

functie: **commercieel directeur Vanlommel Group,**
producent van blank kalfsvlees



Johan Heylen:
**‘Kruisingkalveren verhogen
onze productie-efficiëntie’**

Markt dikbilkalveren niet gebukt onder kruislingen

De Belgische Vanlommel Group, die blank kalfsvlees produceert voor meer dan dertig landen, is blij met de toevloed aan kalveren uit de gebruikskruising. Gezonde kalveren zijn en blijven evenwel de eerste zorg in de kalvermarkt.

TEKST GUY NANTIER

De melkveesector maar ook de vleesproductiesector zitten in een spiraal van veranderingen van de marktomstandigheden. Hoe vergaat het de kalversector eigenlijk vandaag de dag? Commercieel directeur Johan Heylen van de Belgische marktleader – de Vanlommel Group – geeft antwoord.

In het ki-circuit in binnen- en buitenland is gebruikskruising bij melkvee met een vleesras 'hot'. Een vloek of een zegen voor de Vanlommel Group?

'Ik stel inderdaad vast dat er sinds vorig jaar meer kruislingkalveren met witblauw in het aanbod komen. Voor een groep als Vanlommel, die drie kwart van zijn productie haalt uit gebruikskruisingskalveren en melkkalveren, is dat gegeven een opportuniteit.'

'Kruislingkalveren verhogen, in combinatie met ons optimale voerpakket, de productie-efficiëntie. Het eindgewicht ligt met name hoger. Mannelijke kruisingskalveren wegen 190 kg en classificeren R+, vrouwelijke kruisingskalveren wegen 170 kg en classificeren R0. Melkkalveren wegen gemiddeld slechts 150-160 kg en krijgen een Seurop-klasse O0. Ter vergelijking nog: dikbilkalveren wegen op minder dan 8 maanden ouderdom 230 kg geslacht en classificeren in het Seurop-classificatieschema E+.'

Polen is in korte tijd het derde melkveeland in Europa geworden. Het aanbod goedkope melkkalveren

groeit. Moeten onze melkveehouders zich zorgen gaan maken?

'Er zijn al veel landen die getracht hebben om blank kalfsvlees te produceren, maar dat is uiteindelijk altijd op een sisser afgelopen. De kennis en kunde voor de productie van blank kalfsvlees ligt nog steeds in België, Nederland, Duitsland, Frankrijk en Italië. Ik zie eerlijk gezegd niet direct een gevaar in de Poolse ontwikkelingen voor blank kalfsvlees.'

'De productie van rosévees en jong roodvlees op basis van startkalveren uit de melkveehouderij is een ander verhaal. Dankzij de goedkope arbeidskrachten, subsidiëring en zonder enige mestproblematiek, zou de Poolse veehouderij wel eens een geduchte concurrent kunnen worden in het roodvleessegment.'

Vormt blank kalfsvlees uit de gebruikskruising een bedreiging voor het kalfsvlees van dikbilkalveren?

'Vanlommel produceert wat de markt vraagt. En vanuit die markt geredeneerd denk ik het eerlijk gezegd niet. Kalfsvlees van dikbillen is een nicheproduct voor de Belgische consument die mager en mals kalfsvlees wenst. Het blanke kalfsvlees van kruislingkalveren is vooral gewild op buitenlandse afzetmarkten.'

Op welk vlak kan de veehouder en met jullie ogen bekeken nog progressie maken?

'Ik denk in de eerste plaats aan het afleve-

ren van gezonde kalveren. Wekelijks weigeren we een tiental kalveren af op de verzamelplaatsen. Dat is relatief weinig, maar het kan nog beter.'

'Kalveren die voldoende biest hebben opgenomen en voldoende beveleesd en op gewicht zijn, dat is onze eerste zorg. Daarnaast is een goed drinkvermogen belangrijk. De eerste drie weken krijgen de kalveren hun melkporties immers uit de drinkemmer en later uit de melkgoot.'

Waarom is tien jaar geleden de Nederlandse kalvermelkproducent Verveka Veevoeder aangekocht?

'De Vanlommel Group wil actiever zijn in de kunstmelkmarkt. Vanlommel heeft 65 jaar expertise in de productie en het vermarkten van kalfsvlees. Verveka heeft veertig jaar expertise in de productie van fokmelkpoeders, mestpoeders, kalverkracht voeders en supplementen. Samengeteld is dat meer dan honderd jaar expertise. Het Verveka Immuno-concept is een exponent van dit samengaan met opmerkelijke resultaten zowel op gezondheids- als economisch vlak. Daar zijn we best zeer trots op.'

'Door beide activiteiten onder één dak te brengen kunnen we nu ook in die kunstmelkmarkt gaan opereren onder het motto "Wat we verkopen, gebruiken we ook zelf". Dat is een krachtig verkoopargument.'

Vanlommel werkt samen met CRV in het kader van genomics. Waar ligt het belang?

'De vraag om samen te werken kwam vanuit CRV/BBG. Doordat de groep Vanlommel op grote schaal op een gestandaardiseerde wijze slachtkalveren produceert en verwerkt alsook de prestatiegegevens uniform vastlegt, is dit een ideale gegevensbron voor CRV om mee aan de slag te gaan in combinatie met DNA-onderzoek en koppeling met afstammingsgegevens.'

'Ik heb begrepen dat CRV/BBG vooral onderzoek gaat doen voor het gebruikskruisingssegment. Wie weet komen er interessante dingen uit de bus waar ook wij in onze business voordeel mee kunnen doen.' |