



Pieter Van Poucke en Annelies Marchand

Om het verhaal van natuurlijke vleesveehouderij kracht bij te zetten schakelen Pieter Van Poucke en Annelies Marchand over naar biologisch.



Doorselaar

Beroep:	slager en bio-veehouder
Ras:	blonde d'Aquitaine
Aantal stuks:	70
Aantal kalvingen:	30

Pieter Van Poucke en Annelies Marchand kiezen bewust voor lokale afzet van biovlees

Bewuste omslag naar biologisch

Sinds de omschakeling naar blonde d'Aquitainedieren groeide de overtuiging van Pieter Van Poucke en Annelies Marchand om de weg van biologische veehouderij te kiezen. De aanpassing is klein. Het biolabel geldt als extra verzekering van een goed product.

tekst **Annelies Debergh**

Achter het erf loopt een kudde blonde d'Aquitainedieren in de wei. Het frisgroene gras met sierlijke blondes valt op in het landschap. Tussen de kudde loopt nog een zwarte en een 'muisbruine' koe. 'We zijn overgegaan van witblauwen naar blonde d'Aquitaines door onze veestapel in te kruisen met blondes.'

Het verhaal van Pieter Van Poucke krijgt meteen een bijzondere klank. Het inkruisen is de reden dat er nog af en toe bijzondere kleurvarianten terugkomen tussen de zeventig blondes van Pieter Van Poucke (43) en Annelies Marchand (33). 'Door onze dieren zelf op de markt te brengen houden we alles in eigen handen: het

werk, maar ook de rendabiliteit van onze vleesafzet. We hoeven niet meer dieren: als we maar alles zo veel mogelijk zelf kunnen rondzetten.'

Stap voor stap ingekruist

De overgang van witblauw naar blonde d'Aquitaine gebeurde weloverwogen. 'Ik

De kudde blonde d'Aquitaines is het resultaat van inkruisen op de oorspronkelijke witblauwe veestapel



durfde niet in één keer de stap zetten; door in te kruisen koos ik voor een meer geleidelijke omschakeling.'

Niet zozeer voor zichzelf maakte Pieter die keuze, wel voor de verbruikers-consumenten van het vlees. 'Het is ook voor klanten een aanpassing. Ze waren het witblauwvlees gewoon en blondvlees is toch anders van smaak. Door in te kruisen koos ik ook in de verwerking van het vlees voor de meer geleidelijke weg.'

Naar aanleiding van de dioxinecrisis in België kreeg de eigen hoeveslagerij plots versneld vorm, ook omdat Pieter al een diploma als slager op zak had. De afzet groeide voortdurend en behalve voor de hoeveslagerij werken Pieter en Annelies voor de afzet van het eigen vlees via deelname aan voedselteams, met een marktkraam op boerenmarkten en vooral ook met verkoop via een webwinkel. 'Het is niet onze bedoeling om de hele Vlaamse markt te gaan bedienen, maar het concept van rechtstreekse verkoop aan de consument slaat aan', stelt Annelies vast. 'Onze klanten zijn voelbaar op zoek en willen weten wat ze eten. Onze omschakeling naar biologische vleesveehouderij past daarbij. We werken al zo veel mogelijk op een natuurlijke manier. Voor ons is het een kleine stap om dat nu ook onder het bio-label te gaan doen.'

Voorlopig zonder mais

De omschakeling biologische veehouderij is bijna een formaliteit en een kwestie van lastenboeken. 'We hebben tot dit jaar altijd een hectare mais in het teeltplan gehad, maar daar zijn we nu mee gestopt', noemt Pieter als belangrijkste impact op het teeltplan. 'We werkten eerder al met gras-klaver en hebben er nu nog meer van ingezaaid. Maisteelt onkruidvrij houden vraagt veel tijd en verschillende bewerkingen. Daarom hebben we besloten om het voorlopig zonder mais te proberen.' Het rantsoen bestaat nu bijna zuiver uit gras of gras-klaver. In de afmestfase is dat kuilgras van de eerste snede, aangevuld met biologisch krachtvoer. 'Voor een blonde d'Aquitaine is dat rantsoen al snel rijk genoeg voor de afmest. Een blonde heeft niet veel nodig om goed te groeien.' Voor de huisvesting waren er geen bijkomende vereisten. 'In de zomer loopt de kudde zo veel mogelijk buiten, in de winter zijn de dieren in een hellingstal op stro gehuisvest.'

Bio herkenbaar voor consument

De omschakeling naar biologische vleesproductie houdt Pieter en Annelies duidelijk al langer bezig. Waarom de beslissing



Vrijwel alle kalvingen vallen in het voorjaar wat een piek in werkzaamheden teweegbrengt

nu is gevallen om definitief door te zetten? 'Door het label weten consumenten meteen waar je product voor staat, bio is een herkenbaar label', vindt Annelies. 'Met de hoeveslagerij is er een rechtstreeks contact tussen producent en consument. Onze natuurlijke manier van werken was duidelijk voor onze klant. Sinds de afzet via meerdere kanalen wordt de afstand tot ons bedrijf weer groter. Die groep klanten willen we met het biolabel extra verzekeren van een goed product.' Een meerwaarde is niet meteen aan de orde. 'We willen dat onze consument bewust blijven van het gevoel "weten wat je eet".'

Het is geen doel om meer vlees produceren. 'De combinatie van boerderij en beenhouwerij maakt het nu al druk genoeg', zegt Annelies. Het bedrijf heeft een neventak als zorgboerderij voor vier 'gasten' en zet de deuren open voor het publiek. De combinatie veehouderij en vleesverwerking zorgt bij momenten voor duidelijke arbeidspieken. 'We hebben een dertigtal kalvingen en die zijn gegroepeerd in de maanden april, mei en juni. Dat zijn doorgaans de meer intensieve maanden op het bedrijf.'

Het jaarrond worden dieren afgemest en geslacht. De stal telt veel kleine boxen en is zo geschikt voor het selectief afmesten van dieren. 'Goede moederdieren kalven gemakkelijk vijf tot tien keer voor ze geslacht worden. Stiertjes gaan zo veel mogelijk in de vorm van kalfsvlees weg, voor ze acht maanden oud zijn.

Pieter gaat verder. 'We zijn nu ook aan het experimenteren met ossen. Omdat de

grens voor kalfsvlees van twaalf naar acht maanden is gegaan, hebben we het overschot aan stieren os gemaakt. We bekijken straks de ervaringen, maar zien hier wel een kans in om onze fokkerij en vleesafzet zo goed mogelijk op elkaar af te stemmen en zo gesloten mogelijk te werken, zodat we al onze eigen dieren ook zo veel mogelijk zelf kunnen verwerken en verwaarden.' Het is daarbij geen doel om de hele markt te kunnen bedienen. 'Ik werk daarom ook op vraag van andere veehouders als slager. Initiatieven om de boer weer dichterbij de consument te brengen krijgen onze steun.'

Lokale productie en afzet

De afzet regelen is een belangrijke uitdaging, zo stelt Annelies nog. 'Via de boerenmarkten en de voedselteams hebben we onze afzet naast die op de hoeveslagerij al een flink deel kunnen vergroten.' Maar vleesverkoop heeft toch nog altijd piekperiodes en dalen in het verbruik. 'We proberen nu om die pieken en dalen af en toe met promoties op te vangen. Zo lukt het om enigszins te sturen in de verkoop richting een vlakker afzetpatroon.' De consument waardeert de inzet voor hun product, zo ervaren Pieter en Annelies. Juist dat element brengt de vleesveehouders voldoening. 'De waardering van de consument, daar doe je het uiteindelijk voor', stelt Pieter. 'We zijn ervan overtuigd dat we lokaal willen produceren en lokaal afzet creëren. Dat is volgens mij de enige weg om nog een toekomst te krijgen voor een haalbare familiale landbouw.' |