

Varkensvlees met verhaal

Varkensboeren en slagers zoeken naarstig naar manieren om zich te onderscheiden.

Het heeft in de Peelregio geleid tot Ruyghveen, een nieuw concept varkensvlees.

PANNINGEN/ROGGEL
DOOR JAN HENSELS

Een stoer varken met wat donkere vegen op zijn kop blikte vanaf een folder de wereld in. 'Ruyghveen, vlees met Peelkarakter' staat er op de folder. Ruyghveen heet het varkensvlees dat twee slagers, vier varkensboeren en een slagerij uit de Peelregio sinds kort op de markt brengen. Slager Funs Rutten uit Panningen stond mede aan de wieg van deze Peelvariant van *local for local*. Als slager was Rutten al een tijdje op zoek naar varkensvlees van betere kwaliteit waarmee hij zich kon onderscheiden, vooral richting de supermarkten.

Vleesvocht

Rutten merkte dat de kwaliteit van veel varkensvlees in zijn ogen geleidelijk aan minder was geworden. Hij zag dat varkensvlees relatief veel vocht verloor en dat de kwaliteit bovendien nogal sterk wisselde. „Verlies van vocht betekent ook verlies van smaak”, licht de slager toe. Rutten zocht daarom naar varkensvlees dat het vocht beter vasthield en dat een betere kleur, houdbaarheid en structuur had. Bovendien wilde hij vlees van een constante kwaliteit. Tegelijkertijd liepen er in de regio ook enkele varkensboeren rond die de zaken over een andere boeg wilden gooien. Lagere



Medewerkers bij slager Rutten in Panningen zijn bezig met het uitbenen van Ruyghveenvlees. FOTO STEFAN KOOPMANS

prijzen voor varkens, maar ook gebrek aan terugkoppeling over hun product speelden daarbij een rol. De varkenssector zoekt naar wegen om zich te onderscheiden omdat het besef groeit dat met het alleen produceren van zo goedkoop mogelijk inwisselbaar vlees de oorlog niet gewonnen wordt. Bij varkensboer Eric Baeten uit Sevenum was het zijn zoon, een eerstejaars student aan de Hogere Agrarische School, die hem een spiegel voorhield. Simpel gezegd wees zijn zoon hem erop dat hij varkens groot bracht en dan maar afwachtte wat voor prijs hij er voor kreeg. Het zou slimmer zijn om het heft meer in eigen handen te nemen en in te spelen op de wensen van de afnemers. „Eigenlijk krijg je te horen dat je het

dertig jaar lang verkeerd hebt gedaan”, zegt hij met een lach. Andere varkenshouders uit onder meer Roggel en Heibloem sloten zich bij Ruyghveenverhaal aan.

Dilemma

Rutten schetst wel het dilemma waarvoor zij stonden. „We wilden ons onderscheiden met vlees uit eigen regio, maar dan zonder het exclusieve van Livar-vlees. Daarmee prijs je je als slager uit de markt.” Volgens de slager reageren de klanten enthousiast. „Wat vooral ook aanspreekt, is dat de mensen weten waar het vlees vandaan komt. Velen kennen de varkenshouders. Dat schept vertrouwen.” Marketing- en communicatiebureau Drops uit Panningen hielp mee

bij het uitwerken van het concept. De provincie droeg een subsidie bij van 15.000 euro uit een pot voor initiatieven die de landbouw in Limburg meer toekomstbestendig moet maken. Wat mensen zich zullen afvragen is of het vlees inderdaad onderscheidend en aantoonbaar beter is of dat het vooral een geval van uitgekende marketing is. Het beeld van het stoere Peelvarken dat Ruyghveen wil uitdragen, ademt een sfeer van een buiten in de Peelmodder rondartelend varken. Dat is niet het geval. In feite vormen de gewone huistuin-en-keukenvarkens de basis. Wel krijgen de Ruyghveenvarkens ander voer en gaan ze naar een kleinere slachterij waar het vlees meer tijd krijgt om te besterven. Welk an-

der voer de dieren krijgen, scharen de initiatiefnemers onder het geheim van de kok. Als de proef op de som wordt genomen met enkele karbonaadjes en speklappen, valt op dat het vlees zijn vocht inderdaad prima vasthoudt. De smaak is goed, al is het de vraag of als tien mensen geblinddoekt een smaaktest moeten doen, ze het verschil makkelijk kunnen benoemen. Rutten sluit niet uit dat de smaak nog verder evolueert. Dat kan door nog meer te spelen met de samenstelling van het voer. Ondertussen tonen meer slagers interesse voor het concept. Een slager in Tegelen biedt het nu ook aan en twintig andere slagers hebben interesse getoond.