

**Piet Vanderersch**  
Zelfgemaakt drukwerk, een website, Facebook. Piet Vanderersch werkt crossmediaal om in contact te komen en te blijven met zijn klanten.



Activiteiten: vleesvee, hoesveelagerij  
akkerbouw  
Ras: Belgisch witblauw  
Aantal stuks: 120



Piet Vanderersch



Info via Facebook voor de 'jonge generatie' klanten



De hoesveelagerij verwerkt enkel 'rood' rundvlees



Naast marketing via internet voert de vleesveehouderij ook 'klassieke' reclame

Piet Vanderersch: 'Twitteren doen we nog niet'

# Crossmediaal klanten benaderen

De familie Vanderersch-Debrauwer uit Ledegeem zocht een eigen weg in het digitale tijdperk. Naast de klassieke print zetten ze ook een eigen website en het sociaal medium Facebook in om in contact te blijven met de klanten van de hoesveelagerij.

tekst Guy Nantier

Facebook. Twitter. Beide sociale media op internet zijn inmiddels goed ingeburgerd bij bijna alle lagen van de bevolking. Ook in het Belgisch-witblauwmilieu is men actief op deze contactplatformen. Wie bijvoorbeeld op Facebook.com een kijkje neemt, komt bij de zoekopdracht 'witblauw' vijf aangemaakte Facebookpagina's tegen. Internettoepassingen blijven voorlopig nog wat beperkt, maar het is toch een begin. De pagina's verraden ook dat de contacten binnen de eigen sector blijven.

Een uitzondering hierop vormt de Facebookpagina van het witblauwbedrijf van Piet en Ann Vanderersch-Debrauwer uit Ledegeem. Het laatste bericht op hun prikbord luidt: 'Volgende afhaaldatum zaterdag 2 juli van acht tot twaalf uur. Download onze folder hier of bestel via onze site [www.witblauwvleesbedrijf.be](http://www.witblauwvleesbedrijf.be).'

## Lid van Facebook

'Met drie opgroeiende jongens van zestien, dertien en elf is internetten zoals in vele gezinnen hier een alledaagse bezigheid', vertelt vader Piet Vanderersch.

'Zo groeide het idee om een eigen website te laten bouwen voor de verkoop en de promotie van onze hoesveelagerijproducten. De websitebouwer drukte ons echter op het hart om ook de sociale media in het hele marketingproces niet links te laten liggen. Facebook en Twitter spreken jonge gezinnen immers sterk aan. Daarom zijn we met het witblauwvleesbedrijf lid geworden van Facebook.'

Zestien personen vinden dit initiatief ondertussen leuk. Maar twitteren? 'Nee, dat doen we voorlopig nog niet.'

## Grasdieet zuivert het bloed

Naast de eigen website en Facebook om haar boodschap uit te dragen, hanteert de familie voor de verkoop van het rundvlees ook het meer klassieke drukwerk, zoals een folder met bestelbon in het lokale reclameblad. Een crossmediale aanpak dus. 'Vandaag de dag loopt de helft van de bestellingen binnen via de folders en bijhorende bestelbonnen, de andere helft via e-mail.'

Piet Vanderersch (46) nam in 1991 het ouderlijke akkerbouw-melkveebedrijf

over. 'Het melkvee bestond uit witblauwen die we molken', verhaalt de West-Vlaming. 'Maar het melkquotum was te klein en de noodzakelijk geworden investeringen waren te fors om daar de toekomst op verder te bouwen. In 2005 maakten we daarom de omslag naar een gespecialiseerde vleesproductie in combinatie met een hoesveelagerij.'

Het bedrijf telt nu – naast de akkerbouw-tak van aardappelen, suikerbieten, vlas, sperziebonen en cichorei – 120 stuks witblauw dikbilvee waarvan 40 moederdieren. Verder wordt nog 13 hectare mais en 16 hectare weiland ingezet voor de ruwvoerproductie.

Alle stierkalveren worden afgemest en verkocht onder het Meritus- en Procervicq-label. Op een leeftijd van twintig maanden halen ze op basis van een afmestantsoen van mais en een krachtvoer van 26 procent ruw eiwit een levend eindgewicht van 750 kg. 'Persoonlijk vind ik op die ouderdom het eindgewicht nogal licht uitvallend', geeft Piet Vanderersch

aan. 'Ik overweeg om éénmaal met een Frans vleesveeras in te kruisen en nadien terug te kruisen met Belgisch witblauw. Zo hoop ik de groeikracht op te krikken met behoud van de kwaliteit.'

Om het mestvee aan de groei te houden, weidt de veehouder zijn stiertjes gedurende een korte periode uit op jong gras. Piet Vanderersch: 'Tijdens de groeifase zetten we de jaarlingstiertjes gedurende vier à zes weken in jong, eiwitrijk gras. Bij het binnenkomen zie je dan dat ze er deugd van gehad hebben. Ze barsten bovendien van vitaliteit. Een grasdieet zuivert het bloed, zoals we hier zeggen. Weidengang is trouwens ook goed voor het imago van het bedrijf.'

## Leeggezogen moeders

Zijn fokdoel omschrijft Piet Vanderersch makkelijk: 'Ik wil lange dieren met een goede groei, beste vleeskwaliteiten en goed beenwerk, want anders houden ze het tijdens de winterperiode niet uit in onze bindstal.'

Voor het drachtig maken van de dieren maakt de veehouder gebruik van twee stamboekgeregistreerde natuurlijk dekende stieren. 'Als ik een stier koop, moet het liefde op het eerste gezicht zijn', legt Piet zijn werkwijze uit. 'Daarna volgen de papieren om in te zien in het koppel te voorkomen, niet zozeer vanwege bepaalde bloedlijnen die ik absoluut in de stal zou willen. Vervolgens moet de stier getest zijn op erfelijke gebreken. Dan pas volgt de aankoop met dekgarantie.'

Momenteel maakt onder andere Luron d'Izier (Eternal x Haricot) de dekdiens uit. 'Hij laat absoluut beste kalveren na,' geeft de veehouder aan, 'maar eigenlijk zou ik wel graag ki doen. Dat biedt meer keuzemogelijkheden qua vererfers. Dekstieren die vrij zijn van de erfelijke gebreken lopen immers niet dik rond. Het enige punt waar ik voor ki mee worstel, is de brontdetectie op de verafgelegen weiden. Ik onderzoek op dit moment de mogelijkheden van de HeatPhone van Medria om mij daarin te helpen.'

Voor het drachtig maken van de dieren worden stamboekgeregistreerde stieren gebruikt



De afkalvingen ten huize Vanderersch situeren zich van februari tot mei met een piek in de maanden februari en maart. De dieren kalven er een eerste maal af rond 26 à 30 maanden. Tot vorig jaar paste de veehouder het zoogstelsel toe. Nu worden de kalveren gevoerd met melkpoeder. 'Dit is nu het eerste jaar dat we niet laten zuigen', getuigt de veehouder. 'We ervoeren dat je bij leeggezogen moeders meer kilo's moest ophalen tijdens de afmest. Nu kunnen we de reformdieren sneller in het afmesttraject brengen.'

De veehouder geeft aan dat de opfok met melkpoeder wel duurder uitvalt. Maar daartegenover staan volgens hem, naast minder verlies aan groei bij de moeder, een betere controle op het kalf, minder problemen met diarree en minder problemen met vaarzen die te weinig melk hebben.

## Beenhouwersbeestje

'In onze hoesveelagerij verwerken we enkel rundvlees van onze eigen reformkoeien', vertelt de veehouder. 'Meestal hebben ze dan maximaal tweemaal gekalvd. De keuze voor rood vlees is simpel. Onze klanten zijn overwegend veertigplussers die gesteld zijn op het eten van rood vlees. Dat hebben ze geleerd van hun ouders. Stierenvlees vinden ze te rozig en té kenmerkend voor de supermarkt.' Om de drie weken wordt ten huize Vanderersch een dier versneden en vacuüm vers verpakt door een ingehuurd slager. Een vrouwelijk rund levert volgens de veehouder een derde kwaliteitsvlees, zoals filet puur, entrecotes, steaks eerste en tweede kwaliteit en rosbief. De overige twee derde is tweedekeusvlees zoals stoofvlees, soepvlees en gehakt. 'Voor mij hoeft de verhouding een derde-tweede derde in de Belgische witblauwe niet anders te zijn. Bij een verhouding half-half weet ik niet wat ik met al dat tweedekeusvlees zou moeten aanvangen. Ik ga voor 430 tot 440 kilogram geslacht, een "beenhouwersbeestje", niet een traiteurdier.'