

Gewezen 'Manager van het jaar' Wim Claessen uit 's Gravenvoeren kweekt Wagyurunderen. Voor één kilo Wagyu vlees vraagt – én krijgt – hij maar liefst vijftig tot negentig euro.

'Wagyu vlees is net zo lekker en exclusief als een hele dure fles Bordeaux of een Havanna-sigaar. Het is een merknaam die garant staat voor de allerbeste kwaliteit. In heel Europa ben ik de enige die Wagyu underen kweekt. En de rijkere consument heeft voor uitzonderlijke kwaliteitsproducten altijd al geld op tafel willen leggen.

Tijdens een zakendiner in het Japanse Kyoto at ik voor het eerst Wagyu vlees. Het vlees smolt zowat in mijn mond! En de verhalen die mijn tafelenoten erover opdisten, deden mijn verbeelding op hol slaan. Zij vertelden me dat de Japanse runderen vroeger enkel aan het keizerlijke hof leefden. En dat ze daar werden vermeld met bier en massages.

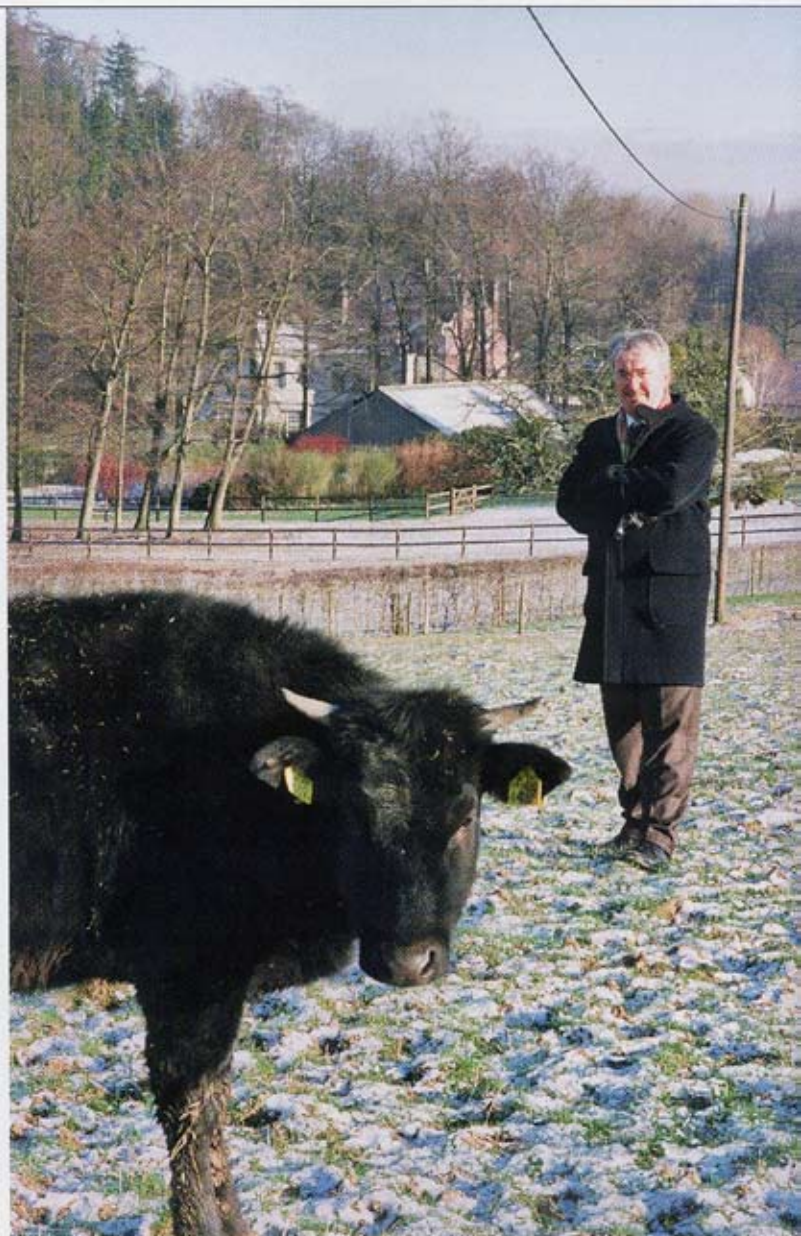
Toen ik mijn managercarrière vaarwel zegde, kocht ik voor mijn vrouw en kinderen het prachtige landgoed Altembrouck in 's Gravenvoeren. Als manager van het bedrijf Medical Pie kreeg ik in de jaren tachtig de titel 'Manager van het jaar'. En daarna heb ik de Limburgse kabelkrant uit de grond gestampt. Na startkapitaal hoefde ik dus niet lang te zoeken...

De grootste moeilijkheid was Wagyurunderen naar België te krijgen. Toen de Japanners na de Tweede Wereldoorlog ontdekten hoe lekker Wagyu vlees wel smaakt, zijn ze zo slim geweest om die dieren tot nationaal symbool te bombarderen. Niemand kan het ras kopen. Maar via via ben ik bij de Amerikaanse topmanagers van Texas Instruments en Suzuki beland. Na heel veel aandringen hebben zij mij in '98 toch een paar runderen bezorgd.

Dat er een markt is voor Wagyu, wist ik pertinent zeker. Kwaliteit verkoopt altijd, en vooral in een sector die zo geteisterd is door crisissen als die van het vlees. De wokcultuur laat zien dat het vlees aan het evolueren is tot garnering bij groenten. De mensen zullen steeds minder vlees eten. Het vlees dat nog op hun bord komt, zal van topkwaliteit moeten zijn. Door het vlees uit de anonimiteit te halen, bied ik die zekerheid, met een vleug prestige erbij.

Ik blijf mij erover verbazen dat mijn collega-rundveehouders allemaal hetzelfde anonieme massaproduct telen. Dat speelt alleen maar de industrie in de kaart. Die heeft keuze genoeg en houdt de prijzen laag. Van trotse producenten zijn de landbouwers verbleekt tot anonieme schakels in de voedselketen. Terwijl de hele voedselindustrie plat ligt zonder landbouwproducten!

Van bij het begin controleer ik heel bewust de hele keten zelf, van boer tot bord: productie, verwerking, verpakking, verkoop. Alleen zo kun je



een constante hoge kwaliteit leveren. De meeste runderen groeien nog op bij een adellijke vriend in Wales, maar dat is vooral omdat de boerenstiel nog helemaal nieuw voor mij is. Ik ben nu wel rundveehouder, maar in de praktijk blijf ik vooral verkoper.

Hoewel de verkoop zeer goed loopt, heb ik geen plannen om sterk uit te breiden. Een nichemarkt moet klein blijven. Voor heel Europa verwacht ik dat een duizendtal dieren volstaat. Eén Wagyurund levert ongeveer tweehonderdzeventig kilo vlees – ongeveer de helft van het Belgische Witblauw. Als je weet dat ik vijftig tot negentig euro per kilogram krijg, kun je zelf berekenen welke omzet ik met duizend dieren kan halen... □