

VeeteeltVlees bestaat tien jaar. Samen met vier agribusinessbedrijven die actief zijn in de vleesveehouderij, kijkt VeeteeltVlees vooruit. Opvallend is dat alle vier de bedrijven wijzen op het belang van rendement. En dat onder druk van met name hoge voerkosten dat besef de komende jaren steeds verder zal doordringen. Maar tegelijk zien de vier ook de kracht van het gezinsbedrijf en die typische 'way of life'. Een gouden combinatie voor de toekomst.

Beter financieel bewustzijn van vleesveehouders moet sector uit hobbysfeer halen

Visies uit het veld

Gijsbrecht Pollentier: 'Op dure grond past intensieve productiewijze'

'De Belgisch-witblauwsector heeft het qua rendement momenteel moeilijk en dat zal de komende jaren niet structureel veranderen denk ik.' Het klinkt wat somber uit de mond van Gijsbrecht Pollentier, productmanager vleesvee bij de Belgische voerfabrikant Quartes, maar hij ziet de huidige ontwikkelingen en trekt die door naar de komende jaren.

'Het prijsverschil tussen het kwalitatief betere Belgisch-witblauwvlees en de andere vleessoorten wordt kleiner. De Belgisch-witblauwsector ontbeert export in tegenstelling tot bijvoorbeeld de Franse vleesrassen. Daar komt nog bij dat de hedendaagse consument steeds minder tijd in de keuken doorbrengt, dus op zoek is naar gemak en snelheid.' Pollentier vergelijkt het met het var-



kensras piétrain. 'De extra kwaliteit van dat ras werd op een gegeven moment onvoldoende betaald, waardoor het aantal zuiver-piétrainbedrijven afnam.' Dat de Quartes-productmanager toch niet pessimistisch is, heeft te maken met de kansen die hij wel voorziet.

'Je merkt dat Belgisch-witblauwbedrijven zoeken naar andere voermethoden.' Quartes heeft daarom een proef gedaan op het proefbedrijf in Nevele, waarbij twee methoden naast elkaar werden gezet: een methode met krachtvoer met stro en een methode met krachtvoer met bijproducten, waaronder mais.

De realiteit is volgens Pollentier dat de komende tien jaar Belgisch-witblauwbedrijven zullen stoppen of overschakelen op andere rassen vanwege een te laag rendement. Pollentier vraagt zich wel af of die laatste optie wel interessant is voor bedrijven met dure grond. 'Daar past toch een meer intensieve productiewijze. En ook de komende tien jaar vormen de gezinsbedrijven de basis. Dat past het best bij een productiewijze waarbij je soms bij nacht en ontij je bed uit moet om te helpen bij het afkalven.'

Jan Roggen: 'Boer van toekomst is inventief en vooruitstrevend'

Genetique Avenir Belgimex (GAB) is voornamelijk actief in de Belgisch-witblauwfokkerij. Bepiering staat daarbij bovenaan, maar vertegenwoordiger Jan Roggen zegt wel dat Belgimex steeds meer evolueert richting groei, vitaliteit van de nakomelingen en een lagere sterfte. 'Tien jaar geleden ging het alleen maar om goede moederlijnen, nu worden deze zaken steeds belangrijker. Maar een goede bepiering blijft hét kenmerk in combinatie met de inzet van stieren met heel goede moederlijnen als garantie voor regelmatig fokken.'

Roggen omschrijft de huidige situatie in Belgisch-witblauwland als 'een beetje een crisis', vooral veroorzaakt door de relatief hoge voerkosten. Naar de toekomst kijkend spelen volgens hem twee ontwikkelingen: 'Wat gebeurt er met de aanvraag streekproduct en wat gebeurt er met de



zoogkoeienpremie?' Met het eerste doelt Roggen op de zogenoemde Beschermde Geografische Afbakening (BGA). 'Ik verwacht dat die er wel gaat komen. Maar wat de zoogkoeienpremie betreft waag ik me niet aan een voorspelling.' De vleesveehouder van de toekomst is

volgens de GAB-man inventief en vooruitstrevend. 'Zo moeten Belgisch-witblauwfokkers toe naar één levend kalf per jaar. Dat is nog een hele uitdaging, want dat betekent een tussenkalftijd van 380 dagen. De inventiviteit zit hem vooral in het verlagen van de kostprijs, met name aan de voorkant: slimme rantsoenberekeningen en gebruik van goedkopere bijproducten.' Met vooruitstrevend doelt Roggen op het vermogen in te spelen op de markt. Daar hoort wat hem betreft ook verbreding bij in de vorm van een bed & breakfast of een hoesvleslagerij.

En genomics? 'Daarvan zal de komende vijf jaar geen sprake zijn denk ik. Er zijn te weinig gegevens voorhanden om dat op korte termijn van de grond te krijgen. Denk bijvoorbeeld aan vitaliteit en sterftecijfers, die kunnen niet berekend worden. Maar zeg nooit nooit. Misschien is over tien jaar genomics wel gemeengoed, ook bij Belgisch witblauw.'

Harry Kleverkamp: 'Het rendementsdenken zal toenemen'

Het Nederlandse bedrijf Trioliet is actief als producent van machines voor de voer-techniek. Trioliet is bekend van de rode voermengwagens, maar sinds een aantal jaren ook van het volautomatische voersysteem Triomatic.

Verkoopdirecteur Harry Kleverkamp zit al 25 jaar in het vak en kent de vleesvee-sector goed. Hij voorziet de komende tien jaar een verdere schaalvergroting. 'Dat zal niet sneller gaan, verwacht ik, dan de afgelopen tien jaar. Schaalvergroting gaat altijd langzamer dan je op voorhand inschat door allerlei beperkingen, zoals milieumaatregelen en nu ook financieringsmogelijkheden.'

Wat hij verder verwacht, is dat voeren als duurste component in de kostprijs van een vleesveehouder meer onder de loep wordt genomen. 'Dat betreft enerzijds het minimaliseren van de verliezen, denk bijvoorbeeld aan broei of het morsen tijdens het voerproces. Maar belangrijker nog zijn de arbeidskosten die gepaard gaan met het voeren. Voeren kost een vleesveehouder al gauw veertien uur per week, met ons automatische voersysteem is dat terug te brengen tot twee à drie uur per



week. Voor een gezonde vleesveesector nu en in de toekomst is het gewoon bittere noodzaak om de marges te verhogen', vindt Kleverkamp. 'En dan kom je al gauw uit bij de voerkosten. Waar we alleen in de praktijk tegenaan lopen, is dat de aanschaf van bijvoorbeeld een automatisch voersysteem te veel wordt gezien als een

aankoop en niet als een investering. Dat ligt niet alleen aan de boer, maar soms ook aan de bank die te weinig naar het rendement kijkt en te veel naar de financieringslast.'

Kleverkamp voorziet dat de komende tien jaar het denken in termen van rendement in de vleesveehouderij zal toenemen. 'Een automatisch voersysteem past daar goed in. Al ben ik de eerste om te erkennen dat het landbouwbreed niet alleen om rendement gaat. De vleesveehouderij is ook een "way of life" en dat zal de komende tien jaar zo blijven, anders ben of word je geen vleesveehouder.'

Tot slot heeft Kleverkamp nog een oproep voor de vleesveesector: 'Bewaak je imago zorgvuldig.' Als voorbeeld noemt hij de inspanning die de huidige melkveehouderij met min of meer succes pleegt door bedrijven open te stellen. 'Door het soms intensieve karakter van de vleesveehouderij zal deze sector verhoudingsgewijs nog meer inspanning moeten plegen voor een beter imago. Ook in de varkenshouderij zie ik de positieve effecten van het openstellen van bedrijven. Daar zou best nog wat zwaarder op ingezet mogen worden.'

Han Vloet: 'Stamboeken zullen qua databeheer meer samenwerken'

'Ik voorzie dat de verschillende vleesveestamboeken onderling centraler zullen gaan werken met betrekking tot databeheer. Dat gebeurt nu nog versnipperd en technisch gezien is het ook nog niet optimaal.' Aan het woord is Johan Vloet, directeur/eigenaar van VSM Automatisering in Sambeek. Achter zijn woorden gaat een drive schuil die ervoor heeft gezorgd dat VSM al jarenlang een specifiek managementprogramma voor zoogkoeienhouders heeft.

VSM startte 22 jaar geleden alleen met een managementprogramma voor de melkveehouderij. Maar op een gegeven moment kwamen stierenmesters in beeld vanwege een rantsoenoptimalisatieprogramma dat VSM had gemaakt. 'Van die stierenmesters zijn alleen nog diegenen over die een heel exclusief product hebben.' Vanuit de stierenmesterij is VSM in de zoogkoeienhouderij gerold. Van het managementprogramma voor zoogkoeienhouders is onlangs een online versie gemaakt, waardoor het ook voor zoogkoeienhouders met een paar dieren interessant is. Er hoeft geen pak-



ket te worden gekocht dat op de computer moet worden geïnstalleerd. Simpelweg inloggen met gebruikersnaam en wachtwoord en het systeem is klaar voor gebruik. De zoogkoeienhouder rekent daarbij per dier af.

'De jonge boeren zullen de motor zijn in de ontwikkeling die ik voorzie bij de stamboeken. Die gebruiken nu al hun smartphone om in het veld informatie over hun dieren op te vragen en wijzigingen meteen door te geven aan het ma-

agementsysteem. Die jonge boeren zijn de stamboekbestuurders van morgen.'

Vloet denkt dat de stamboeken de komende tien jaar echt geautomatiseerd data verwerken en onderling uitwisselen. 'Dat is niet tegen te houden', zegt hij. 'Het zal dan vooral om afstammingsgegevens gaan, maar ook om I&R-meldingen, keuringsresultaten, voedselketeninformatie, inteeltcoëfficiënt, enzovoort. Dat biedt ook de mogelijkheid om speciale vleesveeprojecten op te zetten samen met een slachterij en/of handelaar bijvoorbeeld. Kijk maar wat er in de melkveehouderij op dit gebied allemaal gebeurt. Die kant gaat het in de vleesveehouderij ook op.'

Een andere technische ontwikkeling die Vloet ziet, is het gebruik van sensoren in de zoogkoeienhouderij. 'Aan de hand van toename van hartslagfrequentie en lichaamstemperatuur is tochtigheid beter waar te nemen. Maar die parameters kunnen ook worden gebruikt om het afkalfmoment beter te voorspellen. Heel belangrijk vooral bij die rassen waar een keizersnede nodig is.'