



DE ANDERE
GASTRONOMISCHE
STERREN

Topleveranciers

VAN DE CHEF

STERRENGASTRONOMIE VEREIST MÉÉR DAN ZALIG KUNNEN KOKEN; JE MOET OOK KUNNEN WERKEN MET PRODUCTEN VAN DE BESTE KWALITEIT. DAAROM LATEN SERGIO HERMAN, KOBE DESRAMAULTS EN CO. ZICH GRAAG ADVISEREN DOOR BETROUWBARE LEVERANCIERS.

DOOR EVELIEN RUTTEN. FOTO'S: MAITÉ THIJSEN.



Wie durft er nog een plofkip te serveren uit de supermarkt? Niemand: een van je gasten zou een foodie kunnen zijn die bij zijn *suprême de volaille* niets minder verwacht dan een officiële stamboom, tot in Bresse. Ontelbare voedselschandalen en de toename van het ecologisch bewustzijn hebben ons wantrouwig gemaakt. 'Lekker' is niet langer genoeg. **Groenten moeten biologisch gekweekt zijn, ons rundvlees moet van een betrouwbare fokker komen en sinds het succes van toprestaurant Noma moet alles ook nog eens lokaal geplukt of geoogst zijn, liefst binnen een straal van 30 km.** In Vlaanderen borduurt Kobe Desramaults voort op die trend. In zijn West-Vlaamse uithoek serveert hij natuurlijke, uitgepuurde gerechten die refereren aan zijn kindertijd. Geen copieuze schotels, maar een aaneenschakeling van kleine hapjes waarin telkens één of twee ingrediënten mogen schitteren. Samen met de Flemish Foodies breekt hij een lans voor eerlijke producten uit de buurt. Nooit eerder lag de focus zo op de ingrediënten zelf. Dat zie je ook op de menu's van restaurants. Lyrische omschrijvingen hebben plaatsgemaakt voor een droge opsomming van ingre-

diënten: *peterseliewortel - karnemelk - aardappelen*. Wie zin heeft in biefstuk, moet eerst kiezen welk deel van het rund zijn voorkeur wegdraagt (filet pur, entrecote, zesrib, côte à l'os) en dan welk ras er geserveerd mag worden (simmenthal, aberdeen angus beef, limousin, chianina, West-Vlaams rood rund). Af en toe is er ook plaats voor de kweker of importeur. In Vlaanderen is er een handvol leveranciers die bijna net zo'n indrukwekkende reputatie hebben als de chefs aan wie ze leveren. Wie bij hen bestelt, krijgt als het ware vanzelf een kwaliteitsstempel opgedrukt. Bij **Ellis Gourmet Burger** kun je expliciet een classic burger bestellen met rundvlees van slagerij **Dierendonck**. Sommige restaurants pakken er op hun wijnkaart graag mee uit dat hun wijnen geselecteerd zijn door **Luc Hoornaert**, Vlaanderens meest eigenzinnige én succesvolle wijnimporteur. Bij **Volta**, uitgeroepen tot beste groenterestaurant van 2013, zweert chef **Davy De Pourcq** bij de groenten en het fruit van **Kathy Van Landschoot**, die bij Sint-Jacobs in Gent al jaren een familiezaak uitbaat. In Brusselse sterrenrestaurants als **Sea Grill** en **Comme Chez Soi** komen enkel de paddenstoelen van **Champigros** op tafel. Sterrenchefs gaan op zoek naar leveranciers die met hen meedenken, die dezelfde filosofie hanteren als zij. De vertrouwensband en het wederzijds respect tussen de kok en zijn leverancier is dan ook cruciaal voor zijn reputatie. ▶

Luc Hoornaert

ZOEKT KLANTEN VOOR DE WIJNEN
DIE HIJ SELECTEERT, NIET OMGEKEERD



Luc levert zijn wijnen aan zo'n 200 restaurants, waaronder 't Hof van Cleve, Oud Sluis en 't Fornuis. Hij is ook leverancier van exclusieve Japanse ingrediënten. Van zijn hand verscheen dit najaar bij Lannoo *Must Eat*, een eigenzinnige selectie van zijn favoriete restaurants.

"Ik lever aan de zogeheten betere restaurants, maar mijn hart ligt zeker ook bij de kleine,

eenvoudige zaken waar geen enkele recensent ooit iets over schrijft. Tentjes die gewoon doen waar ze zin in hebben. Zo selecteer ik ook mijn wijnen: de filosofie van een wijnboer is voor mij belangrijker dan de reputatie van zijn streek of zijn druiven. Dat is redelijk eigenzinnig, ja. De selectie die ik in het begin van mijn carrière aanbood, sloeg dan ook niet aan. De Belgische markt was er nog niet klaar voor. Nu is er al meer ruimdenkendheid, maar België is nog steeds een van de meest oubollige wijnmarkten ter wereld. Wij zijn zowat het laatste land waar de schroefdop min of meer is geaccepteerd. Kurk is eigenlijk een minderwaardig product, een traditie die voorbijgestreefd is. De meeste wijnhandelaars denken ook dat ze avantgarde zijn, maar dan zouden ze eens naar Londen of Berlijn moeten gaan. Daar is pas openheid, daar gebeurt het.

Vijftien jaar geleden was ik in een toprestaurant in Chicago en in de keuken hing deze spreuk: 'Don't be afraid to fire your clients'. Een uitbater van een pitabar behandel ik met hetzelfde respect als Peter Goossens. Zolang er wederzijds respect is, kunnen chefs op mij rekenen. Ook buiten het werk. Ik hou ervan om samen iets te gaan eten en een relatie op te bouwen.

Het is geen toeval dat mijn favoriete wijnen uit Sicilië en de Jura komen. Dat heeft niet enkel met de streek te maken, maar zeker ook met de mensen die ik er heb leren kennen. Jammer genoeg kan ik maar drie weken per jaar naar het buitenland. Zo veel wijn, zo weinig tijd."

WWW.SWAFFOU.COM



Kathy Van Landschoot

LAAT DE CHEFS ZELF HUN GROENTEN EN FRUIT KIEZEN

Kathy staat elke dag in haar groente- en fruitwinkel bij Sint-Jacobs in Gent. Ze levert aan zo'n 80% van de Gentse restaurants, waaronder Volta en Vrijmoed.

"Mijn vader is vijftig jaar geleden begonnen met de zaak en heeft deze job gedaan tot de laatste minuut van zijn leven. Zelf ben ik op mijn zestiende gestopt met school om mee te helpen. Nu zie ik de geschiedenis zich herhalen: mijn twee zoontjes komen thuis van school en beginnen hier meteen kartonnen kratten op te ruimen of een kamp te bouwen in de koelcel. De opvolging is dus al verzekerd. Ze zijn ook voortdurend aan het eten. Een framboosje, een druifje... Het is de beste reclame voor mijn producten. Ik ben blij dat ze zich hier thuis voelen, want als zelfstandige is het niet evident om een normaal gezinsleven te handhaven. Ik sta van vier uur 's morgens tot vier uur in de namiddag tussen mijn groenten en fruit. Gelukkig kookt mijn moeder nog elke dag voor ons. Wij wonen boven de winkel en haar huis ligt nog geen twintig meter verder. We hebben ongeveer vijftien mensen in dienst die de vroegmarkten doen en rondrijden met bestellingen. Op dit moment leveren we groenten en fruit aan tachtig procent van de Gentse restaurants: van een eenvoudige pitabar tot een sterrenzaak. De chefs komen ook graag zelf naar hier om hun producten uit te kiezen. Iedereen mag hier met een kratje de koelcel in. Ze vragen me vaak wat er deze week nieuw is binnengekomen en dan zetten ze dat op de kaart. Ik wijs hen er ook op als een product bijna uit het seizoen is, bijvoorbeeld de laatste week dat er blauwe bessen te krijgen zijn. Het is fijn als ze me achteraf vertellen welke gerechten ze ontwikkeld hebben. Die informatie geef ik dan weer door aan onze particuliere klanten: 'Kervelwortel? Bij Volta hebben ze er een mousse van gemaakt'. De filosofie van onze zaak is dat je met de seizoenen mee moet gaan. Ik kan echt uitkijken naar de eerste Mechelse bloemkooltjes, asperges of grondwitloof."

BIJ SINT-JACOBS 23, 9000 GENT.

'IK GEEF VEEL
INFO DOOR AAN
MIJN KLANTEN:
KERVELWORT-
TEL? BIJ VOLTA
HEBBEN ZE ER
MOUSSE VAN
GEMAAKT...'



Hendrik Dierendonck

VERKOOPT VLEES MET EEN VERHAAL

Hendrik kweekt West-Vlaamse runderen, heeft een beenhouwerij in Sint-Idesbald en een atelier in Nieuwpoort, dat niet alleen verkooppunt is, maar ook eigen rijpingscellen heeft. Hij levert zijn vlees aan zo'n 35 restaurants, waaronder Pure C, 't Hof van Cleve, Peter De Clercq en In de Wulf.

"De eerste keer dat ik mijn eigen vlees voorgeschoteld kreeg in een sterrenrestaurant, was bij Sergio Herman. Een mooi geproportioneerd stukje zonder vetrand. Ik heb daar echt van wakker gelegen en de volgende dag belde ik Sergio meteen op: 'Hoe kun je die vetrand nu wegsnijden? Mijn kweker en ik hebben hard gewerkt om dat vetrandje zo smakelijk te krijgen!' Sindsdien serveren ze mijn vlees daar mét vet en vertellen ze de klanten dat het niet anders mag van hun beenhouwer. In mijn ambacht mag je niks verloren laten gaan. Elk stuk van het dier dat op de juiste manier is klaargemaakt, is lekker. Ik voel me meer en meer een affineur, zoals bij kaas en wijn. Sommige stukken moet je tien weken laten rijpen, andere hebben genoeg aan drie weken.

Er is veel nostalgie mee gemoeid. Zo herinner ik me levendig hoe mijn oma een stukje West-Vlaams rund in goede boter bakte. Die geur, die smaak... Het zou jammer zijn als ik dat gevoel niet aan mijn klanten kan meegeven. Ik ben een ouderwetse beenhouwer met eerlijke producten, net zoals mijn vader. Wie bij mij in de zaak komt, mag alles zien. Ik heb niks te verbergen.

Daarom ga ik doelbewust op zoek naar kwekers die dezelfde filosofie hanteleren als ik. Runderen die na drie keer kalven rustig vetgemest worden in zeven à acht maanden. Heel natuurlijk, zonder het dier te forceren. Ik verkoop vlees met een verhaal en dat is wat jonge mensen willen. Ze eten minder vlees, maar als ze het eten, willen ze weten waar het vandaan komt, of het dier goede voeding heeft gekregen en of het respectvol is geslacht. Mijn aanpak heeft duidelijk succes. Er zijn inmiddels meer aanvragen van restaurants dan ik aan kan, daarom zijn er wachtlijsten. Ik mag mezelf niet voorbijlopen."

STRANDLAAN 331, 8670 SINT-IDESBALD
EN ALBERT I LAAN 106, 8260 NIEUWPOORT.
WWW.DIERENDONCK.BE

'IK BELDE
SERGIO EN ZEI:
'HOE KUN JE DAT
VETRANDJE NU
WEGSNIJDEN?'
NU SERVEERT
HIJ MIJN VLEES
MÉT VET!'



Alain Schoorman

GAAT ZELF OP DE PARIJSE VROEGMARKT DE MOOISTE PADDENSTOELEN UITZOEKEN

Alain baat delicatessenzaak **Champigros** uit en levert zijn gekweekte en wilde paddenstoelen aan Brusselse sterrenrestaurants als **Sea Grill**, **Comme Chez Soi** en **La Paix**.

“Het is onmogelijk om wilde paddenstoelen te kweken. Een paar jaar geleden heeft een Belg het nog geprobeerd met morieljes. Ze zagen er prachtig uit, maar na één dag werden ze papperig. Geen succes dus. Voor mijn zaak is dat natuurlijk niet slecht, het zijn zowat de laatste groenten die echt uit het wild komen. Je proeft de natuur en dat maakt deel uit van de charme. Ik heb jammer genoeg geen tijd om zelf paddenstoelen te gaan zoeken, maar ik koop ze wel af en toe van plukkers die ze komen aanbieden. Toen mijn vader vijftig jaar geleden met Champigros begon, verkocht hij enkel gekweekte champignons. In 1982 nam ik de zaak over en ik wilde meteen ook wilde exemplaren aanbieden. De restaurants waren nu eenmaal vragende partij. Ik herinner me dat ik voor het eerst naar Parijs reed en aan een taxichauffeur moest vragen waar de vroegmarkt was. Ik was er al om 10 uur 's avonds, terwijl het pas begon om 3 uur 's ochtends. Ik heb vijf uur in mijn wagen zitten wachten... Nu ben ik er twee keer per week, zeker in de herfst. Ik heb wel eens geprobeerd om er telefonisch een bestelling te plaatsen en die dan te laten leveren, maar

‘JA, OOK WINTERTRUFFELS VAN 1.500 EURO PER KILO KRIJG IK MAKKELIJK VERKOCHT’

dan krijg je gegarandeerd rommel. Je moet echt ter plekke de mooiste exemplaren gaan uitzoeken. De grote chefs weten precies wat ze willen en ze zijn enkel tevreden met uitmuntende kwaliteit.

Voor een paddenstoel speelt terroir ook een rol, net zoals bij wijn. Maar het is allemaal veel onvoorspelbaarder, je moet wat geluk hebben. Soms vind je ergens een heerlijke dooierzwam, terwijl de exemplaren van vijfhonderd meter verderop geen smaak hebben. Bij truffels spelen de seizoenen dan weer een ongelooflijk belangrijke rol. Zomertruffels zijn best oké, herfsttruffels zijn wat interessanter, maar wintertruffels zijn écht fantastisch. Ze kosten dan ook 1.500 euro per kilo. En ja, ook die krijg ik makkelijk verkocht.”

MELSENSSTRAAT 22, 1000 BRUSSEL. WWW.CHAMPIGROS.BE