



1000 EURO SALDO PER ZOOGKOE, UTOPIE OF NOODZAAK?

In de bedrijfseconomische boekhouding Tiber van Boerenbond worden de cijfers vergeleken van 150 bedrijven met zoogkoeien. Er zijn 2 duidelijke vaststellingen: 2013 en 2014 hebben — eindelijk — een beter saldo per koe opgeleverd én de inkomensverschillen tussen bedrijven blijven spectaculair. We gingen op zoek naar de oorzaken. — *Dirk Audenaert, landbouwconsulent Boerenbond*

De vleesveehouderij is niet eenvoudig in economische cijfers te gieten. De lange omlooptijd en de diverse soorten dieren op het bedrijf (zoogkoeien, kalveren, stieren) maken het soms moeilijk om de kosten juist toe te wijzen.

Moeilijke jaren achter de rug?

Tiber bedrijfsboekhouding Boerenbond telt 150 bedrijven die hun tak zoogkoeien als een aparte specialisatie bijhouden. Hieronder verstaan we de vleesveebedrijven die hun kalveren al dan niet laten zuigen en hun stieren al dan niet zelf afmesten. Heel wat bedrijven hebben naast de vleesveehouderij nog een andere belangrijke tak op het bedrijf zoals

melkvee, akkerbouw, groenten ... Het totale aantal bedrijven maakt het mogelijk om zinvolle vergelijkingen te maken. Iedere bedrijfskeuze moet doelbewust worden afgewogen. Zal ik de stierkalveren verkopen of zal ik de stieren zelf afmesten? Eén zaak is belangrijk: het economische resultaat moet er zijn, de wegen naar dat resultaat kunnen nogal eens verschillen van bedrijf tot bedrijf. De situatie van het bedrijf bepaalt welke keuzes je best maakt: de ligging van de gronden rond het bedrijf, de overname-mogelijkheden, de beschikbare stallen, de beschikbare arbeid ... Ondertussen maken we in de vleesveehouderij een herstructurering mee. De bedrijven worden groter en het aantal dieren dat

per persoon moet verzorgd worden, stijgt voortdurend. Nieuwe technieken en efficiënte stallen zullen in de toekomst belangrijker worden.

De vleesveehouderij in Vlaanderen is vooral gebaseerd op dieren van het Belgisch witblauw ras. Er zijn wel kruisingen ingezet en andere rassen geïntroduceerd, maar dikbilkwaliteit blijft de hoofdtoon voeren. Dit betekent niet dat andere vleesveerassen op sommige bedrijven niet zinvol kunnen zijn, maar meestal is dat dan te koppelen aan een directe vleesafzet via hoeveerverkoop. Als we kijken naar de laatste 5 jaar, dan was vooral in 2011 en 2012 de rentabiliteit bedroevend (figuur 1). De hoge kosten voor krachtvoer en ruwvoer werden

absoluut niet gecompenseerd in een stijging van de rundvleesprijs. Het resultaat was een zeer laag inkomen. De prijsaanpassing kwam er uiteindelijk wel in 2013 en 2014 waarbij de verkoopprijzen voor koeien en stieren duidelijk de hoogte gingen. Maar het kostprijsniveau viel niet meer terug naar wat het ooit was. De prijsvorming van koeien en stieren staat sinds het einde van 2014 weer onder druk en de afzet verloopt moeilijk. Nochtans zijn er heel wat minder geboorten van vleeskalveren geweest in de jaren 2012 en 2013 (telkens zo'n 10.000 geboortes minder!). Dit heeft ook gevolgen voor het aanbod van stieren in 2014 en 2015.

Het aanbod daalde gedeeltelijk, waardoor nogmaals blijkt dat het dalende verbruik de grote boosdoener is. Anderzijds zijn er ook kansen, maar wie kan de wereldmarkt voorspellen? Uit de prijsevolutie van het vleesvee is bovendien al vaak gebleken dat het effect van de wereldmarkt niet zo groot is. Het blijft een nichemarkt, die vooral gebaseerd is op het rundvleesverbruik in België en in de buurlanden.

Op zoek naar verschillen

De kernvraag blijft waarom de inkomensverschillen tussen bedrijven zo groot zijn. We selecteerden de zoogkoebedrijven met meer dan 30 kalvingen en gingen op

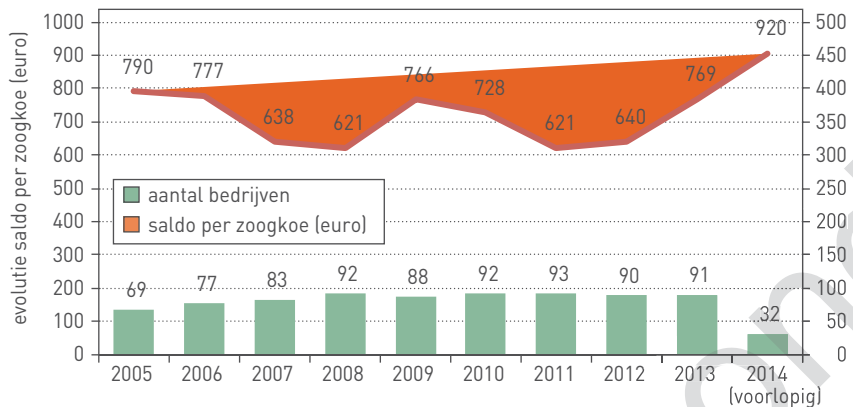
.....

Niet het type bedrijf,
maar wel het type boer
bepaalt het verschil.

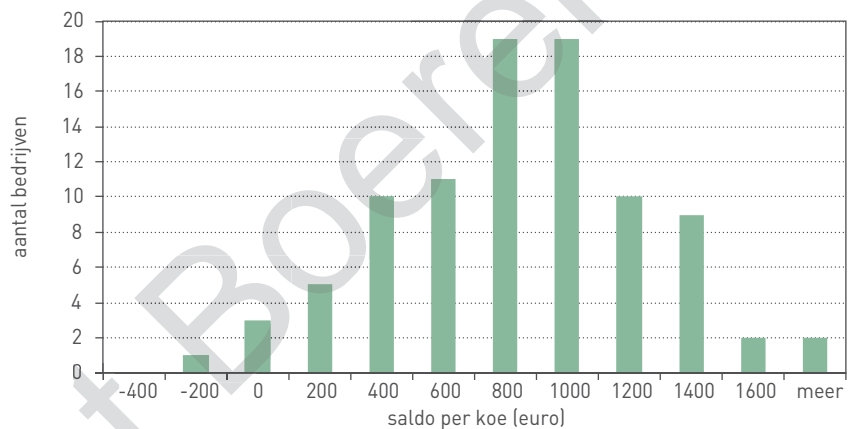
.....

zoek naar de bedrijven met meer dan 1000 euro saldo per zoogkoe. Uiteraard speelt het algemene prijsniveau een belangrijke rol in het haalbaar zijn van deze 1000 euro. Terwijl de voorgaande jaren telkens zo'n 10% van de bedrijven dit saldo konden halen, zien we dat in 2013 25% van de bedrijven de kaap van 1000 euro saldo per zoogkoe konden overschrijden (figuur 2).

Wat typeert deze bedrijven en op welke punten maken zij het verschil? Het saldo bekom je door de totale opbrengsten van de zoogkoe (door verkoop van kalveren, koeien en stieren) te verminderen met de totale variabele kosten (krachtvoeder, ruwvoerkosten, veearts, stro ...). Bij de



Figuur 1 Evolutie van het saldo per zoogkoe de voorbije 10 jaar. Het saldo voor 2014 is berekend op een beperktere groep en is derhalve nog geen algemeen exact vergelijkingscijfer
- Bron: Tiber bedrijfsboekhouding Boerenbond



Figuur 2 Spreiding van het saldo per zoogkoe in 2013 op de bedrijven met meer dan 30 kalvingen - Bron: Tiber bedrijfsboekhouding Boerenbond 2013

opbrengsten wordt de gekoppelde zoogkoeprémie ook meegerekend, zodat het saldo bekomen wordt inclusief gekoppelde premie. De ontvangsten van MTR-premies en de kosten voor aankoop van productierechten zijn niet in het saldo opgenomen. Wanneer we het type bedrijf analyseren, zien we dat in de groep met een hoog saldo per zoogkoe zowat alle types vertegenwoordigd zijn: gespecialiseerde zoogkoebedrijven, bedrijven met de combinatie met melkvee, combinatie met akkerbouw ... Niet het type bedrijf, maar wel het type boer bepaalt het verschil. De kennis en de gedrevenheid, kortom het totale management bepaalt of je de tak zoogkoeien op je bedrijf economisch goed onder de knie hebt. In tabel 1 (p. 18) vergelijken we de resultaten van de hoogsaldobedrijven met de gemiddelde resultaten van alle bedrijven (cijfers van 2013). We gaan dieper graven in de cijfers en zoeken de factoren die de verschillen

verklaren (op basis van gegevens in tabel 1, p. 18). Zowel technische als economische cijfers bekijken we hier met een vergrootglas.

Bedrijfsgrootte De totale veestapel van de hoogsaldobedrijven is nagenoeg dezelfde als de gemiddelde bezetting van alle bedrijven. Slechts 6 runderen zijn er meer in de beste groep, maar wel met gemiddeld iets minder aanwezige zoogkoeien. De bedrijfsgrootte speelt dus geen rol. Dit betekent wel dat er iets meer jongvee aanwezig is per aanwezige zoogkoe.

Vruchtbaarheidsstatus Hier wordt het verschil duidelijk. De kalvingsindex ligt 8% hoger en dit betekent dat het aantal kalvingen in de hoogsaldogroep op 68 kalvingen komt. Het ligt hiermee net iets hoger dan het gemiddelde. De kalvingsindex is de verhouding van het aantal kalvingen ten opzichte van het gemiddeld aantal zoogkoeien. Het komt erop aan dat

Ieder dier op het bedrijf een economische bestemming heeft. Volwassen zoogkoeien die niet drachtig zijn kosten elke dag geld maar tellen wel mee in je gemiddeld aantal zoogkoeien en je mestproductie. Daarom is het belangrijk om de koeien zo snel mogelijk drachtig te krijgen, de tussenkalftijd te kennen en goed onder controle te houden. Vaak duurt het te lang (zeker in het weideseizoen) alvorens lege koeien richting afmest gestuurd worden. In de melkveehouderij kun je op basis van de lactatiewaarde de economische waarde van je koe bepalen en een rangschikking opmaken. In de vleesveehouderij zou je dit ook moeten doen en rekening houden met de opbrengsten per koe. De mooiste koeien leveren niet altijd de beste resultaten op. Jong afkalven en snel terug drachtig krijgen bepalen het rendement.

Vervangingspercentage Wanneer de vruchtbaarheid goed zit, ben je in staat om je zoogkoeien sneller op te ruimen. Er is immers toch voldoende jongvee op komst en je kunt het gemiddeld aantal kalvingen per koe verminderen. Uit de achterliggende cijfers zien we dat er 5 vaarzen meer zijn afgekalfd. Dit kan alleen als de groei bij jongvee goed zit en afkalven op een leeftijd van 24 maanden haalbaar is. Hierdoor lukt het om je veestapel toch op niveau te houden en veel koeien te verkopen. Koeien met meer dan 3 keizersnedes mogen eigenlijk niet te zien zijn op het bedrijf. Deze koeien zijn volledig uitgegroeid, zodat nog weinig groei tijdens de volgende dracht mag verwacht worden. Toppers slagen erin om 50% van het gemiddeld aantal koeien jaarlijks te verkopen.

Uitval Iedereen weet dat een dood kalf de jaaropbrengst volledig tenietdoet. De aandacht rond de kalving is bijzonder groot en een totaal sterftcijfer tot de leeftijd van 6 maanden van 9,5% is zeker niet overdreven vergeleken met andere

Tabel 1 Vergelijking van de resultaten van de hoogsaldobedrijven met de gemiddelde resultaten van alle bedrijven - Bron: Tiber bedrijfsboekhouding Boerenbond 2013

	+ 1000 euro saldo per zoogkoe	Gemiddeld saldo	Vershil (%)
Technische kengetallen			
Aantal stuks zoogvee	174	168	4
Aantal zoogkoeien	57	61	-7
Kalvingsindex	1,18	1,09	8
Vervanging (%)	60	47	27
Verkochte kalveren (%)	10	15	
Aantal verkochte dieren (netto)	57	53	8
Doodgeboren (%)	2,9	4,1	-30
Sterfte -250 kg	4,4	5,4	-18
Totaal sterfte (tot 250 kg)	7,3	9,5	-23
Jaargroei per zoogkoe (kg)	720	590	22
Verkoopprijzen (euro)			
NUKA	683	671	2
Stieren -30 maanden (per kg levend)	3,58 x 681 kg	3,48 x 691 kg	3
Koeien (per kg levend)	3,38 x 740 kg	3,18 x 728 kg	6
Economische kengetallen per zoogkoe (euro)			
Vleesopbrengsten	2.612	1.985	31
Premie	268	221	21
Variabele kosten	1.565	1.439	8
Vaste kosten	898	867	4
Saldo	1.286	768	67% meer saldo

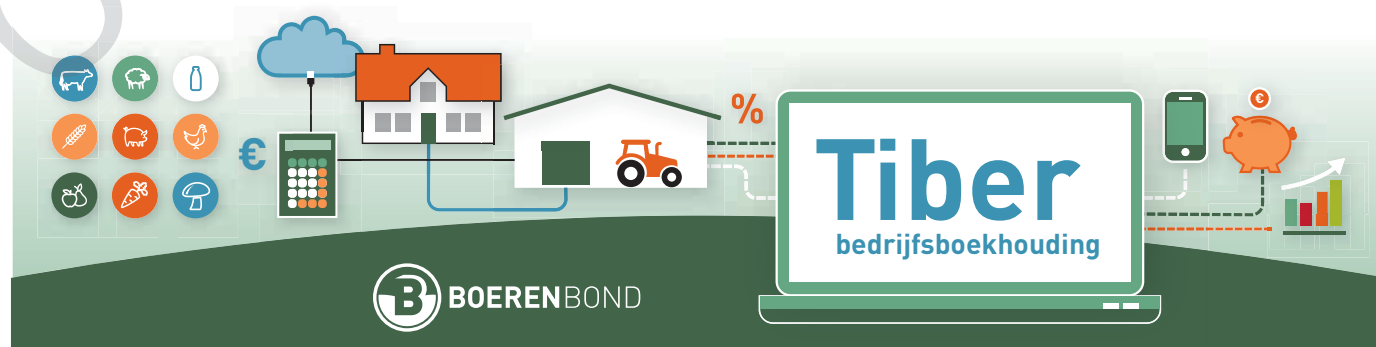
vleesrassen of met melkvee. De laatste jaren stellen we een lichte verbetering van dit cijfer vast. Ieder percentage weegt zwaar door en een verschil van 7,3 of 9,5% sterfte (= 22% verschil) betekent wel één of 2 kalveren meer in de stal.

Jaargroei De combinatie van kalvingsindex, sterfte en groei per dag komen tot uiting in de kg jaargroei per zoogkoe: 130 kg meer gerealiseerde kilo's vlees per aanwezige zoogkoe. We moeten wel een correctie maken omdat de bedrijven met een hoog saldo iets minder kalveren verkopen en de stieren niet afmesten (circa 40 kg correctie voor jaargroei). Het besluit is wel dat de hoogsaldobedrijven netto een extra groei realiseren van meer dan 5000 kg vlees voor een bedrijf met 60 zoogkoeien! Meer levende dieren en

dieren die beter groeien. Het is nauwelijks voor te stellen dat het verschil zo groot kan zijn, maar toch doen we die vaststelling elk jaar.

De hoogsaldobedrijven slagen erin om één dier te verkopen per gemiddeld aanwezige zoogkoe. Gemiddeld ligt dit cijfer op 87%. De economische beoordeling van een bedrijf, enkel op basis van een bedrijfsbezoek, is dan ook erg moeilijk. De uitgevallen kalveren zijn niet meer te zien en het verschil tussen een drachtige en een niet-drachtige koe is ook niet spectaculair. Nochtans zit hier het verschil!

Verkoopprijzen Betere verkoopprijzen bij de stieren worden gerealiseerd, maar anderzijds zien we dat de stieren gemiddeld 10 kg lichter worden afgezet. Het prijsverschil per afgeleverde stier is



nauwelijks 40 euro. Het totale verkoopbedrag per stier mag dan vergelijkbaar zijn, het zegt niets over het uiteindelijk rendement. Bij de verkochte koeien zijn de verschillen veel groter. De hoogsaldobedrijven kunnen meer en jongere koeien verkopen, maar doen dit ook aan een duidelijk betere prijs per kilogram. De kwaliteit van dieren op een vleesveebedrijf kan je het best beoordelen op basis van de kwaliteit van de afgemeste koeien.

Hogere ontvangsten met iets hogere kosten Hoogsaldobedrijven werken intensiever en efficiënter. Aan de inputzijde zien we iets hogere variabele kosten. Uit verdere analyse blijkt dat hogere krachtvoerkosten (70%), hogere strooiselkosten (15%) en hogere veeartskosten (10%) deze hogere kosten vrijwel volledig verklaren. Intensiever werken, met duidelijk meer krachtvoer (+300 kg per jaar), levert een veelvoud op aan vleesrendement. Hogere veeartskosten zijn volledig verklaarbaar door een hogere kalvingsindex (en meer keizersnedes). De juiste factoren consequent inzetten in een gezonde veestapel levert je rendement op. Commerciële spectaculaire beloftes worden zelden waargemaakt.

De hogere vleesopbrengsten (31%!) verklaren uiteindelijk het verschil. We kunnen stellen dat de verschillen in groei hierbij ruim dubbel zo zwaar doorwegen als het prijsverschil per kilo.

Serieuze saldoverschillen

Deze analyse bewijst andermaal dat op het eerste gezicht gelijkwaardige bedrijven een saldoverschil realiseren van maar liefst 518 euro per zoogkoe of 30.000 euro voor een gemiddeld bedrijf met 60 zoogkoeien. Eerlijk gezegd, dat is niet nieuw. We zagen dat ook al bij vorige analyses van de boekhoudingen. Wat hierbij echt van belang is, dat is dat jij als bedrijfsleider deze cijfers van je eigen bedrijf kent. Dan pas mag en kan je jezelf (en ook de bank) overtuigen om verder in de vleesveehouderij te investeren. ■

Voor meer informatie over Tiber bedrijfsboekhouding Boerenbond (www.boerenbond.be/tiber) kan je contact opnemen met tel. 016 28 61 40 of via e-mail: tiber@boerenbond.be. Je kan ook terecht bij de vleesveeconsulenten van Boerenbond: Dirk Audenaert, tel. 0478 36 80 45 en Roel Vaes, tel. 0497 46 00 71.



DE KWALITEIT VAN DE GESLACHTE RUNDEREN

Vanaf september wordt de website van IVB vernieuwd. Dan ontvangt iedere veehouder automatisch de gegevens van zijn geslachte runderen. Omdat cijfers spreken, is dit bijzonder interessant materiaal. Niet alleen om te zien of je correct betaald werd voor je dieren, maar vooral om te zien of je bedrijf op punt staat. Want het gaat tenslotte toch om de vleesopbrengsten.

– Luc Van Dijck

Van elk geslacht volwassen rund moet het karkas ingedeeld worden. Deze karkasclassificatie wordt uitgevoerd door erkende classificateurs. De toezichthouders van IVB

(Interprofessionele Vereniging voor het Belgisch Vlees) doen steekproefgewijze controles in de slachthuizen om toe te zien op de correctheid van de classificatie van geslachte volwassen runderen in

de slachthuizen. In het slachthuis wordt het geslachte dier ingedeeld via een etikettering die het resultaat van het dier weergeeft volgens categorie, beveleesheid en vetheid (tabel 1).

Er zijn nog 5 aanbiedingsvormen in plaats van de vroegere 9. De aanbiedingsvorm heeft te maken met welke delen van het karkas (longhaas, staart) al of niet worden weggesneden. Dat kan verschillen van slachthuis tot slachthuis en van grossist tot grossist. Het middenrif moet in alle aanbiedingsvormen op het karkas aanwezig blijven. Nieren, niervet en slotvet en uitwendig bedekkingsvet worden in elke aanbiedingsvorm verwijderd, behalve bij de particuliere slachtelingen.

Het gewicht (warm karkasgewicht) van het typekarkas komt overeen met aanbiedingsvorm 0 (alle voornoemde delen blijven op het karkas aanwezig). Alle andere aanbiedingsvormen worden, op basis van een correctiecoëfficiënt, omgerekend naar aanbiedingsvorm 0 (typekarkas). Zo kunnen de karkassen los vergeleken worden, onafgezien van het slachthuis waar het dier geslacht werd.

Hoe heb ik gepresteerd?

Tot midden 2013 moest de veehouder op het Sanitelpaspoort nog zelf vermelden dat hij de slachtgegevens wilde ontvangen. Vandaag kan iedere veehouder van ieder geslacht rond de slachtgegevens consulteren maar hij moet zelf de moeite doen om die gegevens op te halen. We zien dat dit in de praktijk vaak nog een stap te ver is en dat te weinig veehouders die informatie gebruiken. Dat is niet verstandig! Via de nieuwe website worden vanaf september de gegevens automatisch naar de veehouder gestuurd. Die krijgt dan volgens de selectie die hij zelf maakt informatie over de (recent) geslachte dieren (die gegevens kan men op verzoek ook nog opsturen).

Michiel Deroo (zie foto p. 15) is rundveehouder in Zwevezele en heeft zowel vleesvee als melkvee. Michiel is lid van het Hoofdbestuur en voorzitter van de sectorvakgroep Vleesvee en Kalveren. Hij zit namens Boerenbond in de Commissie Rund van het IVB. Hij vertelt welke waarde de slachtgegevens voor de vleesveehouders kunnen betekenen.

“De slachtgegevens zeggen alles over de kwaliteit van het geslachte rund, in casu het slachtgewicht, de beveleesheid en de vetbedekking. Dat geeft al voor dat ene

dier informatie over je kwaliteiten als fokker. Nog interessanter wordt het wanneer je dieren gaat vergelijken. Het uitslagformulier vermeldt ook de karkasgroei per dag voor dieren tot maximaal 30 maanden. Dat is een interessant economisch begrip om dieren te vergelijken op basis van de groeikracht van het dier over de hele levensduur. Het wordt berekend door het omgerekende warm karkasgewicht te delen door het aantal levensdagen van het dier. De karkasgroei, maar ook de andere gegevens (gewicht, beveleesheid) vertellen je hoe het zit met je fokkerij. Welke kruisingen geven het beste resultaat? Welke stieren passen het best bij mijn koeien? Mest ik mijn runde-

.....

Je moet je gegevens kennen en daar ook iets mee doen.

.....

Tabel 1 Indeling naar categorie, beveleesheid en vetheid. Een indelingsresultaat ziet er bijvoorbeeld uit als volgt: AS2, DR+4-, BR-3 - Bron: IVB

Categorie	A = stieren tot 24 maanden; B = stieren van 24 maanden en ouder; C = ossen; D = gekalfde runderen; E = niet-gekalvde runderen
Beveleesheid ¹	S = superieure beveleesheid; E = uitstekende beveleesheid; U = zeer goede beveleesheid; R = goede beveleesheid; O = matige beveleesheid; P = geringe beveleesheid
Vetheid ¹	1 = geringe vetbedekking; 2 = lichte vetbedekking; 3 = middelmatige vetbedekking; 4 = sterk vervet; 5 = zeer sterk vervet

¹ Er kan ook eventueel nog een subklasse aangegeven worden met de tekens -, = en +

ren goed af? Wegen mijn dieren genoeg? Welke dieren hebben het goed gedaan? Welke zijn wat achtergebleven? Een belangrijke surplus is dat is dat je ook een jaaroverzicht kan oproepen, waarbij je de prestaties van al je dieren kan zien en vergelijken. Hoeveel dieren heb ik geleverd? Met welke kwaliteit? Heb ik beter gedaan dan vorig jaar? Een tweede zaak is dat je kan nagaan of je wel de juiste prijs hebt ontvangen, wanneer je via de veehandel werkt. De veehandelaar is vaak slimmer in de onderhandelingen over de prijs dan de veehouder. Hij ziet meer dieren en kan ook beter vergelijken tussen bedrijven. Vroeger was de teneur dat je als veehouder achteraf geen verdere vragen mocht stellen over de slachtkwaliteit van je verkochte runderen. Maar daar is nu wel allang verandering in gekomen. Op de vernieuwde website staat er een programma waarmee je het voor een dier

ontvangen bedrag (verkoop aan levend gewicht) kan terugrekenen naar de prijs per kg omgerekend karkasgewicht. Die prijs kan je vergelijken met de marktprijzen zoals die wekelijks in de landbouwbladen zijn opgenomen. Zo kan je zien of je van je handelaar een marktconforme prijs ontving en of het niet interessant is om actie te ondernemen, bijvoorbeeld om je dier zelf te laten slachten of je dieren op basis van geslacht gewicht in plaats van levend gewicht te verkopen ...”

Voorlichting

“We stellen vast dat veel vleesveehouders te weinig bezig zijn met hun cijfers. Zij doen ook te weinig met de informatie over de kwaliteit van de geslachte runderen”, aldus Michiel Deroo. “Nochtans betaalt iedere veehouder een bijdrage per geslacht dier aan het IVB voor de karkasclassificatie. Met de vernieuwde IVB-website worden alle slachtgegevens vlotter toegankelijk. Wij hopen dat de

veehouders die dan ook beter gaan gebruiken voor hun bedrijfsmanagement.”

Ook in de voorlichting moeten we hier meer aandacht aan geven. Michiel Deroo: “Ik doe bedrijfseconomische boekhouding en viermaal per jaar bespreken we de bedrijfsresultaten samen met collega's in de bedrijfsleiderskring Boerenbond. Je kan ook in vertrouwen, onder begeleiding van een deskundig consultant, alle kengetallen, prestaties, uitgaven en inkomsten vergelijken. Er zijn daarnaast ook nog andere adviseurs om je door die cijfers te gidsen. Interessant is dat je je kan vergelijken met sectorgemiddelden. Zo kan je zien of je goed bezig bent, leer je je sterke en minder sterke punten kennen en kom je verbeterpunten op het spoor.” ■



ZELFKRITIEK MAAKT JE STERKER

Op het vleesveebedrijf de Vloeikenshoeve van Yves en Sylvia Gericke-Luyckx in Wuustwezel zijn de grote aandachtspunten in de bedrijfsvoering de opfok, een gezonde stal, hygiëne, kwaliteit van het rantsoen en de goede genetica. “Je moet vooral kritisch zijn voor jezelf”, aldus Yves. – *Luc Van Dijck*

In de fokkerijwereld is de Vloeikenshoeve gekend voor de KI-stieren Lotto en Mazerati van de Vloeikenshoeve. Lotto was in 2012 en 2013 de meest gebruikte stier in Wallonië. Lotto is een zoon van Davidson de l’Ecluse uit de zeer goede Extacy van de Vloeikenshoeve, die reservekampioen was in Agriflanders in 2009. Mazerati is een Bijoutierzoon met dezelfde moeder. Extacy van de Vloeikenshoeve loopt er op twaalfjarige leeftijd nog schitterend bij. Met de kring Vleesvee West-Vlaanderen bezochten we dit bedrijf. De totale veestapel bestaat uit een tweehonderdtal dieren

waarvan ongeveer 85 zoogkoeien. Of het nu gaat om een fokbedrijf en de verkoop van fokmateriaal of om een economisch bedrijf en het afmesten van runderen, aan het bedrijfsmanagement worden dezelfde hoge eisen gesteld. Yves Gericke (zie foto boven) legt graag uit wat voor hem de belangrijkste aandachtspunten zijn om succesvol te zijn.

.....
Alles begint bij gezonde kalveren en een goede opfok.

“Alles begint bij gezonde kalveren en een goede opfok. Ik gebruik alleen bedrijfseigen biest om ziekte-insleep te voorkomen. De kalveren worden opgefokt met een drinkautomaat die zowel eigen melk als poedermelk kan verdelen. Daarnaast krijgen de kalveren tweemaal per dag brok. Ik gebruik dat als een controle: als de kalveren de brok niet goed opeten, dan is de kans groot dat er iets schort. De kalveren in groep verschillen maximaal één maand in leeftijd, dat werkt het best. Het spenen begint op dag 70; op dag 90 zijn ze volledig gespeend. De 4 groepshutten zijn een eigen ontwerp en hebben

een zeer goede ventilatie en stalklimaat. Interne bioveiligheid is voor ons ook een belangrijk punt. Het werk bij de kalveren en bij de volwassen dieren houden we gescheiden. Mijn echtgenote Sylvia verzorgt de kalveren, ik de volwassen dieren. Ik kom niet in de kalverstal uitgezonderd om de dieren te vaccineren. Maar dan trek ik een propere overall en propere schoenen aan."

Rantsoen en vruchtbaarheid

De bedrijfsvoering is gebaseerd op het voeren van bedrijfseigen ruwvoerders en eigen geteelde granen zoals triticale, spelt en zomergerst. Ook de kalvervlokken maakt Yves zelf. Het rantsoen van het jongvee tussen 4 en 15 maanden bestaat uit 6 kg maïskuil, 2 kg voederbieten, 2,5 kg voordroog met veel eiwit, 0,5 kg graszaadhooi en verder ongeveer 330 g soja, lijnschilfers, CCM, gemalen triticale en spelt, aangevuld met een vitaminen- en mineralenmengsel. "Met dit rantsoen boeken de kalveren een groei tot 940 g per dag en halen zij op 15 maanden vlot 450 kg en kunnen ze geïnsemineerd worden. Ook al duurt het met dit rantsoen iets langer vooraleer zij hun bespierung laten zien." De drachtige vaarzen op de weide worden dagelijks bijgevoerd met 5 kg maïs zodat ze op 25 maanden, wanneer zij afkalven, zo'n 600 kg wegen. De tussenkalftijd is iets minder dan 400 dagen. Om de koeien snel opnieuw

brongstig te krijgen, speelt Yves met het lichtregime. In de stal wordt voortdurend licht bijgegeven. De drachtige koeien worden opgevolgd via de temperatuurmethode. De keuze van genetica is ge-

richt op een goede voederefficiëntie. Yves Gericke: "Runderen moeten goed ruwvoeder kunnen omzetten in vlees. Op sommige fokbedrijven die te veel krachtvoeder geven, is dat soms een probleem. De meest gebruikte stieren zijn stieren die goede zuigers geven en vitale kalveren. De kalversterfte is lager dan 3,5%."

Waarom

Het laatste kenmerk dat Yves benadrukt, is dat je kritisch moet zijn voor jezelf. "Ik heb het meest geleerd door mijn aanpak steeds opnieuw in vraag te stellen. Waarom doe ik het zo en niet anders? Wat is er verkeerd gegaan? Wat heb ik fout gedaan? Je moet streng zijn voor jezelf en je telkens opnieuw afvragen of je goed bezig bent en wat je kan verbeteren. Dit vind ik misschien nog mijn sterkste punt." ■



DE VLOEIKENSHOEVE

Leeftijd: Yves Gericke (46) en Sylvia Luyckx

Gemeente: Hoogstraten

Specialisatie: fokbedrijf van het Belgisch witblauw ras. Gekend voor de KI-stieren Lotto en Mazerati van de Vloeikenshoeve.

De basisprincipes zijn vlotte opfok, gewicht en correct beenwerk.



Extacy van de Vloeikenshoeve loopt er op twaalfjarige leeftijd nog schitterend bij. Zij heeft niets van haar klasse verloren.