

MOK breidt koffiebranderij uit

Aan de Diestsestraat 165 opende eind 2012 de ambachtelijke micro-koffiebranderij MOK de deuren. De 24-jarige zaakvoerder Jens Crabbé rustte de branderij uit met een bar en winkel om mensen makkelijk kennis te laten maken met zijn product. Recent verhuisde Jens zijn branderij naar een ruim pand aan de Aarschotsesteenweg. De gezellige koffiebar in Leuven-centrum blijft gewoon open. Handelen volgde een spoedcursus koffiebranden.

“Het is hier wat rock 'n roll”, zegt Jens ietwat verontschuldigend, wanneer we het ruime pand aan de Aarschotsesteenweg binnenkomen. Afgeborsteld is het er inderdaad niet, maar het leeft er wel. Alles wat hier staat ademt koffie: de grote brander, jutezakken vol koffiebonen, etiketten, stockage van gemalen koffie... Jens is gefocust op het intensieve proces van koffiebranden, maar het belet hem niet volop te vertellen.

“Het was niet meer vol te houden in de Diestsestraat. Ik had een kleine machine en zat er dertig uur per week koffie te branden. Maar dan had ik de koffieklianten nog niet bediend, koffie verpakt, geleverd, (nieuwe) horecaklanten bezocht enz. Ik was dag en nacht aan het werken.”

Nu zijn de twee zaken gescheiden. De koffiebar en winkel zijn gebleven in de Diestsestraat, de koffiebranderij is verhuisd naar Wilsele. Jens: “Als ik hier ben kan ik me volledig concentreren op het koffiebranden. Er is hier ook veel meer ruimte. Ik win ook veel tijd omdat ik nu in één keer drie maal zoveel kan branden. Ik kom nu toe met 10 tot 12 uur koffie branden per week”, vertelt hij.

Deze vooruitgang is te danken aan een nieuw – en beduidend groter – toestel, de indrukwekkende Giesen W15. “Dit houdt in dat we onze koffie in kleine batches tussen 10 en 15 kg branden. Omdat we in dergelijke kleine volumes branden, behouden we de volledige controle over het brandproces, zodat het volledige smaakprofiel van de boon tot uiting komt. Door nauwe samenwerking met onze koffieleveranciers kunnen we onze koffie volledig traceerbaar serveren.”

Traceerbaarheid

Het woord ‘traceerbaarheid’ zal Jens nog regelmatig laten vallen. Dat is heel belangrijk voor hem. “De koffieleveranciers waar wij mee werken zijn heel transparant. Zij kennen de boeren persoonlijk en bieden hen een eerlijke prijs. In onze koffiешop liggen er infographics voor de klanten, met alle gegevens over onze boeren.”

Maar hoe bepaal je je aankoopbeleid? “We kopen waar het interessant is voor ons: in Afrika, in Centraal-Amerika... Belangrijk is dat we seizoensgebonden werken, we kopen wat op dit moment vers en lekker is”, legt Jens uit.

Is het niet zo dat hoe meer je koopt, des te goedkoper de koffie wordt? “Inderdaad, maar zo werken wij niet. Wij kopen kleine loten, maken één blend en serveren voor de rest ‘single origin’ koffies. Als je bij ons koffie koopt, is de kans klein dat je die volgende maand opnieuw zal hebben. Altijd dezelfde koffie, heel het jaar door, dat bestaat niet bij ons”, aldus de jonge zaakvoerder.

Ondertussen is het opwarmen van de koffiebrander beëindigd en kan het koffiebranden effectief beginnen. De nieuwe machine is modern en verzekert heel accurate brandingen. Hierdoor is het werk een stuk professioneler geworden, met een grotere consistentie in de kwaliteit. Jens werkt ook met een koffieprogramma op de computer. Alle koffie die gebrand wordt heeft een eigen profiel. De laptop registreert alles om zo achteraf de perfecte branding te benaderen.

“We doen verschillende brandingen, van verschillende types koffie, en kijken welke branding het beste resultaat geeft. De computer analyseert dat en





© 2013 OCOS - ENKEND OPTICIEN

2 JAAR GARANTIE
OP BREUK

GRATIS RECHTZETTEN
VAN HET MONTUUR

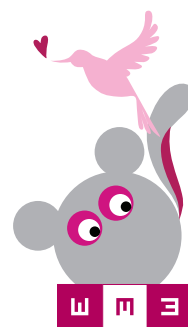
info en voorwaarden in de winkel

SPECIALIST KINDERBRILLEN



De Pauw

OPTIEK & CONTACTLENSCENTRUM
TIENSESTRAAT 30 • 3000 LEUVEN
T 016 23 61 92 • F 016 20 82 00



ma - vr: 9u - 18u · za: 10u - 18u · do & zo gesloten



“Dat zijn ambities voor ten vroegste 2016. Ik wil niet arrogant overkomen, maar het is een feit dat er voor ons slechts een handvol interessante zaken in Leuven zijn. Vermits ik zelf de koffie brand en de leveringen doe, is het voor mij belangrijk dat ik graag bij die klanten kom. Ik wil werken met mensen die ik graag heb en waar ik zelf in geloof. Ik doe dit niet puur voor het geld, het hele plaatje moet kloppen. We werken ook niet met contracten, maar met een soort ‘gentleman’s agreement’: wij doen iets voor u, jullie doen iets voor ons. Zo is iedereen tevreden.”

Bier

Jens is een veelzijdig man, niet alleen koffie maakt deel uit van zijn zaak, maar tevens bier. Hij ontwierp waarschijnlijk 's werelds eerste ‘cascara-infused American ale’: de MOK Ale.

“Cascara is de kers van de koffie. Het is afval en wordt gedroogd en verkocht om er koude extracties van te maken, zoals thee en bier. Onze MOK Ale is dus een bier met cafeïne in en wordt geproduceerd door Brouwerij De Vlier uit Holsbeek.”

Van koffie, over bier, naar thee. Sinds kort werkt Jens samen met de Nederlandse Kiona Malinka van Crusio-T. Kiona is lange tijd zelf barista geweest en heeft haar hart aan de thee verloren. Jens is zeer enthousiast over haar: “Ze is 29 jaar en helemaal gepassioneerd. Kiona heeft dezelfde passie en visie over haar thee als wij met onze koffie hebben. Ze selecteert verse bladeren uit alle thee-uitheken van de wereld. Als ze naar hier komt om thee te leveren staan we samen koffie te branden. We staan samen op één lijn dus.”

MOK verdeelt haar thee en probeert dit ook in de horeca te lanceren. Het is niet evident volgens Jens, omdat het product ietwat duurder is en, zoals bij MOK, eist ook Kiona dat er bepaalde regels worden gevolgd. Zo moet men, onder andere, thee op verschillende temperaturen zetten. “Langzaam maar zeker komt ook dit in orde,” besluit Jens.

MOK

Dietsestraat 165, Leuven
www.mokleuven.be

Hou de website in de gaten voor de maandelijkse workshop en tastings.

geeft scores. Zo halen we het maximum uit de boon en kunnen we ons op die manier onderscheiden van andere zaken”, verklaart Jens.

Horeca

Jens is goed geïnstalleerd en kan alles (laten) volgen op een groot tv-scherm. Hij benadrukt dat niets automatisch gaat. “Ik doe alles met de hand en moet er continu bij blijven. Het is zoals een steak bakken, je kan dat niet automatisch doen. Grote branderijen werken – tot een bepaald punt – automatisch, maar dat is niet wat wij willen brengen. Ik wil een volledige controle van a tot z.”

MOK voorziet in en rond Leuven verschillende horecazaken van een gepersonaliseerde koffiecultuur, zoals o.a. Bar Stan, Couvert Couvert, EssenCiel, Het Land aan de Overkant en Trente. Jens Crabbé weet duidelijk wat hij wil.

“We zijn wat strenger geworden als je bij ons klant wil worden. Je moet voldoen aan bepaalde voorwaarden, zoals een degelijke koffiemachine bezitten.

Maar bovenal moeten onze klanten begrijpen waar we mee bezig zijn en de meerwaarde ervan inzien. Sommige klanten willen mee op onze boot springen, omdat ze onze koffie hebben leren kennen bij andere goede zaken. Maar als je zelf niet bereid bent om te investeren in een goed toestel, het te onderhouden en te luisteren naar wat wij te zeggen hebben over het bereidingsproces, heeft het geen zin.”

Zelf organiseren ze geen actieve verkoop naar nieuwe klanten. “Ik ga niet van deur tot deur, we proberen onze klanten zo tevreden mogelijk te houden. Op die manier komen er vanzelf andere klanten. Er mogen zeker nog nieuwe klanten bijkomen in Leuven, maar het moeten interessante zaken zijn die een meerwaarde bieden voor ons referentierepertoire”, klinkt het bij MOK.

Stilaan mikken ze nu op de Brusselse markt en zijn er ook plannen om in Brussel een tweede winkel te openen. Wordt Leuven te klein voor MOK?