



**Aantal personen 4**

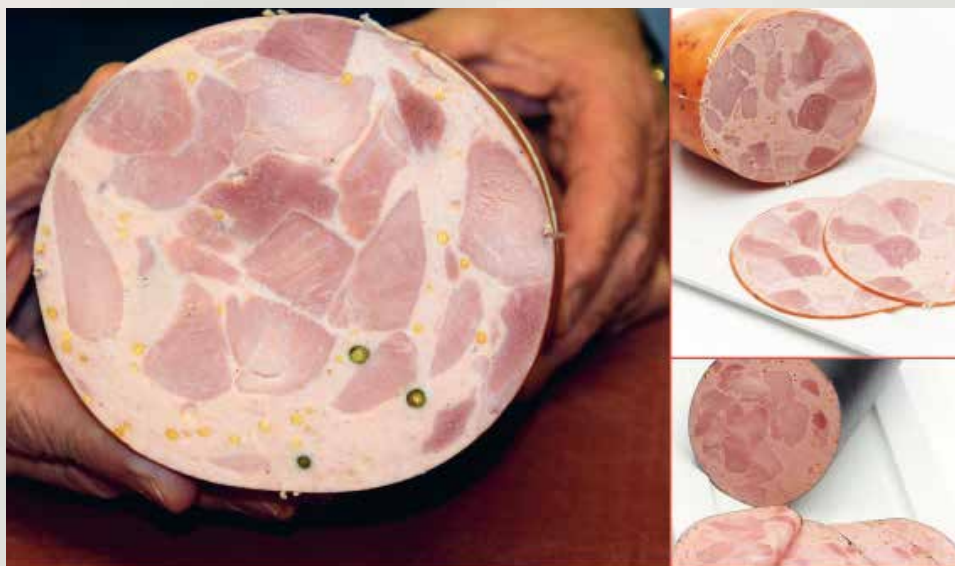
### Ingrediënten

4 preistengels (het wit in rondjes)  
2 gesnipperde uien  
15 g boter  
2 aardappelen (+/- 200g)  
1,5 dl room  
2,5 dl melk  
4 eetlepels droge sherry  
1 groentebouillonblokje  
peper en zout

### Recept

Fruit de uien in de boter. Voeg de rondjes prei toe en laat 10 minuutjes stoven en roer af en toe om. Voeg de geschilden, in blokjes gesneden aardappelen, 40 cl warm water, het bouillonblokje, zout en peper toe. Dek af en laat 20 minuten op een matig vuur sudderen. Voeg de room en de melk toe. Laat 5 minuutjes op een laag vuur opwarmen. Doe een eetlepel sherry in elke kom en schep er de hete soep op.

# PIJNPUNTEN BIJ DE BEREIDING VAN KOOKWORSTEN MET KORREL



Kookworsten zijn er in de meest diverse samenstellingen, vormen en smaken. En dat geldt ook voor wat algemeen Parijse worst wordt genoemd. In regel is dat een fijne kookworst waarin vleesstukken als korrel zijn verwerkt. Traditioneel wordt daarbij afgevuld in (natuur) darm van groot kaliber en wordt voor het koken gerookt. Look(poeder) is daarbij een vast ingrediënt. De bereiding ervan is tamelijk complex. Dat kan ook moeilijk anders omdat de bereiding een fusie is van een verhitte vleesbereiding (type fijne kookworst) en verhit bereid vlees (type kookham). Twee producten in één. Beide fracties op zich moeten daarbij correct bereid worden om samen een perfect eindproduct op te leveren; met die complicatie dat het samenbrengen van beide fracties voor extra moeilijkheden kan zorgen. Vandaar dat bij Parijse worst en dergelijke nogal eens een foutje durft op te treden.

## PIJNPUNTEN

Eerste vereiste voor wat betreft **het basisdeeg** is dat het glad wordt uitgesneden; dit wil zeggen zonder storende korreltjes bindweefsel erin. Dat deeg moet verder zonder gaatjes worden afgevuld en moet een voldoende water- en vetbindend vermogen hebben om afzet (in het product en onder de darm) te voorkomen. Na verhitten moet dit deeg een voor kookworst kenmerkende knapperige textuur opleveren. Dit met een voldoende 'bindkracht' om de korrel stevig in de eiwitmatrix te binden die na verhitten uit het basisdeeg wordt gevormd. Dit om het gereede product vlot te kunnen opsnijden.

**De korrel** (inleg, inlegvlees) moet bestaan uit goed uitgezuiverd mager vlees (= zonder pezen of vet) van min of meer dezelfde kleur. Daarbij moet de inleg homogeen doorkleurd zijn en gelijk verdeeld over de

worst voorkomen. Dit geeft bij aansnijden een aantrekkelijk aanblik. Anderzijds moet het vlees bestemd voor de korrel van goede technologische kwaliteit zijn en moeten de vleeseiwitten voldoende ver gefunctionaliseerd zijn voor het afvullen.

Dit omdat:

(1) het water in de inleg afdoende zou worden gebonden bij verhitten. Een hoog waterbindend vermogen voorkomt dat tijdens het verhitten vocht zal worden afgescheiden. Vocht dat zich zou ophopen tussen de korrel en het gelegeerde basisdeeg, met een onvoldoende binding van de korrel in de worst tot gevolg. Niet-gebonden water zal daarbij het inlegvlees een waterig voorkomen geven. Bij opsnijden en verpakken geeft dat aanleiding tot drip in de verpakking. Wat weinig appetijtelijk overkomt!

(2) er aan het oppervlak van de inlegstukken voldoende (vlees)eiwitten zouden voorkomen. Bij het verhitten kunnen deze vernetten met de opgeloste eiwitten in het basisdeeg, waardoor de korrel stevig gebonden wordt in het gel gevormd tijdens het verhitten van het basisdeeg. Bij opsnijden zal het product dan niet uiteenvallen.

Eén en ander geeft aan dat er nogal wat fouten zijn gerelateerd met de korrel. Een correct bewerkte korrel/inleg is dan ook conditio sine qua non om een perfect eindproduct te bekomen.

Aan de hand van een type-bereiding Parijse worst wordt aangegeven op welke punten daarbij in het bijzonder moet worden gelet. Voor een meer gedetailleerde bespreking wordt verwezen naar het artikel 'Grove kookworsten... een groeimarkt voor de ambachtelijke slager' (zie *De Belgische Beenhouwerij* nr. 3 - 2015). Hier wordt gefocust op de kritische punten met betrekking tot mogelijke fouten.

## KRITISCHE PUNTEN

### BASISDEEG

Het basisdeeg hierbij is dat van een klassieke kookworst.

Als grondstoffen worden gebruikt (voor 15 kg):

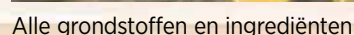
- 5.0 kg Mager varkensvlees (Schouder/VII)
- 3.5 kg Keelspek (V6)
- 2.5 kg Rugspek (V7)
- 4.0 kg IJs

Als ingrediënten worden gebruikt (per kg)



- Met betrekking tot het optreden van fouten is het belangrijk dat, met een vooraf gekoelde cutter, het diepgekoelde mager vlees wordt uitgecutterd. Bij ca. 6 °C moet het spierweefsel dan volledig zijn gedisintegreerd en de spiereiwitten volledig gefunctionaliseerd zijn (middels zout en di-en trifosfaten). Om een glad basisdeeg te bekomen worden (diepgekoeld) keel-

1



Verder wordt het inlegvlees behandeld als ware het bestemd voor het bereiden van verhit bereid vlees (picnic ham bijvoorbeeld). Zij het dat het vlees niet hoeft gespoten te worden omdat slechts kleine stukjes gepekeld worden. Omdat de eiwitten in intact spierweefsel moeilijker zijn te functionaliseren dan in een deeg, dienen hogere eisen gesteld te worden aan de technologische kwaliteit van het vlees

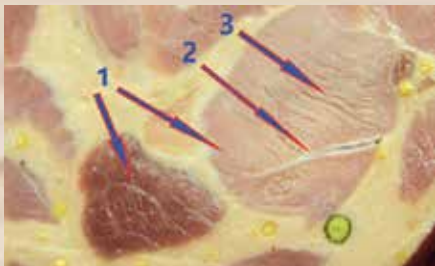
gebruikt voor de korrel dan dat gebruikt voor het basisdeeg. Optimaal daarbij zijn deelstukken met een pH begrepen tussen 5.8 en 6.2 Om een voldoende snelle opname én verdeling van de functionele componenten (nitriet, zout en fosfaten) te bekomen wordt het inlegvlees opgesneden in blokjes van circa 1x1x1 cm. Twee uur intensief trommelen – bij 5 toeren per minuut bijvoorbeeld – is dan voldoende om de pekelhulpstoffen te verdelen over de vleesstukjes. Na verhitten zal de korrel dan geheel doorkleurd zijn en zal ook voldoende eiwit op het oppervlak van de inlegstukjes aanwezig zijn om de korrel de korrel afdoende te binden in de eiwitmatrix gevormd uit het deeg (zie Foto 7).

Hierbij wordt opgemerkt dat het functionalisieren van de eiwitten in de vleesstukjes een traag proces is. Het is dan ook beter overnacht te trommelen: bijvoorbeeld aan 5 toeren per minuut met 4 minuten rust per cyclus van 5 minuten. Dit onder vacuüm en bij een temperatuur van 4°C of lager. Het waterbindend vermogen van het vlees zal dan volledig tot expressie zijn gekomen, met een goede vochtretentie en een hechte binding van de korrel in het vleesdeeg tot gevolg.

Onvoldoende trommelen en/of het gebruik van inferieur vlees geeft daarbij aanleiding tot structuurbederf (zie Foto 5). Met alle gevolgen van dien: vochtafscheiding, wakke inlegstukken, vocht tussen korrel en deeg, uiteenvallen van de plakjes bij opsnijden, drip bij opgesneden verpakken....

Opgemerkt wordt dat het trommelen eenvoudig is te controleren door een kleine hoeveelheid getrommeld inlegvlees apart af te vullen in een darm en te verhitten zoals de kookworst. Als de binding van de vleesstukken slecht is en water afgescheiden wordt, is het inlegvlees onvoldoende bewerkt. Langer trommelen en/of vlees gebruiken van een betere kwaliteit is dan de boodschap.

5



1. Te contrastrijke inlegstukken
2. Bindweefselplaat: onvoldoende uitgezuiverd
3. Structuurbederf

6



Scheuren als gevolg van het onvoldoende functionalisieren van het inlegvlees

7



Goede binding van de korrel

8



Onvoldoende gefunctionaliseerd inlegvlees

#### GEREED DEEG

Met het inlegvlees worden nog volgende ingrediënten aan het basisdeeg toegevoegd (per kg)

- 4 g MOSTERDZAAD GEEL REJO
- Allergenen: mosterd
- 4 g PEPER GROEN OP SAP REJO

Bij het mengen dient er op gelet te worden dat inleg en basisdeeg ongeveer dezelfde temperatuur hebben. Er zou zich dan minder (gemakkelijk) vocht ophopen tussen korrel en eiwitmatrix. Opdat de korrel gelijkmatig verdeeld op het snijvlak van het aangesneden product zou voorkomen moet het aandeel van het inlegvlees voldoende groot zijn. 60 procent inlegvlees voor 40 procent basisdeeg is hiervoor een goede verhouding. Bij minder inleg is de kans groot dat dit niet gelijkmatig verdeeld zal zijn over de kookworst na afvullen, wat een wat kramiekig vleesbeeld oplevert (zie Foto 9). Gaatjes in de eiwitmatrix na verhitten (zie Foto 11) kunnen voorkomen worden door het deeg voor het afvullen te vacumeren.

9



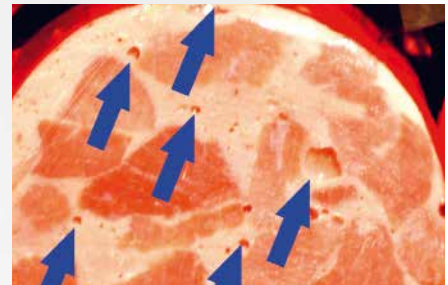
Ongelijk verdeelde inleg

10



Gereed deeg

11



Gaatjes bij afvullen onvoldoende gevacumeerd deeg

12



Afvullen gevacumeerd deeg

Is het bereiden van een kookworst met korrel (type Parijse worst) dan moeilijk?

Eigenlijk niet. Mits het volgen van de werkwijze zoals gegeven in de Flowchart 'Bereiden van kookworst met korrel' en aandacht te besteden aan de kritische punten zoals hierboven uiteen gezet hoeven geen foutproducties gevreesd te worden. Integendeel, het resultaat zal een fraai product zijn. Gezien het grote aandeel aan korrel ( $\geq 60$  procent) zijn kookworsten met korrel hoog kwalitatieve producten: rijk aan vlees met al zijn kwaliteiten en voor een worst arm aan vet. Een product om te koesteren.

Bekijk de instructiefilmpjes op:  
[www.bb-bb.be](http://www.bb-bb.be)

# Kleine aankondigingen

Voor al uw advertenties en vragen kan u contact opnemen met  
Carine op het nummer 02 735 24 70 of e-mail:  
carine.vos@landsbond-beenhouders.be  
Houba de Strooperlaan 784 bus 6 • 1020 Brussel  
BTW BE 0542 984 224  
Rekeningnummer IBAN BE 74 0017 1573 6707 - www.bb-bb.be

## MATERIAAL

**TE KOOP:** IVECO DAILY 40C/35 - TOPOCCASIE BJ 14/11/2013 40250KM - FRIGO + 2 VLEESBAREN + NACHTKOELING 220V DUBBELE ASSEN - GSM 0477/483028

**TE KOOP:** GEHAKTMOLEN - VULBUS - BEENDERZAAG - VAC. - DIEPTEKOELRE - REKKEN - BALANS - ALLES IN INOX. TEL.: 0475/61 52 22

**TE KOOP:** FOODAUTOMAAT FAS480/5 (BOUWJAAR 2016) + BEHUIZING OVER TE NEMEN. GEKOELD TOT 3°C, BETAALMOGELIJKHEDEN MUNTEN EN BILJETTEN (5, 10, 20€). IDEAAAL VOOR SOEPEN OF DAGSCHOTELS. INDELING AAN TE PASSEN NAAR WENS. INTERESSE? STUUR EEN MAIL NAAR VANRAEMDONCKLIEN@GMAIL.COM OF BEL NAAR 0472/63.48.63

**TE KOOP:** PELMACHINE, VAATWASSER WINTERHALTER, STEAMER LIVENTI, KOELKASTEN INOX, WASMACHINE IPSO, WEEGSCHALEN .... SCHRIJVEN BUREEL BLAD ONDER NR 4010

**TE KOOP:** CUTTER-VULBUS-MOLEN-VAC.MACH- PRIKMACH-VAATWAS-FORNUIS-STEAMER-MENGMACH- ZAAGMACH-STEAMER-KOOKKETEL-ROOKKAST-WEEGSCHALEN- ATELIERKOELING-BASCULE-SNIJMACH-KL.MAT...TEL:0496/613490

**TE KOOP:** INOX CUTTER SEYDELMANN 40 L-VAATWAS WINTERHALTER 640GS - INOX VULBUS REX 30 L-COMBI-STEAMER 10 N.CONVOTHERM-KOOKKAST REICH - DIVERS SLAG.MAT... (ZAAK GESTOPT W.GEZ.REDENEN).INFO:0496/613490 - OF PETERCHRISTIAENS@TELENET.BE VOOR VOLLEDIGE LIJST.

**TE KOOP:** PRACHTIG SCHILDERIJ. STILLEVEN MET RUNDVLEES VAN CHARLES DE NAEYER (1877 -1911 ), 150 X109 CM. PRIJS:3000 EURO - JOHANRITAS@YAHOO.COM OF 051/655103 OF 0472/597782 GEINTERESSEERDEN KUNNEN FOTO OPVRAGEN VIA MAIL EMAIL: JOHANRITAS@YAHOO.COM

## WERK

### GEZOCHT:

KOPPEL VOOR SAMENWERKING IN BEENHOUWERIJ INDIEN GEWENST MET OPTIE OVERNAME  
INFO: 0477 76 09 45

**GEZOCHT:** GEMOTIVEERDE SLAGER, VERANTWOORDELIJK VOOR HET UITBATEN VAN EEN SLAGERIJ. 5 DAGEN/WEEK, OMGEVING GENT, ZONDER INVESTERING. TEL: 09/231.22.76 OF 0472/35.78.12

SLAGER-UITBENER MET RUIME ERVARING HEEFT NOG ENKELE HALVE DAGEN VRIJ - REGIO MIDDEN W-VLAANDEREN  
TEL 0477 53 09 24

ZELFSTANDIGE SLAGER ZOEKT EXTRA UREN  
REGIO WEST EN OOST – VLAANDEREN. TEL.: 0478/44 25 66

ZOEK BEENHOUWER FLEXI-JOB - 1 DAG PER WEEK VOOR WERK IN HET ATELIER, UITBENEN, CHARCUT. ETC - CENTRUM BRUSSEL.  
TEL : 0479/90 86 61

## IMMO

**TE KOOP:** BEENHOUWERIJ MET PARKING EN WOONST MET 3 KAMERS, KOER, KELDER – REGIO ATH (MAFFLE)  
TEL.: 068/28 11 88

**TE KOOP:** INSTAPKLARE SLAGERIJ MET WOONST, RAND BRUGGE. LANGS DRUKKE INVALLSBAAN.  
TEL.: 0470/50 50 50

**TE KOOP:** SLAGERIJ + WONING IN LIMBURG – WEGENS GEZONDHEIDSREDEKEN – INSTAPKLAAR.  
INFO: BEENHOUWERIJ19@GMAIL.COM

**TE KOOP:** GOED DRAAIENDE SLAGERIJ MET WOONST IN HARTE VLAAMSE ARDENNEN – PRIJS OVEREEN TE KOMEN – REGIO BRAKEL  
055/42 32 29

**TE KOOP:** BEENHOUWERIJ – HANDELSRAND IN ANDERLECHT – COMMERCIELE LIGGING – ZEER RUIM ATELIER – NIEUWE VERGUNNING – ZEER INTERESSANT.  
TEL.: 0468 33 24 55

**OVER TE NEMEN:** SUCCESVOLLE KEURSLAGERIJ OVER TE NEMEN IN CENTRUM STEKENE, INSTAPKLAAR (DE ZAAKVOERDER IS ONVERWACHT OVERLEDEN), ZIE OOK WWW.KEURSLAGERIJ-BRUNO.BE LUXUEUS UITGERUST IN 2010: 11 METER KOELTOOG, 3 INLOOPFRIGO'S EN DIEPVRIES VAN FRIGOMIL; 3 SNIJMACHINES EN 4 WEEGSCHALEN VAN BIZERBA; BETAALAUTOMAAT; VACUUM MACHINE; VERPAKKINGSMACHINE VOOR DAGSCHOTELS VAN WEBOMATIC; STEAMER, GEHAKTMOLEN, WORSTENMACHINE, WARME KEUKEN VOOR TRAITEUR ENZ. FAVV HOOGSTE ONDERSCHIEDING. PRIVATE PARKING VOOR 7 AUTO'S. SLAGERIJ 50 JAAR GEKEND EN HOOG AANGESCHREVEN IN STEKENE EN OMSTREKEN; LEVERT OOK AAN BROODJES- EN DELICATESSENZAKEN, RESTAURANTS, GOLFCLUB, ... PRIJS TE BESPREKEN.

CONTACT: FILIP.ROLLIER@TELENET.BE OF 0496 58 26 76

BEEHOUWERIJ (HANDELSFONDS) TE KOOP IN ANDERLECHT. ZEER RUIM MET SUPER ATELIER, INSTAP KLAAR EN EEN NIEUWE VERGUNNING. ZEKER EEN BEZOEK WAARD.  
INLICHTINGEN: TEL 02/ 468 33 24 55

VOLLEDIG UITGERUSTE SLAGERIJ-TRAITEUR MET 2 ATELIEREN EN CATERINGMATERIAAL OVER TE NEMEN TE WORTEGEM-PETEGEM.  
CONTACT 0496/82.85.75.

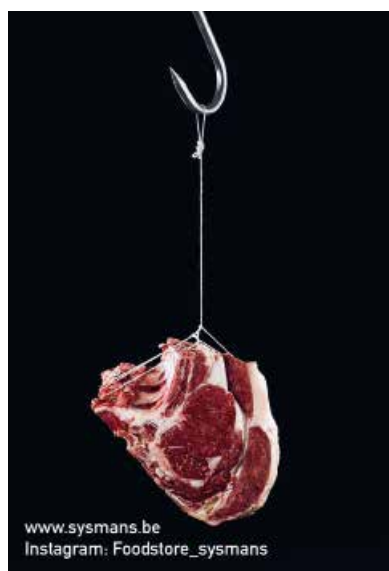
# Feestelijk ontdekkingsweekend groot succes bij Foodstore Sysmans

Het feestelijk ontdekkingsweekend was een groot succes! Onze klanten apprecieerde dit echt en waren laaiend enthousiast over onze bereidingen. We hebben er

van geprofitteerd om onze chef koks op te warmen voor de feestdagen en hebben dit natuurlijk ook vastgelegd op foto.

Hieronder de foto's van enkele van onze bereidingen.

**Foodstore Sysmans.**



## FAMILIEHOEKJE

### OVERLIJDENS

Uit Antwerpen vernemen wij het overlijden van de heer Frank Van Gompel, zaakvoerder van slagerij Van Gompel in Arendonk.

De redactie van "De Belgische Beenhouwerij" biedt de achtbare families haar oprechte deelneming aan in de diepe rouw die hen treft.

### ACTIVITEITENKALENDER

|            |                                                       |
|------------|-------------------------------------------------------|
| 13-01-2019 | DINER KONINKLIJKE CORPORATIE BRUSSEL IN DE WAERBOOM   |
| 27-01-2019 | SLAGERSFEEST AALST                                    |
| 23-03-2019 | BANKET SLAGERSBOND ZUID-WEST REGIO KORTRIJK-HARELBEKE |

### AANGEKONDIGDE CONTROLES FAVV

|          |     |                            |
|----------|-----|----------------------------|
| feb/19   | WVL | Brugse rand (8200 en 8310) |
| april/19 | OVb | Zottegem                   |
| mei/19   | ANT | Mechelen                   |

**BERICHT AAN ONZE CORRESPONDENTEN**  
ONZE VOLGENDE UITGAVE VERSCHIJNT OP 10/02/2019. ALLE ARTIKELS, MEDEDELINGEN, KLEINE AANKONDIGINGEN, BESTEMD VOOR DIT BLAD, DIENEN UITERLIJK IN ONS BEZIT TE ZIJN VOOR 29/02/2019. TEKSTEN DIE NA DIE DATUM TOEKOMEN, WORDEN VERSCHOVEN NAAR DE UITGAVE VAN MAART 2019.

## NIEUWE PRIJSVORKEN VOOR EEN NIEUWE VERKOOPPERIODE

Uw geldende verkoopprijzen voor deze nieuwe verkoopperiode moeten worden berekend op basis van de inkoopprijzen van bijgaande referentieperiode van 4 weken.

**VANAF MAANDAG 14 JANUARI 2019**

### *Te gebruiken prijsvorken*

#### REFERENTIEPERIODE

10/12/18 tot 16/12/18

17/12/18 tot 23/12/18

24/12/18 tot 30/12/18

31/12/18 tot 6/01/19

### *Te gebruiken prijsvorken*

#### RUNDVLEES

| Cat | Half dier                    | Achterkwartier               | Voorkwartier                 |
|-----|------------------------------|------------------------------|------------------------------|
| 1   | € 6,18 en +                  | € 7,90 en +                  | € 3,66 en +                  |
| 2   | € 5,55 tot minder dan € 6,18 | € 6,77 tot minder dan € 7,90 | € 3,21 tot minder dan € 3,66 |
| 3   | € 4,35 tot minder dan € 5,55 | € 5,99 tot minder dan € 6,77 | € 2,69 tot minder dan € 3,21 |
| 4   | € 3,50 tot minder dan € 4,35 | € 5,51 tot minder dan € 5,99 | € 2,45 tot minder dan € 2,69 |
| 5   | minder dan € 3,50            | minder dan € 5,51            | minder dan € 2,45            |

#### VARKENSVLEES

| Cat. | Half dier                    |
|------|------------------------------|
| 1    | € 2,14 en +                  |
| 2    | € 2,02 tot minder dan € 2,14 |
| 3    | minder dan € 2,02            |

## WAT DOET DE LANDSBOND?

| DATUM    | ACTIVITEIT                     | AANWEZIG                                                        |
|----------|--------------------------------|-----------------------------------------------------------------|
| 18/11/18 | Brugge: Slagersopleiding       | I.Claeys                                                        |
| 19/11/18 | Bureau                         | Leden van het bureau                                            |
| 19/11/18 | Hoofdbestuur                   | Leden van het Hoofdbestuur                                      |
| 19/11/18 | Syntra Kortrijk : infoavond    | I.Claeys                                                        |
| 22/11/18 | Syntra Brugge: infoavond       | I.Claeys                                                        |
| 26/11/18 | Coovi Anderlecht : infoavond   | I.Claeys                                                        |
| 5/12/18  | Moeskroen: infoavond           | I.Claeys                                                        |
| 11/12/18 | FAVV: 43ste overlegvergadering | I Claeys, J.-L. Pottier , F. Vercruyssen, A.Briclet, J.Cuyppers |
| 12/11/18 | Syntra Ieper                   | I.Claeys                                                        |



Partner van de nationale  
Imperialbeurs, Imperial  
en andere groothandel

TIP VOOR  
NIEUWJAARSRECEPTIES!

Verras uw klanten!



# Heerlijke TAPASSCHOTELS

voor uw klanten,  
als aperitief of hoofdschotel



*Meer informatie?*



Volg ons op: [www.facebook.com/groups/ImperialHamigos](https://www.facebook.com/groups/ImperialHamigos)

Imperial wenst u een gelukkig en smaakvol 2019!