



© ANNE VANDENBOSCH

SAMEN MET KLANT GESCHIKTE BEER KIEZEN

Domien Cornette en Sofie Kestier zijn een geolied team. Het koppel heeft zowel een KI-centrum als een varkensbedrijf in Poperinge. De juiste beer aan de klant aanbieden, is hun belangrijkste streefdoel. – Anne Vandenbosch

Zoals heel wat collega's stapte Domien Cornette in de varkenshouderij door de overname van het bedrijf van zijn ouders. "Ik huwde in 1997 met Sofie", vertelt Domien. "Bij de overname telde dit gesloten varkensbedrijf 120 zeugen. Daarnaast was er een akkerbouwtak met de typische rotatiegewassen tarwe, gerst, aardappelen en suikerbieten. Mijn ouders hadden toen ook al een KI-centrum met 20 beren. Dat namen Sofie en ik 5 jaar nadien eveneens over."

Ondertussen groeide het gezin. Domien en Sofie hebben 3 tienerdochters: Sain (16), Leonie (12) en Laurien (11).

Uitbreiding noodzakelijk

In 2002 werd onmiddellijk een nieuwe berenstal voor 24 dieren gebouwd. De beren zijn er individueel gehuisvest op een 20 cm dikke laag zagemeel. Domien: "Het KI-centrum ligt op zo'n 2 km van hier. Mijn ouders wonen daar. Je mag om sanitaire redenen immers geen varkens-

.....
**De kwaliteit wordt
gegarandeerd. Eén blister
moet 3 miljard goede
zaadcellen bevatten.**
.....

bedrijf en een KI-centrum op een zelfde locatie hebben. De oude stal bleef in eerste instantie leegstaan, maar door het succes van KI namen we deze toch terug in gebruik. De stal voldoet immers aan alle normen, maar er is veel handwerk nodig, onder meer voor het uitmesten van de hokken." In 2008 namen Domien en Sofie een KI-centrum in Vleteren over. Hier was opnieuw plaats voor 20 beren. De laatste uitbreiding kwam er 2 jaar geleden. In 2013 nam KI-Cornette het varkensgedeelte van de landbouwschool VTI Poperinge over. "We bouwden de zeugenstal van de Schipvaarthoeve

– zoals de school hier gekend is – om naar berenstal, nogmaals voor 20 beren. Deze stal ligt volledig afgezonderd van hun andere activiteiten, dus sanitair zat dit goed."

De 4 stallen zijn dus goed voor in totaal 80 beren. "De spreiding over meerdere locaties zorgt voor een aparte aanpak. Het geeft weliswaar meer werk dan wanneer alle beren in één stal gehuisvest zouden zijn. We moeten bijvoorbeeld goed plannen waar we wanneer sperma afnemen en we moeten het sperma ook transporteren naar ons centrale laboratorium. Maar sanitair is deze situatie natuurlijk zeer gunstig.

We houden voornamelijk Piétrainberen, maar we bieden ook sperma van enkele zeugenlijnberen aan, namelijk van het Franse Landras, Engelse Landras en Large White. Daarnaast kunnen we, door een samenwerking met een ander KI-centrum, ook Deense genetica leveren. Ongeveer 10% van onze klanten kiest

voor sperma van zeugenlijnberen of de Deense lijnen voor eigen aanfok. Het merendeel koopt zeugen aan en blijft ook trouw aan het Piétrainras als eindbeer.”

Eigen aanfok

Het varkensbedrijf op de thuislocatie werd de voorbije jaren helemaal vernieuwd. In 2006 kwam er al een nieuwe vleesvarkensstal, in 2011 een nieuwe zeugenstal met groepshuisvesting. “We huisvesten onze 200 zeugen in boxen met uitloop”, vertelt Sofie. “Vandaag mesten we twee derde van onze biggen zelf af, een derde verkopen we. We doen eigen aanfok van de zeugen, een rotatiekruising met Frans Landras, Engels Landras en Large White, niet toevallig de zeugenlijnrassen waarover we beschikken in het KI-centrum.” Deze eigen kruising zorgt voor prima resultaten: het productiegetal bedraagt 30,12 en de worpindex 2,41. “De typische opstartperikelen na verbouwingen zijn ondertussen immers al een tijdje achter de rug. Het is een relatief jonge, vruchtbare zeugenstapel. Bovendien zijn het robuuste zeugen met goede moeder-eigenschappen.”

Domien: “We hebben ook 20 zuivere Piétrainzeugen in de zeugenstapel. We richten ons echter niet op verkoop van Piétrainberen, maar ongeveer 30% van de zelf gefokte Piétrainberen komt wel in het KI-centrum terecht. Jaarlijks kiezen we een twaalfstal beren die we laten testen in de selectiemesterij. Ze worden hiervoor

specifiek gekozen, zeker als we een nieuwe bloedlijn in de stapel geïntroduceerd hebben. Door het aftesten, kennen we de fokwaardeschatting. Enkel als ze beoordeeld worden als elitebeer, dus als ze een index van meer dan 120 behalen, zullen wij ze in de fokkerij inzetten. Aangekochte beren – ongeveer 40 per jaar – zullen we trouwens steeds eerst bij onze eigen zeugenstapel testen. Het eigen bedrijf geeft zo een goed zicht op de fokkerijkwaliteiten.”

Advies op maat

Domien neemt de taken in het kader van het KI-centrum en in de vleesvarkensstal voor zijn rekening. Sofie doet vooral de werkzaamheden in de kraamstal en de bedrijfsadministratie. “Ik bekijk samen met de klant welk type (eind)beer bij zijn zeugenstapel past”, vertelt Domien. “Doet de klant eigen aanfok? Of bij welke fokkerijorganisatie koopt hij zijn gelten? En wat is het fokdoel? Richt hij zich eerder op groei of naar kwaliteit?” Domien stelde vast dat er in de loop der jaren steeds minder vraag was naar vleesvarkens met extreme kwaliteit/conformiteit. Een gespierd varken is wel gewenst, de kwaliteit blijft een erg belangrijke parameter. Wij houden rekening met deze evoluties in het berenaanbod. Zo zal ik bijvoorbeeld bij Topigsklanten een iets ‘drogere’ beer met een correcte carrédikte adviseren. Bij klanten met Deense zeugen heb je een iets ruimere

berenkeuze. Groeiberen worden vooral ingezet bij hoge productiecijfers, maar krapte in de vleesvarkensstal.

De klanten appreciëren het advies op maat. Sinds de overname van het KI-centrum van mijn ouders groeide de omzet met 6% per jaar. We garanderen 7 dagen op 7 een goede service en de mond-tot-mondreclame doet blijkbaar zijn werk. Ik maak ook wel werk van de berenkeuze. Mijn aankoopbeleid is even streng als voor de eigen selectie. Voor een prijskamp aanvangt zal ik de catalogus doornemen. Zo had ik voor de prijskamp op Agriflanders een vijftiental beren voor ogen die op ons bedrijf passen, maar ik weet vooraf nooit met hoeveel beren ik naar huis zal terugkeren. Op Agriflanders kocht ik 2 I+++-beren, Tiralongo van 't Molenheide en Tokkemon van 't Molenheide. De vader van deze laatste beer is Osterix van het Loondershof, de Gouden Piétrain van Agriflanders 2013. Dit jaar werd Netel van Bagyn trouwens de best verervende vaderbeer. De nakomelingen van deze beer fokken uniform door voor verschillende eigenschappen. Intussen hebben we hiervan al 8 zonen in productie op ons KI-centrum. Over zo'n nieuwigheden informeren we onze klanten natuurlijk wel via brief.” Als de klant voor 10.30 uur zijn bestelling doorgeeft, wordt hij diezelfde dag beleverd. Op donderdag en zondag kunnen de klanten enkel hun bestelling komen afhalen op de locatie op de Provenseweg 35 of in 3 depots. Dat wordt als erg gemakkelijk ervaren. “We volgen het managementsysteem van onze klanten”, aldus Sofie. “Zowat een derde van onze klanten past het driewekensysteem toe, een derde het vierwekensysteem en de overige klanten het week- of vijfwekensysteem. Zo kunnen we het aantal beren/dosissen sperma en ook het hieraan gekoppelde werk hierop afstemmen. De ene week is het dus wat drukker dan de andere. In het KI-centrum hebben we één werknemer in vaste dienst en op drukke dagen komt nog iemand helpen via agroservices.” Per sperma-afname wordt onmiddellijk een verdunning van 1/1 gemaakt. De thermossen worden naar het centrale laboratorium gebracht. “Door de inhoud te wegen kennen we het volume”, legt Domien uit. “Met de colorimeter bepalen we het aantal zaadcellen in de oplossing en met de microscoop bepalen we het aantal goede zaadcellen. Aan de hand hiervan weten we hoeveel dosissen we kunnen maken. Eén blister moet bij ons immers 3 miljard goede zaadcellen bevatten!” ■



KI-CENTRUM CORNETTE

Leeftijd: Domien (42) en Sofie (42)

Gemeente: Poperinge

Specialisatie: KI-centrum met 80 beren en varkensbedrijf met 200 zeugen

We bekijken steeds samen met de klant welk type (eind)beer bij zijn zeugenstapel past.