

## Het verhaal van 't Vleesboerke

't Vleesboerke/Agora Culinair bestaat 40 jaar. Het is een verhaal van 40 jaar familiaal ondernemen. Van hard labeur, durven en doen. Van vallen en opstaan. Vandaag blikken we terug op de beginjaren. En die gaan veel verder terug dan die veertig jaar ...

### Vóór 1976

De feitelijke wortels van het jarige bedrijf situeren zich eigenlijk in de naoorlogse jaren. Frans Vleugels, de grootvader van Mario en Peggy, startte als zelfstandige met 'Vleeswaren Vleugels'. Hij reeds 's morgens met de **fiets** naar de toenmalige vleeswarenfabriek Vanreusel in Geel. Daar kocht hij alle mogelijke charcuterie, zoveel als hij in een **grote mand** op de fiets kon krijgen. Daarmee reed grootvader Vleugels dan langs bij alle slaggers die Herentals telde. Als de mand leeg was, reed hij terug richting Geel voor een verse lading. In de naoorlogse jaren was het aantal beenhouwers in Herentals en omgeving niet te tellen. In bijna elke grote straat was wel een beenhouwerij.

“Het doorzettingsvermogen dat die man had, kunnen wij nog moeilijk vatten”, vertelt kleinzoon Mario met oprechte bewondering. “Elke dag door weer en wind, over slechte wegen met een fiets uit die tijd, volgestouwd met kilo's vlees ... Je moet het toch maar doen.” En het verhaal wordt nog straffer. Want grootvader werd op relatief jonge leeftijd getroffen door een **spierziekte**. Daardoor raakte op de duur een arm verlamd. En toch bleef hij **doorwerken**. Na een tijdje met een werknemer en een bestelwagen. Ook zijn zonen Roger en Walter werkten van op jonge leeftijd al vaak mee om te helpen waar mogelijk. “Ik herinner me nog verhalen dat hij met de bestelwagen reed en dat onze pa of nonkel Walter op zijn bevel moesten schakelen, omdat hij dat door zijn ziekte niet meer kon.”

“Je kan je niet meer voorstellen hoe we toen werkten”, lacht nonkel Walter. “De beenhouwers kwamen hun producten **kiezen op de vrachtwagen**. Daar beslisten ze ter plekke wat en hoeveel ze wensten. Er werd ook altijd contant betaald. Het systeem van bestellingen vooraf werd pas opgestart toen de btw werd ingevoerd. Dat was in 1971. De btw veranderde veel in het zakendoen ...”



Het huis waar het allemaal begon in de Veldstraat in Herentals



Frans Vleugels



Koelkamer in de Veldstraat

# 40 JAAR 'T VLEESBOERKE – DEEL 1

## 1976: de beginjaren

Zonen Roger en Walter draaiden vele jaren mee in 'Vleeswaren Vleugels'. "Toen nonkel Walter terugkwam uit legerdienst, werd in **alle vertrouwen** besloten om de activiteiten op te delen", vertelt Mario uit de familiegeschiedenis. "Walter bleef verder doen onder de naam **Vleeswaren Vleugels**. Mijn vader Roger startte 't **Vleesboerke**. De basis van de overeenkomst was eenvoudig. De beide zaken gingen werken op hun eigen grondgebied. 't Vleesboerke ontwikkelde alle activiteiten aan de bovenkant van de E313. Vleeswaren Vleugels zette in op alles wat onder de snelweg lag. Het grondgebied van Herentals was 'neutraal terrein'. Dat alles in de beste verstandhouding."

Deze deal bleek te werken. Roger wou als oudste van de zonen sneller zijn eigen koers varen. Jongere broer Walter deed nog enkele jaren verder met stichter Frans. Beiden startten nog met een focus op charcuterie. Maar de stichtingsjaren vielen ook samen met **de snelle opkomst van de frituren**, waardoor het accent al snel in die richting opschoof. "In Herentals waren er in die tijd nog minstens veertig voedingswinkels en beenhouwers", blikt nonkel Walter terug. "Nu zijn er misschien nog twee of drie echte slagers. Met de frituren ging het andersom."

De twee broers stippelden elk hun koers uit, met respect voor de afspraken. "Dat liep echt vlot", weet Walter. "Wij zagen elkaar iedere week bij onze ouders thuis. Daar wisselden we onze ervaringen en ideeën uit. Doorheen de week werkte ieder voor zijn zaak. Maar als één van ons beiden iets tekortkwam of nodig had, werd er zonder gedoe gedepanneerd. Het waren **mooitijden** waarin we beiden onze zaak konden uitbouwen op onze eigen manier."

Rita Verbinnen en Roger Vleugels



3 generaties Vleugels: Frans, Mario en Roger



Publiciteitsfoto van vroeger



Aankondiging beurs in 1977 met zangeres Marva



Rita Verbinnen en Roger Vleugels



Rita Verbinnen en Peggy Vleugels

## CONTACT

Agora Culinaire / Vleesboerke  
Grensstraat 4, 2200 Herentals  
[www.agoraculinaire.be](http://www.agoraculinaire.be)

## Tweede generatie zorgt voor explosieve groei

In het vorige magazine kon u lezen hoe grootvader Frans Vleugels de kiem zaaide van 't Vleesboerke. Maar het was vader Roger Vleugels die de firma in 1976 echt stichtte, toen de activiteiten van Frans in Vleeswaren Vleugels werden verdeeld over zijn twee zonen: Walter en Roger.

### 1976: Meegroeien met de welvaart in de Kempen

De twee broers kozen elk hun eigen koers, maar deden dat met veel respect voor elkaar en in een perfecte **verstandhouding**. Het waren tijden van grote groei, waardoor de twee broers ruimte hadden voor zichzelf en om elkaar te helpen.

De start van 't Vleesboerke was bescheiden. Vader Roger organiseerde alles vanuit de garage in zijn woning. Pas in **1979** werd een **echte groothandel** gestart in een pand in de Waterloostraat in Herentals.

“Het waren **mooie tijden**”, blikt nonkel Walter met de glimlach terug. “Het waren de jaren dat ook in de Kempen de welvaart kwam. De mensen konden iets verdienen en dus ook meer uitgeven. Al snel evolueerde onze activiteit weg van de klassieke vleeswaren. Er werden steeds meer frituren opgericht. Ook het aanbod in de frituur werd steeds groter. Dat bood ons enorme groeikansen.”

In de beginjaren was het aanbod in de frituren zeer beperkt. Je kon frietjes krijgen met slechts één, twee of drie sauzen. En qua snack kwam je weinig verder dan een pekelharing, zure mosselen, een cervela, natte worstjes en een gehaktbal. In die jaren kondigde de curryworst/frikandel het ontstaan aan van een **gigantische reeks nieuwe vleessnacks**.

“Ik herinner me nog goed de opkomst van de curryworst”, lacht Walter. “Het was ook het moment dat de **eerste diepvrieskoffers** in de frituren verschenen. Ook daar moesten wij als leverancier investeren. Na de frikandel volgden al snel de vleeskroket en de bitterballen. Aanvankelijk werd daarover gesproken als De Trekkers van Beckers. Dat veranderde om begrijpelijke redenen al snel in Lekkers van Beckers.”

In **1984** opent het steeds meer groeiende 't Vleesboerke een winkel in de Glasstraat. Voor het eerst konden ook particulieren bij 't Vleesboerke kopen.

### 1986 – 1988: Een nieuwe generatie treedt aan

Tien jaar na de oprichting van 't Vleesboerke, in **1986**, komt **Mario** de zaak binnen. “Als kind hebben we natuurlijk altijd meegewerkt met onze pa en ma”, zegt Mario. “Zo hielpen wij ook mee in de winkel waar een vlees- en een kaastooig waren. Vakanties waren voor Peggy en mij altijd werkdagen. We deden alles mee. Leveren, opruimen, kuisen, muren schilderen ... Peggy reed als 16-jarige met een brommertje naar de bank met de recettes. Mario dook met een voorlopig rijbewijs ook al eens op achter het stuur van een vrachtwagen ... Daar werden geen vragen bij gesteld.”

“In onze familie was studeren niet de toprioriteit. **Alles voor de zaak**, zoals het toen was... Ik denk dat het bij de meeste gezinnen met een zaak zo was. Wij klaagden ook niet. Integendeel. Want voor ons vele werk kregen we een aardige zakcent, waardoor we ons ook meer konden permitteren dan veel andere jongeren. We hebben echt wel een **fijne jeugd** gehad waarin we de nodige stoten uithaalden...”

Mario schreef zich na de middelbare school toch in voor een informatica-opleiding in Geel. Maar omdat **vader Roger ernstig ziek** werd, moest Mario toch snel in de zaak stappen. “Ik kreeg ook uitstel voor mijn legerdienst om sociale redenen. Omdat vader nooit helemaal herstelde, besefte ik al snel dat studeren er niet meer van zou komen. Pa kon hoogstens een halve dag echt meewerken. Ik heb dan wel jaren geprobeerd om met avondschoon toch bij te blijven. Onze pa was een heel joviale figuur die overal graag gezien was. In die jaren speelde hij vooral een commerciële rol. Intussen was gelukkig ook ons **Peggy** in **1988** in de zaak gestapt, zodat zij een groot stuk van de administratie kon doen. Dat was een groot geluk want ik moest in 1989 toch naar het leger. Daar kreeg ik gelukkig een post waar ik ook de boekhouding van de zaak kon doen. Als telexbediende had ik amper twee uur per dag werk voor het leger zelf...”

In die tijd spraken we over een onderneming waar een zevental mensen werkten. “Door de ziekte van onze pa hadden we toch wel wat kansen gemist”, blikt Mario terug. “We draaiden een omzet van 80 miljoen Belgische Frank. Ik becijferde al snel dat we naar 120 moesten groeien om echt rendabel te worden. Dankzij de hulp van Peggy en een pa die een soort vertegenwoordigersrol opnam, kon ik zorgen voor die groei door een aantal **overnames**. Ik denk dat we in totaal een twaalfstal overnames deden. Daarmee groeiden we tot ver boven het vooropgestelde cijfer.”

# 40 JAAR 'T VLEESBOERKE – DEEL 2

## 1993: Groei verzekerd dankzij uitvinding Resto-Frit

Mario zag hoe schaalgrootte de toekomst was. Daarom stapte hij op een aantal 'concullega's' af die ook als familiaal bedrijf actief waren in dezelfde sector. Met het voorstel om elkaar te respecteren in de concurrentiestrijd en elkaar zelfs te versterken door samen aan te kopen bij de fabrikanten. **Resto-Frit** was geboren.

"Ik stelde vast dat onze grootste concurrent vijf keer zo groot was als 't Vleesboerke", vertelt Mario. "Dus kreeg hij veel betere voorwaarden dan ik. Dat liet hem toe om promoties te voeren waar ik onmogelijk tegen op kon. Door samen te werken met mijn collega's kon ik die voorsprong omkeren. Ik heb dan heel veel tijd gestoken in contacten en onderhandelingen. Tot we met **13 geselecteerde familie-bedrijven** tot een samenwerking kwamen. Ik had veel geluk dat Peggy in die jaren de praktische werking van de zaak volledig voor haar rekening nam. In het begin deed zij nog van alles, maar al snel was zij de organisatorische en administratieve motor van het bedrijf."

"Resto-Frit ontstond op het goede moment. De frituurwereld bleef groeien, maar ook allerlei andere snackzaken ontstonden. Ook de klassieke horeca ontdekte dat er met snacks iets te verdienen was. Ook het diepvriesverhaal groeide naar een hoogtepunt. Naast het steeds groeiende gamma vleessnacks, begonnen ook de diepvriesgroenten en diepvriesschotels aan hun opmars. Binnen de samenwerking kon ik ook gaan denken over **gezamenlijke concepten**. Zo startte in **1994 de Smulllbox**, in samenwerking met het toen nog piepkleine bedrijfje rond Samson en Gert... Een geniale vondst die intussen 22 jaar later nog steeds toprecettes oplevert."

Niets als groei en voorspoed, zo lijkt het wel. Tot op 11 april 1996 het ondenkbare gebeurt. 't Vleesboerke brandt helemaal af. Meer daarover in het volgende magazine...

## FEEEST!!!

Agora Culinair/'t Vleesboerke bestaat **40 jaar**. Het ganse jaar door bouwen we op tot het grote verjaardagsfeest op **maandag 12 september** in Herentals. Die datum mag u nu al reserveren in uw agenda.



De eerste bestelwagen, met driejarige Peggy aan boord



Roger Vleugels noteerde ook thuis bestellingen aan de telefoon



Roger Vleugels hangt spandoek op beurs in Hezehoef Olen

Beursstand in Hezehoef Olen



Mario Vleugels tijdens zijn dienstplicht ook actief als zakenman



Viering 25 jaar 't Vleesboerke, trotse vader Roger met opvolgers Peggy en Mario

## CONTACT

Agora Culinair / Vleesboerke  
Grensstraat 4, 2200 Herentals  
[www.agoraculinair.be](http://www.agoraculinair.be)

## “Als een feniks uit de as verrezen”

### Inzet van team en vrienden maakt redding na brand mogelijk

In de twee vorige magazines kon u lezen over de groei van 't Vleesboerke en de opkomst van de tweede generatie met broer Mario en zus Peggy Vleugels. Het duo nam steeds meer taken van hun vader over. Tot plots het noodlot toeslaat. Op 11 april 1996 legt een alles vernietigende brand de hele zaak in de as. Later zal blijken dat deze brand zorgde voor een nog meer professionele aanpak en de uitbouw van een zaak tot ver buiten de Kempen.

“We waren goed bezig met de uitbouw van onze zaak”, klinkt het. “Toen wij mee instapten, was de zaak door de ziekte van ons vader ook wat achterop gebleven. Maar we zetten de dingen heel snel terug op scherp. In 1993 startten we nog **Resto-Frit** op, wat ook veel energie kostte. Maar met goede resultaten, want zowel onze volumes als onze marges stegen. We groeiden ook van een aanbod van 1500 artikels tot vele duizenden. We waren elk uur van de dag bezig met onze groei.”

#### VERLOREN

Maar op 11 april 1996 krijgt Mario de telefoon die niemand wil krijgen. “**De zaak staat in brand**”. “Vanaf die melding neemt de adrenaline het over”, blikt Mario terug. “Ik reed onmiddellijk naar de zaak. Toen ik arriveerde sloegen de vlammen door het dak. Je hoeft geen deskundige te zijn om te beseffen dat de zaak verloren was. We slaagden er - tegen het advies van de brandweer in - nog in om twee vrachtwagens uit het brandende bedrijfsgebouw te halen. Het was het enige dat we nadien nog over hadden. Gelukkig was ik zelf veel bezig met informatica. Ik had daarom gelukkig back-ups van alles. Dat was zeker een stuk van onze redding.”

“De uren en dagen na die ramp herinner ik me nog goed”, vertelt Mario verder. “Toen ze nog nablusten, installeerden wij al een soort **crisiscentrum in de living** van mijn ouders. We kochten snel een paar computers en we waren weer vertrokken. Een paar uur na de brand waren al onze leveranciers al opgebeld dat ze de dag erna zeker moesten leveren. Ook al wisten we toen nog niet waar. Ook onze klanten werden verwittigd dat ze

zich geen zorgen moesten maken. We zouden hen tijdig leveren.”

#### VRIENDEN

Dat dit geen blufpoker was, bewees het team in de verdere 24 uur na de verwoestende brand. Er werden diepvriescontainers en generatoren besteld, terwijl heel het zakelijke en familiale netwerk zocht naar een **passende locatie** om tijdelijk te huren. “Op Wolfstee vonden we een magazijn dat nog vol meubels stond”, herinnert Peggy zich. “In de nacht na de brand maakten we dan dat magazijn helemaal leeg. De ochtend daarop stonden er een achttal diepvriescontainers met generatoren. Er werden in allerijl telefoonlijnen gelegd. In afwachting van bureelcontainers, werden bureaus ingericht op tafels in het magazijn. Het is ongelooflijk hoeveel werk je in zo'n omstandigheden gedaan krijgt.”

“Op zo'n momenten leer je ook wel je echte vrienden kennen”, pikt Mario in. “En omgekeerd. De ochtend na de brand stonden al twee concurrenten voor de deur. De ene stelde me voor om alles aan hem over te laten en dat ik dan voor hem zou kunnen gaan werken. Een andere maakte me duidelijk dat mijn situatie hopeloos was en begon onze klanten op te bellen. Maar dankzij die vele vrienden en de onvoorwaardelijke inzet van al onze medewerkers konden we bliksemsnel herbeginnen. Dat verbaasde vriend en vijand. Maar nog eens, het is dankzij ons uitstekende netwerk, **ons prachteam** en de **onbaatzuchtige hulp** van vrienden dat we dit klaarspeelden. We blijven die mensen eeuwig dankbaar.”

#### VERTROUWEN

Ook bij de klanten en leveranciers was de solidariteit groot. “Ongelofelijk”, lacht Mario. “Maar die hele toestand kostte me welgeteld **slechts één klant**. Iemand die door een overname nog maar recent klant was geworden en ons niet kende. Alle anderen schonken ons hun vertrouwen. Soms was dat ontroerend. Er waren klanten die spontaan hun bestelling zelf kwamen halen om het ons makkelijker te maken.”

#### GELDVERSLINDEND

Concluderen dat de rampzalige brand een zegen was voor het bedrijf, is te kort door de bocht. “Met de ramp verloren we vijf jaar groeitijd”, weet Mario. “We waren **onderverzekerd**. Je denkt nu eenmaal dat dit je niet overkomt. Tot het te laat is. We kregen de eerste weken veel begrip en hulp voor de financiering. Maar dan moet je toch op zoek naar structurele oplossingen. Dat kost niet alleen tijd, maar ook geld. Het gebouw dat we een maand na de brand al kochten, bleek snel te klein. We zijn er na vier jaar weer vertrokken. Je moet niet gestudeerd hebben om te weten dat dit ook geldverslindend was. Al dat geld was er niet om te investeren in groei. Toch slaagden we er ook in die periode in om te blijven groeien. Maar zonder die brand was dat allemaal veel sneller gegaan. Maar ik wil ook de **positieve effecten** niet verbergen. Eigenlijk gaf die brand ons een boost die op één of andere manier nog steeds doorwerkt.”

#### CONTACT

Agora Culinaire / Vleesboerke  
Grensstraat 4, 2200 Herentals  
[www.agoraculinaire.be](http://www.agoraculinaire.be)

# 40 JAAR 'T VLEESBOERKE - DEEL 3

## CASH & CARRY

In 2000 verhuist 't Vleesboerke naar de nieuwe bedrijfsgebouwen in de Grensstraat in Herentals. "In één beweging namen we ook **Vleeswaren Walter Vleugels** over", zegt Mario. "Nonkel Walter had geen familiale opvolging. Bovendien werkten we steeds in de beste verstandhouding. Nonkel Walter heeft nog bijna 15 jaar bij ons gewerkt. Eerst 13 jaar in de Snackshop en dan in de nieuwe winkel Agora Culinaire in de Atea-laan, die we in 2013 openden als vervanger voor de Snackshop."

## AGORA CULINAIR

In 2006 werd de naam Agora Culinaire gelanceerd. "De naam komt eigenlijk van een project dat niet doorging", lacht Mario. "Ik wilde samen met een achttal partners onder die naam in Antwerpen een grote versmarkt beginnen. Helaas kwam het project er nooit door problemen met vergunningen. Niet getreurd. Ik behield de naam voor de eigen activiteiten. Want we evolueren steeds sneller in de richting van de meer culinaire horeca. Ook de snackwereld verbreedt het aanbod in een **meer culinaire richting**. Dat maakt dat de naam 't Vleesboerke eigenlijk de lading al lang niet meer dekt. Een naam als Agora Culinaire is **veel correcter en sterker**. We gebruiken die naam steeds nadrukkelijker en 't Vleesboerke steeds minder."

## OP NAAR DE 50

En zo komen we aan de 40<sup>e</sup> verjaardag van dit unieke familiebedrijf. Met de **overname van Van Hout uit Hamont** zetten Mario en Peggy in dit jubileumjaar meteen de bakens uit voor de toekomst. "We moeten blijven groeien", weten broer en zus. "Dat kan alleen door **gerichte overnames**, zoals we er sinds het begin een twaalfal deden. De groeiimte in Herentals is fysiek beperkt. Daarom zijn gerichte overnames zoals Van Hout voor ons belangrijk. We groeien zo niet alleen in volume, maar we krijgen ook letterlijk ruimte voor groei. Door ook daar te stockeren, kunnen we sommige van onze bestaande klanten vanuit die regio even goed of beter bedienen. Bovendien maken overnames ons sterker in de onderhandelingen met producenten. Zo blijven onze prijzen ook concurrentieel. In onze sector is het **permanent knokken en durven investeren**. Maar wij doen dat graag. Telkens een klant zegt dat we een uitstekende kwaliteit en service bieden, beseffen we dat we het daar uiteindelijk voor doen. Vermoedelijk klinkt dat voor veel klanten heel herkenbaar. Ook zij willen hun boterham verdienen, net als wij. Maar die **klanttevredenheid zorgt pas voor échte voldoening**. Daarom maken we graag al een afspraak voor onze vijftigste verjaardag. Als onze gezondheid het toelaat, zijn we dan nog altijd even gedreven bezig als vandaag."



Brand 11 april 1996



Tijdelijke bureaus en opslagruimtes (1996)



Vrachtwagen voor gebouw 't Vleesboerke (2012)



Agora Culinaire Herentals opent de deuren (2013)

