



VEELZIJDIGHEID MAAKT VLEESVEEBEDRIJF STERKER

Dit artikel is het tweede in het kader van de studiereis die de rundveeconsulenten van Boerenbond maakten naar het Duitse Niedersachsen. Het rundveebedrijf van de familie Voigt-Ostermanns viel op door zijn veelzijdigheid en familiale karakter.

– Raf Steegmans, landbouwconsulent Boerenbond

Tijdens het derde bezoek van de eerste dag maakte de groep kennis met de vleesveesector op het bedrijf van Voigt-Ostermanns. Dit grote bedrijf kunnen we absoluut bestempelen als een familiebedrijf. Er werken momenteel dan ook drie generaties volop mee. Naast Petra en haar man, werken de grootouders mee én hun zoon met zijn vrouw. Naast een echt familiebedrijf, kunnen we ook spreken van een heel veelzijdig bedrijf. Zo hebben ze 400 ha, een biogasinstallatie, 250 vleesvarkensplaatsen, 85 zoogkoeien en afmesten, een eigen vleesverwerking en -verkoop en ook nog drie vakantie-huisjes op de boerderij.

Akkerbouw gecombineerd met biogas

De 400 ha bestaat uit 40 ha bos, 100 ha gras en 260 ha akkergrond. Hierop staat 130 ha maïs. Hiervan gebruiken ze 10 ha als ruwvoer op het eigen bedrijf, 20 ha verkopen ze aan andere rundveebedrijven

en het grootste gedeelte, 100 ha, dient voor de eigen biogasinstallatie. Deze installatie baten ze samen uit met een collega-varkenshouder, die ook nog eens 100 ha maïs teelt voor de installatie. Daarnaast levert deze collega ook zijn mest voor de installatie. Maïs is de ideale teelt voor de grond die de familie bewerkt en die niet zo goed van kwaliteit is. Hij behaalt gemiddeld tussen de 20 en 40 punten (de kwaliteit wordt uitgedrukt in punten op een schaal van 0 tot 100). Op de overige 130 ha worden suikerbieten en winterrogge voor de verkoop geteeld, en wintergerst, triticale en raapzaad voor het rundvee en de varkens op het bedrijf. De suikerbieten, wintergerst en triticale proberen ze steeds op hun betere grond te telen. Hierbij halen de twee laatste gewassen een opbrengst van 7 ton/ha. Koolzaad en rogge wordt geteeld op de mindere grond, aangezien rogge beter bestand is tegen droogte. Van de rogge oogst men 7 à 8 ton/ha en 6 ton stro. Voor

de 22 ha suikerbieten heeft de familie een contract. Voor de A-bieten ontvangen ze 35 euro/ton. Voor B-bieten konden ze 25 euro/ton krijgen, maar B-areaal plantte ze niet. De bieten halen een gemiddelde opbrengst van 70 tot 75 ton/ha. Als voeding voor de bodem wordt ook in de streek van de familie Voigt varkensmest geïmporteerd uit veedichte gebieden. Deze mest ontvangt ze gratis en slaat ze op. Nadien wordt de mest op het juiste moment op de akkers gebracht. Ook dit bedrijf heeft beperkingen in N en P, waarbij voor varkensmest ook P de beperkende factor vormt.

Thuisverkoop en weekmarkt

Als neventak op het bedrijf, staat de familie met eigen producten drie keer per week op de markt, telkens in een ander dorp. Daarnaast doet ze ook aan thuisverkoop in een klein winkeltje, dat vijf dagen per week open is. Het vlees dat men verkoopt, komt van het eigen bedrijf.

Zo heeft de familie ook een stal met 250 vleesvarkensplaatsen (vanaf 25 kg), waarmee ze jaarlijks 700 stuks aflevert. Een vierde hiervan vermarkt ze zelf. Voor de eigen verkoop moet de familie steeds slachtrijpe varkens hebben. Er worden wekelijks dan ook 4 à 5 varkens geslacht. Daarom zet men de varkens op in vier groepen. Imagovorming is belangrijk. Om deze reden, en omdat er met de thuisverkoop en de vakantiewoningen geregeld volk over de vloer komt, denkt de familie eraan om de varkensstallen, waar de dieren nu op een volrooster zitten, om te bouwen naar een strostal.

Jaarlijks worden er 20 koeien en stieren geslacht voor de eigen verkoop. In de praktijk wordt er om de drie tot vier weken een rund geslacht. De andere stieren worden aan een grossist verkocht, die het vlees aan slagers in het centrum van Hannover levert. Voor de eigen verkoop werkt de familie Voigt samen met een vaste slachter die het vlees ook versnijdt. Het afwerken, roken en verpakken (vacuüm) gebeurt door de medewerkers op de boerderij. Een deel van het vlees wordt vers verkocht, de rest wordt ingevroren en later verkocht.

.....
Ook in Duitsland klaagt men over de rentabiliteit van vleesvee.



1 Een van de zuivere Charolais-dekstieren op het bedrijf. 2 Petra verkoopt in de hoevewinkel naast rundvlees ook varkensvlees van eigen productie.

Charolais

Het bedrijf heeft 85 zoogkoeien, zuivere Charolais. Dit zijn stamboekdieren die ook verkocht kunnen worden. In 1971 schakelde het bedrijf over op zoogkoeienhouderij. Toen kochten de ouders van de huidige bedrijfsleiders in Frankrijk zes moederkoeien. Met een vijftal bedrijven samen werden enkele stieren gekocht. Via verdringskruising op hun eigen stapel werd er doorgefokt naar zuivere Charolais. Momenteel hebben ze vier dekstieren op het bedrijf. Van december tot februari loopt het kalfseizoen. Over het algemeen kalven ze natuurlijk af. Ongeveer één keer per jaar kalft een koe met een keizersnede. Dit is wel aan een andere prijs dan men bij ons gewend is. In Niedersachsen kost dit wel 220 euro! Om de keizersnede proberen te voorkomen, moet men erop letten dat de koeien niet te dik zijn bij het kalven. Tot mei blijven de koeien en de kalveren in de

stal. Daarna gaan ze de weide op, samen met de dekstieren. Na 9 maanden worden ze gespeend, in de periode september-oktober. De beste tien tot twaalf dieren worden aangehouden om de veestapel verder te zetten. Hierdoor zitten ze op een kleine 15% vervanging. De gemiddelde leeftijd van hun koeien is dan ook zeven à negen jaar, waarbij ze gemiddeld vijf tot zes keer kalven. De andere vaarzen die niet worden aanhouden, worden afgemest en geslacht, zonder kalven. Geregeld verkoopt de familie aan buitenlandse fokkerijen. Hier krijgen ze 1500 euro voor. De dieren zijn dan negen à tien maanden oud. De geslachte vaarzen halen een slachtrendement van 58%. De stieren halen gemiddeld 60%, waarbij ze geslacht 400 kg wegen op 15 maanden. Zowel vaarzen als stieren zitten in de U-klasse. De stieren halen 1,3 tot 1,4 kg dagelijkse groei van kalf tot slacht. Alle dieren op het bedrijf worden onthoord.

Binnen Charolais heb je ook genetisch hoornloos, maar hier maakt het bedrijf geen gebruik van. Deze genetische lijn geeft te snel te smalle dieren met te weinig vlees. Momenteel krijgt de familie Voigt voor de geslachte stieren 3,85 euro/kg geslacht gewicht. Dit is eigenlijk te weinig. Van december tot februari zou men goede prijzen kunnen ontvangen, maar dan heeft men geen stieren die klaar zijn. Ze zijn meestal klaar in de prijsdip. Ook hier op het bedrijf klagen ze over de rentabiliteit van het vleesvee. De prijzen zijn niet goed. Veel wordt natuurlijk goedgeemaakt door de zelfvermarkting. Daarnaast heeft de diversiteit zijn troeven en hebben ze goede jaren gekend met het biogas. ■

Meer info over dit bedrijf vind je via www.ostermanns-hof.de.