

# DANIEL COOPMAN

*een man en een merk schrijven geschiedenis.*

*Daniel Coopman*



**Ter Beke is sinds jaar en dag de partner van de slager. Het assortiment fijne vleeswaren Daniel Coopman is zelfs speciaal ontwikkeld voor de slagerij. Niemand in het bedrijf kent de slager beter dan Daniel Coopman zelf. De zoon van de stichter van Ter Beke, 75 jaar jong, is immers zijn hele leven lang slager in hart en nieren gebleven. Met gepaste trots verleent hij zijn naam aan de kwaliteitsproducten die bij u in de toog liggen.**

Daniel Coopman leerde de stiel van vader Francies, stichter van Ter Beke. Daniel trad al snel in de voetsporen van zijn vader. Onder Daniel's leiding groeide Ter Beke uit tot een internationaal bedrijf. Zelf blijft hij er zeer bescheiden bij. "Ik vind dat een slager de mensen moet dienen," zegt hij.

## ALTIJD IN DE WEER

Op zijn leeftijd genieten de meeste mensen van hun pensioen. Maar een rasondernemer zoals Daniel Coopman geeft zijn ambitie niet zo snel op. "Ondernemen is mijn lang leven," lacht Daniel. "Vroeger kreeg ik wel eens het verwijt van mijn vrouw dat we nooit op vakantie gingen. Enkele dagen rust na de bevalling, dat was het zowat." Zijn dorp Waarschoot sijpelt door in zijn pittige tongval. Daniel kan zijn roots niet verloochenen. "Ik ben van hier, geboren en getogen!" Amper veertien jaar oud bleef hij thuis van school om zijn vader te helpen in de zaak. "Mijn vader kocht de terreinen van een brouwerij die al jaren leegstond in de jaren dertig," vertelt Daniel. "Zie je die villa hiernaast? Daar groeide ik op, samen met mijn drie broers en vier zussen." Hij wijst me de fraaie Belle Epoque woning aan naast het hoofdkantoor.

## AAN DE VLEESBAAN

Daniel zat van jongsafaan 'in het vlees'. "Wij noemen de N9 wel eens de 'Vleesbaan' grapt hij. "Er zijn altijd veel vleesbedrijven geweest, in Waarschoot, Lovendegem, Maldegem, Lokeren..., zeg maar tussen Brugge en Antwerpen. Ik groeide op in een groot gezin. En het is geen toeval dat al mijn broers hun eigen vleeswarenbedrijven hebben opgestart. Ze hebben allemaal ondernemersbloed in zich, daarom wilden ze zelf baas zijn en en later werden ze allemaal concurrenten van mij." Het gesprek voert ons nu naar de vroegere Vleesmarkt aan de Dampoort in Gent. "Beenhouwers deden toen nog alles zelf, ook slachten," herinnert Daniel Coopman zich. "Ik leerde er de knepen van het vak: uitbenen, cutteren, afvullen. We zorgden ervoor dat er niets van het vlees verloren ging. 'Een varken van kop tot staart is goud waard'."

(lees verder op pagina 2)

*de jaren '40*



Daniel Coopman, bijna klaar voor het grote werk

(vervolg van pagina 1)

Enkele jaren later (1956 - 1957) werd Daniel opgeroepen voor het leger. Hij volgde een officiersopleiding in Aarlen. "Die ervaring is me later goed van pas gekomen. In het leger leerde ik namelijk verantwoordelijkheid dragen en teams leiden." Hij vertelt over de stilte tijdens de wacht 's nachts. Sommige soldaten raakten in paniek, eentje schoot zelfs op een muis toen hij geritsel hoorde. "Ik geniet echt van de stilte. Maar je moet er tegenwoordig vroeg voor opstaan want

is een kwestie van respect." Daniel bestempelt zichzelf als een 'echte vleesboer'. Hij zal zich vaak verlaten op zijn intuïtie en rijke ervaring maar hij vraagt zijn vrouw wel wijselijk wat zij ervan denkt.

### 'SALAMI TER BEKE'

Ter Beke produceerde in de jaren 60 'nen gevoeligen artikel' nl. de salami. Wanneer Daniel Coopman de zaak overnam wist hij natuurlijk hoe de salami werd gemaakt. Hij wist evenwel ook dat je er bij moest slapen. Zo bleef hij elk

*"Zakendoen stoelt op vertrouwen.  
Het is een kwestie van respect."*

we leven in een wereld van lawaai. Vroeg in de ochtend hoor je hier de vogeltjes fluiten. Zalig!"

### EEN FRANK IS EEN FRANK

Na zijn legerdienst volgde Daniel zijn vader op als bedrijfsleider. "We werkten toen met zes man bij Ter Beke," legt Daniel uit. "Mijn huwelijk met Edith was een belangrijke stap in de groei van het bedrijf. Edith had namelijk economie gestudeerd en zij deed de boekhouding. Vader was ondertussen verhuisd naar het dorp. Hij kwam regelmatig op bezoek." Daniel is al die jaren een man van zijn woord gebleven en hij verwacht ook van zijn mensen dat ze zich houden aan afspraken. "Een woord is een woord, een frank is een frank, een kilo is een kilo, een uur is een uur," vindt Daniel Coopman. "Zakendoen stoelt op vertrouwen. Het gewicht van een levering moet kloppen, een afspraak moet je respecteren. Spreken wij een uur af, dan zal ik mij daar stipt aan houden en ik verwacht hetzelfde van u. Het

weekend bij zijn zaak. Met de bezorgdheid waarmee je wijnboeren in hun kelders ziet lopen, de flessen voorzichtig maar doortastend een draai ziet geven, met eenzelfde zorg en bezorgdheid liep de nog altijd heel jonge bedrijfsleider door zijn bedrijf. De salami van Ter Beke werd al snel een begrip in de slagerswereld. Langzaam groeide het cliënteel in de streek, in Aalst, in de omgeving van Gent en Lokeren en later over het hele land. Daniel wijst me twee foto's aan waarop zijn medewerkers trots poseren in het atelier. "We hadden een uitstekend team in productie," vindt hij. "Die man daar, dat is Jérôme De Baets. Hij kwam uit een familie van slachters. Ongelooflijk hoe die man kon versnijden. En Arsène Swankaert, daar op de foto, was onze charcutier. Echte vaklui!" De vraag naar fijne vleeswaren nam toe en de productie breidde uit. In 1965 opende de nieuwe fabriek.

de jaren '60



Daniel Coopman op de markt aan de Dampoort in Gent

de jaren '70



Jérôme Van Heule en Arsène Swankaert vullen de cobourgs in plastieken zakken.

### SIGARENBAND

Wat verklaart nu het succes van Ter Beke in al die jaren? "We produceren kwaliteit en we leveren volgens de gemaakte afspraak. Mijn vrouw belde de klanten altijd eerst op. We leverden altijd zoals het de klant best schikte." De vleeswaren werden verkocht aan de grossier waar de slagers dan hun keuze konden maken. In die tijd was het merk Ter Beke nog niet echt doorgebroken in de slagerswereld. "We hadden een gedeponerd merk nodig en daarom had mijn vader het merk Ter Beke gelanceerd in 1948," weet Daniel Coopman. "Maar men kende de waarde van merken toen nog niet. We voerden ook nauwelijks reclame. Alleen aan de sigarenband rond de salami kon je zien dat ze van bij Ter Beke kwam." Op dat vlak is er veel veranderd. Nu staat Ter Beke Vleeswaren voor succesvolle merken zoals Daniel Coopman (geherlanceerd in 1991) en Vamos.

### PROEVEN IS DE KUNST

Bij een sneetje salami gaat het al snel over smaak en de kunst van het proeven. "We proeven onze producten regelmatig, dat is ook nodig" verzekert Daniel. "We weten dat de consument die typische, vertrouwde smaak verlangt. Je wil toch dat ze je product blijven kopen omdat ze het zo lekker vinden?" "Vroeger moesten wij uitzoeken waarom de salami niet wilden rijpen en dat was geen sinecure. Nu is dat de taak van onze gespecialiseerde voedingsingenieurs" beklemtoont Daniel Coopman.

## VOETBAL

Terug in de tijd. In de jaren zeventig werd Luc De Bruyckere Daniel's rechterhand in het bedrijf. Hij stond veertig jaar lang mee aan het roer en geniet nu van zijn pensioen. "Luc stond in voor het dagelijks beheer, ik legde me toe op de productie en mijn vrouw telde de centen. We vulden elkaar goed aan. We voelden snel aan wat we zelf wel goed konden en wat niet. We hebben ons altijd omringd met experts. Vergelijk het met het voetbal. Je begint een balletje te trappen bij een liefhebbersploeg in de buurt. Je doet alles zelf: spelen, trainen, tappen in het supporterslokaal, tentjes rechtzetten bij grote volkstoeeloop... Ga je naar een hogere divisie, dan red je het niet zonder een professionele organisatie. Zo is het ook gegaan bij Ter Beke."

## DICHTBIJ DE SLAGER

Daniel volgde destijds een vervolmakingscursus 'Beenhouwerij' bij Van Biervliet in Gent. "Die cursus vond plaats in de vastentijd, want dan hadden de beenhouwers weinig omhanden. Zo leerde ik nieuwe machines en hulpstoffen kennen. Je moet nu eenmaal 'je potlood scherpen' in dit vak!". De vertegenwoordigers van Ter Beke zijn de ogen en de oren op het terrein. Ze praten met de slagers,

weten wat er beweegt in de markt. Ze pikken snel de nieuwste trends op, inspireren productie, marketing en sales. "We willen zo dicht mogelijk bij de slager zijn," stelt Daniel Coopman. "We nodigen hen geregeld uit voor onze slagerspanels, vragen hun mening, willen van hen horen hoe wij hen nog beter kunnen bedienen, het assortiment kunnen verfijnen." Vanaf juni zijn er weer slagerspanels. Op deze manier houden wij als fabrikant voeling met de markt en worden we nog meer partner van de slager."

## VIJFTIEN

"We zijn enkel te stoppen door leeftijd of door ziekte!" betoogt Daniel Coopman. Hij praat vol vuur, alsof de tijd geen vat op hem heeft. "Ik doe het toch wat rustiger aan en neem al eens de tijd voor mijn vrouw, mijn vijf kinderen en vijftien kleinkinderen," lacht hij. "Maar ik kan niet zonder Ter Beke. Ik wil het bedrijf zien groeien. Dat is mijn leven." Hij geeft niet op. "Ik kan op mijn leeftijd nog altijd tot paus gekozen worden," schertst hij. Daniel houdt de vorm erin door aquagym of een rondje fietsen wanneer het weer het toelaat. Ondertussen is hij aan de slag met het bedrijfsarchief: de productrecepten klasseren per segment, de plannen van de bedrijfsgebouwen... Alles krijgt zijn plaats, zo blijft de kennis bewaard in het bedrijf. Daniel waakt

mee over de productie. "Ik geef onze mensen nu af en toe ook eens een schouderklopje om hen te motiveren. Je maakt je niet sympathiek wanneer je alleen maar zegt hoe het beter kan!"

## VINGER IN DE PAP

Vroeger kende Daniel alle collega's bij naam maar met 1.222 medewerkers wordt dat wel lastig. De man blijft trouw aan zijn principes: "We willen toonaangevend zijn en blijven in de vleeswarenmarkt, met respect voor ambachtelijke kwaliteit en service en met oog voor product vernieuwing en -verbetering" Het resultaat van al die inspanningen heet... Daniel Coopman.

## SAMEN STERK

De slagerszoon benadrukt dat Ter Beke de partner van de slager is. "Onze vertegenwoordigers geven de slagers gericht advies. Wij zorgen ervoor dat de slagers nog beter kunnen inspelen op de wensen van hun klanten. Wij hebben respect voor hun stielkennis en willen hen nog beter wapenen in de strijd om de klant." Waarvan akte.

*"Een slager moet de mensen dienen."*

### Foto's uit de oude doos

- 1: Vader Francies Coopman leert de slagerstiel in Parijs. (1914).
- 2: Daniel Coopman en Jerome De Baets
- 3: Getuigschrift patroonsbekwaamheid
- 4: 6 juni 1960: huwelijk Daniel Coopman en Edith De Baets
- 5: De vleeswarenfabriek Ter Beke (1959)
- 6: Daniel en ontwerper Dirk Van de Weghe in de keuken van Ter Beke.
- 7: Francies Coopman op de stand van Ter Beke op de tentoonstelling de Vette Os in 1953.

