Of Bart (35) en Annelies Callens-Clincke uit Wingene, afgetrainde koersbenen hebben, kunnen we niet bevestigen, maar we gokken zeker op gespierde kuiten en slanke bovenbenen. Op donderdag gaan we geen van beiden zien in de slagerij. Dan zijn ze gaan koersfietsen of 'triatlonnen'! De andere dagen van de week is het hard werken geblazen in hun splinternieuwe slagerij met de klemtoon op gerijpt vlees en dagverse producten van topkwaliteit.

Auteur eve - **foto's** eve

Binnenkijken bij slager-traiteur Breughel in Wingene

De buitengevel bestaat uit cortenstaal, een onverwoestbaar materiaal, dat roest tot op een bepaald niveau!

Een samenhangende visuele identiteit versterkt de warme huisstijl.

PLAATS EN PRODUCT

Ooit was er een reus in Wingene die met het roggebrood op de borst, duizenden roggebroodjes verdeelde onder de kijklustigen tijdens de jaarlijkse Roggefeesten. Toen de gemeente de jaarlijkse stoet om financiële redenen stopzette in 2002, stond de Brueghelgilde op om de Breugelstoet toch elke eerste zondag van september te laten doorgaan in het centrum van Wingene. Het vraagt dus niet veel uitleg waarom we vandaag in Slagerij Breughel staan. Met de schilderijen en spreuken van Brueghel hebben Bart en Annelies enkel dat gemeen, dat zij de klanten ook van 'spijs en drank' voorzien, maar dan op een professionele en ontspannen manier. Toen slager Bart en Annelies beiden 23 jaar waren, botsten ze toevallig op een over te nemen slagerij in hartje Wingene. De slagerij was nog maar twee jaar geleden vernieuwd en het sportieve koppel zag zijn kans schoon om hier hun ambitie waar te maken. Na drie jaar schoollopen aan de slagersschool van KTA Diksmuide, zette Bart zijn opleiding verder via leercontract bij slagerij- traiteur Breughel in Kortrijk. Diploma's en specialisaties volgde hij later via avondschool aan Syntra West in Kortrijk. Na zijn leercontract ging Bart werken bij slagerij Cassoulet in Waregem. "Bij Pascal Vernackt leerde ik de knepen van het vak", zegt Bart. " Bereidingen en panklare gerechten mocht ik allemaal zelf maken. Dat was een kolfje naar mijn hand. Bij de overname van onze slagerij in Wingene wist ik dat traditionele huisgemaakte bereidingen, panklare gerechten en seizoenspecialiteiten een toegevoegde waarde kunnen betekenen voor de zaak."

Wat een rijk gevulde rijpingskast voor droog gerijpt rundvlees!

Bart: "Vers vlees is ons basisproduct. We hechten veel belang aan de inkoop van halve runderen, zowel voorkwartier als achterkwartier. Een zelfstandige slager en een volle gast nemen hun verantwoordelijkheid om het vers vlees zo rendabel mogelijk uit te benen in onze werkplaats. Twee jaar geleden ben ik gestopt met de verkoop van Wit-Blauw rundvlees. Ik had geen zin meer in het te magere vlees, zonder echt een spiertje vet en met weinig karakter en smaak. Via mijn plaatselijke leverancier Pol Lansen maakte ik kennis met het Franse ras Blonde d'Aquitaine. Hij selecteert voor ons runderen, die tot vijf jaar werden afgemest, waardoor het vlees niet geforceerd werd. Al het 'gewone' rundvlees is hier nu 'Blonde d'Aquitaine'. Voor we het vlees naar huis laten komen, blijft het achterkwartier eerst nog drie weken rijpen in de slachthuisfrigo. Zo vermijden we kleurverlies bij verplaatsing en wordt de smaak beter en zachter. Het voorkwartier en de entrecoten laten we meteen na de slacht naar huis brengen. Die hang ik dan in mijn rijpingskast, samen met het gerijpte vlees van verschillende runderrassen, die bij mij ook nog weken rijpen. Op dit ogenblik rijpen hier de Franse rassen Blonde d'Aquitaine en Charolais, Duitse Simmenthal, West-Vlaams Rood, Monbeliarde uit de Jura en Friese Holsteiner- melkkoeien. Het Holsteinras is één van mijn favorieten. Het is een echt melkras met een hoge melkgift, maar bijna geen spierweefsel. Ik koop enkel super gemarbreerde Holsteiners en dat is werkelijk topvlees! Ze laten het voor mij nog een beetje verder vetten. Voorlopig heb ik geen zuivere Ierse Black Angus, want er zou zich een ziekte onder de dieren bewegen. Op onze website noteren we de rassen met hun slachtdatum. Zo kunnen onze klanten volgen welke vleesstukken liggen te rijpen en hoelang. Normaal gezien wordt het rundvlees afgerijpt van drie tot 10 weken. Op een speciale folder leggen we aan de klanten uit wat droog rijpen precies inhoudt. Als zij lezen dat 5 tot 30 % van het water in het vlees verdampt en hierdoor de smaak wordt geprononceerd, dan snappen ze ook beter waarom wij zoveel aandacht hebben voor de uitzonderlijke kwaliteit van droog gerijpt rundvlees. In de winkel, in onze folder en op de website adviseren we ondermeer een correcte bakwijze. Gerijpt vlees is een trend, maar wie er geen aandacht aan besteedt, zal er ook geen meerwaarde van ondervinden. Ik stel een behoorlijke meerverkoop vast van mijn entrecotes, sinds wij onze rijpingskast in de nieuwe winkel vorig jaar hebben geïntegreerd."

Een stralend koppel voor het didactisch materiaal van het rund!

En ben je dezelfde weg ingeslagen met het varkensvlees? Slechts 1 kwaliteit?

Bart: "Klopt! Vroeger verkochten we 'gewoon' varkensvlees, nu enkel nog Duroc d'Olives van Verbeke uit Wingene. Ons kalfsvlees komt van dezelfde leverancier als het rundvlees. Kip en gevogelte zijn zowel vers als in allerlei bereidingen in trek. Paard verkopen we niet, lam is op bestelling. Vlees van konijn hebben we soms in de winter."

Welke zijn de vijf toppers?

Annelies: Van schepsalades tracht Bart een specialiteit te maken. Hij maakt ze bijna allemaal zelf, omdat hij in de fabriekssalades teveel mayonaise verwerkt ziet. Hij wil er ook eigen smaken inbrengen en zeer geregeld afwisselen met verse ingrediënten. In het weekeinde verkopen pastrami, carpaccio en vitello tonato uitstekend. Verder is ons gerijpt vlees een topper, samen met de fijne lange droge worsten "de dulle grietjes", onze huisbereide Breughelpaté en de verschillende soorten gehakt. We hebben onlangs ook de 'Meat Lovers Gourmet' geïntroduceerd met gerijpt vlees en spekjes van Duroc d'Olives."

PERSONEEL

Bart en Annelies worden in hun zaak bijgestaan door twee slagers, twee voltijdse medewerkers voor de verkoop en de bereidingen, een nog schoolgaande stagiaire, en in het weekeinde door nog extra personeel, dat elkaar afwisselt. Bart is de kok van het huis. Samen met Annelies bedient hij ook de klanten. Annelies benadrukt de werklust van haar medewerkers, die hier al verschillende jaren werken.

PRIJS EN PROMOTIE

Bart: "Met de start van de nieuwe winkel vorig jaar, hebben we een klantenkaart ingevoerd. Wie voor 250 euro heeft gekocht, ontvangt een waardebon van 5 euro. Om ons uitgebreid gamma kenbaar te maken, plaatsten we al tweemaal een advertentie in het streekblad 'Rondom Tielt'. Dat zullen we blijven doen. Naar de zomer toe, overwegen we een advertentie in de Zondagskrant. Via onze website en onze nieuwe webshop kunnen de klanten online bestellingen in pakket doorgeven. Zij vinden alles terug op onze traiteurfolder, die ze ook kunnen downloaden. Via e-mail ontvangen wij ook geregeld vragen en bestellingen. Verder zijn we actief op Facebook en op Instagram. We plaatsen geregeld foto's van nieuwe stukken rundvlees, die bestemd zijn voor de rijpingskast. Enkel op woensdagvoormiddag (gesloten in de namiddag) hebben we een stoofvleesactie. Op het 'Broodje van de week' na, voeren we geen andere acties of promoties. Er staan wel altijd proevertjes op de toonbank. We verkopen geen groenten, fruit of brood. Uiteraard is er kaas en zuivel in overvloed. We hechten veel belang aan de bereide gerechten, de pastasalades, de pastagerechten, de zelfgemaakte soepen en de voorverpakte maaltijden en dagschotels. Sedert de vernieuwing van de winkel, stellen wij gemiddeld 50 % meer omzet vast."

PRESENTATIE

De jonge ondernemers wilden vernieuwen vanuit de binnenkant naar buiten. Een duidelijke huisstijl vonden ze primordiaal: het bevordert de herkenbaarheid en zorgt voor een professionele uitstraling. Om dat doel te bereiken, zochten ze naar een samenhangende visuele identiteit. In samenspraak met winkelinrichter Frigomil uit Meise, verwezenlijkten ze hun doelstellingen. Bart en Annelies kozen voor een strakke en moderne winkel, die tegelijkertijd warmte uitstraalt door de harmonie van zwart en wit, in combinatie met materialen als hout, plexi en cortenstaal. De opmerkelijke buitengevel van cortenstaal bestaat uit een metaallegering van ijzer, met toevoeging van koper, fosfor, silicium, nikkel en chroom. Deze specifieke eigenschappen zorgen voor een krachtige, agressieve vormgeving. Na verloop van tijd krijgt cortenstaal, onder invloed van het weer en de vochtigheid, zijn typische roestbruine kleur. Tijdens dit natuurlijk oxidatieproces kleurt het materiaal langzaam naar oranjebruin. Vanaf dan worden er geen roestpartikels meer afgegeven. De volle raampartijen in de voorgevel laten één toegangsdeur toe. De uitgang bevindt zich aan de zijkant, omwille van de veiligheid. De zwarte buitenwand illustreert didactisch de delen van het rund. **D**e winkelruimte van 70 m2 bevat een langwerpige koeltoonbank van 7 m2 met aansluitend een wandkoeling van 3 meter voor de bereide schotels en een lange wandkoeling voor de charcuterie tegen de achterste wand. De zwart geverfde plafond met orange lichtbundels combineert gedurfd met de Spaanse gele mozaiekwandtegels, de witte gietvloer, de eikenhouten toonbankbekleding en de luminieuze oranje plexiwand met twijgtakjes in verwerkt. De vintage cinemazeteltjes staan recht tegenover de geventileerde koeltoonbank.

SLAGERIJ-TRAITEUR BREUGHEL
Bart en Annelies Callens-Clincke
Tieltstraat 4 - 8750 Wingene
Tel. 051/ 69 35 30 - slagerij.breughel@telenet.be
www.slagerijbreughel.be