



Els en Peter Vranken-Vancouwenbergh

Door tien jaar terug sterk van start te gaan met de korteketenverkoop is de veehouderij van Peter en Els Vranken vandaag de dag rendabel.



Activiteiten:	veehouderij/hoeveslagerij
Ras:	Belgisch witblauw
Aantal kalvingen:	35
Bedrijfsareaal:	30 ha gras en mais

Via de korteketenverkoop zijn Peter en Els boer én ambassadeur van het slagersambacht

Eigen baas over vleesprijs

Peter en Els Vranken-Vancouwenbergh uit het Limburgse Halen vormden het kleine ouderlijk bedrijf om tot een economisch levensvatbaar vleesveebedrijf. De investering in de eigen opleiding vormt de basis voor het succes van hoeveslagerij 'Ter Hees'.

tekst **Guy Nantier**

'Dalende vee prijzen, voedsel fraudeschandalen, opbod in kortingen tussen warenhuisketens? Nee, daar hebben we weinig last van', antwoordt Peter Vranken. 'Onze klandizie gaat voor goed vlees voor dagdagelijks gebruik. Daarin kan een hoeveslagerij het verschil maken en op die manier kunnen we ook de meeste kilo's verkopen.'

Traiteurbereidingen evenals brood, seizoensgroenten of fruit hoeven consumenten bij hoeveslagerij Ter Hees van Peter en Els Vranken-Vancouwenbergh dus niet te zoeken. 'Hier komt men uit overtuiging en voor het genot van vers, puur natuurlijk en gezond rundvlees van een witblauwe.'

Ambacht gaat teloor

Op de vraag of een beschermde geografische aanduiding (BGA) voor het Belgisch-witblauwras een extra meerwaarde gaat opleveren, is het antwoord van de veehouder-afmester-slager tweeledig. 'Voor mijn persoonlijke business levert een BGA geen meerwaarde op', denkt Peter Vranken. 'We hebben voordien ook nooit onder label geproduceerd. Onze klanten zijn, meen ik althans, goed geïnformeerd. Wij gaan ook altijd eerlijk om met hun kritische vragen zoals over het antibioticagebruik of het dierenwelzijn. Wij spreken hen zelf ook aan over de lage ecologische voetafdruk van onze vleesproductie. Maar voor de sector in zijn totaliteit kan een BGA-stempel wel een extra troef betekenen.'

Peter (42) en Els (40) verkopen in hun hoeveslagerij om de drie weken één vol-

ledig mannelijk of vrouwelijk rund en driemaal per jaar een kalf als rosékalfsvlees. Het slachtdier wordt opgehaald en het karkas komt met een koelwagen terug naar het bedrijf. 'In de koelwagen van de transporteur hangt één karkas, het onze', geeft Peter aan. 'Voor het overige zitten er alleen bakken in met vlees in vacuümzakken voor andere slagers. Mij zegt dat toch wel iets over het ambacht dat teloor gaat.'

Het karkas blijft een week rijpen in de koelcel. 'Eén week rijpen is voldoende', geeft de vleesveehouder aan. 'Een witblauwe hoeft geen tien dagen te besterven om mals te zijn. Bovendien laat de geringe vetbedekking van het karkas dit ook niet toe.'

Geen standaardwerk

Het echtpaar beent het karkas zelf uit, doet de versnijding en maakt de bestellingen klaar. 'Eén karkas verwerken neemt met zijn tweeën zo'n twaalf uur tijd in beslag.' De verkoop van het vlees gebeurt op reservering, telefonisch of via de eigen website. Een nieuwsbrief brengt zowat vijfhonderd klanten, waaronder enkele horecazaken, op de hoogte van een aankomend versnijdingsmoment.

Het vlees – van filet pure tot stoofvlees, satés of rundstong – wordt diepvriesklaar verpakt. Maar niet in standaardpakketten. 'Wij leveren maatwerk', geeft Peter aan. 'Klanten kunnen het pakket zelf samenstellen. Ook het gewicht kunnen ze zelf bepalen. En klanten kunnen zelf de hoeveelheid per verpakking bepalen. Een biefstuk à 200

gram of meerdere biefstukken à 100 gram. Het kan allemaal volgens de wensen van de klant, groot of klein. Er zijn klanten die slechts één rosbeef bestellen. Hier geldt volledige, vrije keuze.'

De prijs is bijgevolg gedifferentieerd volgens de vleesstukken zoals bij de buurtslagers of warenhuisketens. Een filet pure bijvoorbeeld kost 29 euro per kilo, een biefstuk 12,50 euro per kilo, soepvlees met been 6 euro per kilo of een rundstong 12 euro per kilo.



Het bedrijf Ter Hees ligt niet aan een drukke weg. De marketing van hun kortketenverkoop is daarom gebaseerd op mond-tot-mondreclame. Inspelen op seizoentrends, zoals het barbecuseizoen in de zomer, of speciale acties doen ze niet. 'Wij houden het liever bij authenticiteit', vertelt Els. 'We doen wel aan landbouweducatie met de nadruk op ontdekken, beleven en genieten. Daar toe heb ik een opleiding landbouw gids gevolgd en geef ik rondleidingen op het bedrijf voor scholen en andere groepen. En vleesproevertjes horen daar natuurlijk ook bij.'

Verhoudingen vleestukken oké

Peter en Els namen het ouderlijk bedrijf van Peters ouders over in 1999. Tot 2007 hielden ze witblauwen en mestten ze kalveren af. Peter: 'Maar vanaf de overname hebben wij altijd gespeeld met de gedachte om onze eigen vleesverkoop te organiseren. De vleesprijzen zaten immers op hun gat. Het was bovendien geen groot bedrijf.' De enige optie om, zonder groei, winstmarge te creëren was voor Peter en Els het starten van een hoeveslagerij. 'Kijk, voor een veehandelaar is het ook nooit genoeg. Hij heeft altijd wel het minste dier in een lot gezien om van de prijs af te dingen. Bij rechtstreekse verkoop krijg je tenminste waardering van de klanten', vindt Peter. De mestkalvertak werd vervolgens afgestoten en de stal omgebouwd. Peter en



Voor de terugverdientijd van de investering in de hoevewinkel, de koelcel en het slagersmateriaal wordt tien jaar gerekend

Els volgden een avondopleiding tot slager/spekslager gedurende twee jaar, drie avonden per week. Vervolgens werd geïnvesteerd in een hoevewinkeltje, een koelcel en allerlei slagersmateriaal. Terugverdientijd: tien jaar.

Peter: 'Het lastigste punt is niet de investering, maar de administratie die je je op de hals haalt en de controles die je door het voedselagentschap FAVV geregeld moet ondergaan. Maar we hebben nog geen seconde spijt gehad van deze stap.' Een mens zou bijna vergeten dat Peter ook al jaar en dag stamboekfokker is. Het fokdoel ten huize Ter Hees is gericht op S-kwaliteit, gewicht, beenwerk en vlotte opfok. De verhouding bereidingsvlees-kwaliteitsvlees in een witblauwe om in te

spelen op de trend naar meer vleesbereidingen, moet voor de fokker niet wijzigen. 'Het is moeilijk om op trends bij de consument in te spelen met fokkerij. Wat vandaag geldt, is morgen passé; fokkerij is van de lange adem. Bovendien laat onze ambachtelijke werkwijze toe om flexibel met het karkas om te gaan.' Peter geeft toe dat hij wel eens een rosbief moet versnijden in stoofvleesstukken om aan de gevraagde hoeveelheden te voldoen. 'Maar met één rund van 500 kilo karkasgewicht maak ik vijftig klanten blij. Vrijwel alles gaat weg, zonder restjes. Dat is de flexibiliteit van het ambacht. Maar ik wil toch wel benadrukken dat ik in hart en nieren meer veehouder dan slager ben.'

Het fokdoel ten huize Ter Hees is gericht op S-kwaliteit, gewicht, beenwerk en vlotte opfok

