



## STERK DOOR KRUISINGEN EN GEEN AFMEST

De Luxemburgse familie Annet heeft een groot vleesveebedrijf uitgebouwd. Hierbij heeft ze een duidelijke visie op fokkerij en afmesten. Ze heeft pas geïnvesteerd in een grote stal. Maar naast het vleesvee, kijkt ze voor de toekomst toch ook uit naar andere landbouwtakken om het risico wat te spreiden. – *Raf Steegmans, landbouwconsulent Boerenbond*

We waren te gast op het grote vleesveebedrijf van de familie Annet dat gerund wordt door de vader, samen met zijn drie zonen. In 1975 werd het bedrijf als akkerbouw- en afmestbedrijf gestart door vader Annet, die Belgische roots heeft, en zijn



*Het grasland wordt om de drie jaar gescheurd. Vervolgens wordt er eenmaal mais geteeld en wordt het perceel nadien met gras en rode klaver ingezaaid.*

Luxemburgse echtgenote. Met het specifiek afmesten van dikbillen konden ze toen een betere prijs krijgen dan voor de gangbare stieren die de meeste Luxemburgse boeren hielden. Gaandeweg specialiseerde de familie Annet zich in rundvee en kozen ze ervoor om te gaan melken, wel blijvend gekoppeld aan afmest. Hierbij koos vader Annet voor MRIJ-koeien. Hij zocht naar dieren met wat meer vlees om langs beide kanten – melk en vlees – inkomsten te genereren. Uiteindelijk werd er met melken gestopt om zich volledig te richten op vleesvee. Op dit moment zijn er op het bedrijf jaarlijks zo'n 450 kalvingen, werk genoeg voor de drie zonen die mee in het bedrijf zitten.

### Diverse genetica in de stapel

De veestapel bestaat voor een kleine twee derde uit Charolais en voor een derde uit Belgisch witblauw (BWB), aangevuld met nog een beetje Maine Anjou en wat Parthenais. Bij de vaarzen, en de koeien in de winter, wordt KI toegepast. Ondanks de grootte van het bedrijf, werken ze niet met een opvolgingssysteem, maar puur op het oog en 'het voelen', waar de vader expert in is. Bij de overige dieren zet men dekstieren in. Die dekstieren, van het Charolais-dikbiltype, halen ze vooral in Frankrijk. Hiervoor gaan ze driemaal per jaar naar Frankrijk op kooptocht bij de beste fokkers. Ondanks deze andere rassen, kiest het bedrijf voluit voor de dikbiltypes en past men op het

bedrijf ook steeds keizersnedes toe. Dit is momenteel geen issue in Luxemburg. Gezien hun ligging dicht bij de Belgische grens, kunnen ze hiervoor gemakkelijk gebruik maken van een Belgische dierenarts die zijn job op en top kent. De dieren kalven het hele jaar rond. De grootste groep kalft in de winter af. Ook in de zomer is er nog een klein piekje. Het temperament van de dieren is ook geen probleem. Door het Belgisch witblauw in de genetica zijn ze rustiger en wordt het temperament van de Franse rassen gecompenseerd.

### Doelbewust geen pure BWB

Het bedrijf maakt veel gebruik van kruisingen. Hier hebben ze een duidelijke reden voor! Belgisch witblauw vinden ze vooraan te smal. Met Charolais proberen ze wat meer breedte in hun dieren te krijgen. Een ander voordeel van de kruisingen is dat ze minder krachtvoer nodig hebben dan bij de echte witblauw. Daarnaast verkochten ze vroeger regelmatig kruiselingenstieren aan Belgische vleesveehouders die de genetica in hun bedrijf wilden aanvullen/variëren ... Hier had men vroeger bij het pure witblauw wat problemen wegens inteelt en erfelijke gebreken.

Door de sterke verbetering van het Belgisch witblauw ras is deze afzet voor hen weggevallen.

Hun fokdoel van het bedrijf blijft gefocust op dikbil, maar meer specifiek naar de kenmerken grootte, lengte en gewicht. Hierbij mikt de familie Annet op 1500 gram groei per dag.

### Doelbewust geen afmest

Stierkalveren worden aangehouden tot ze één jaar oud zijn, om vervolgens verkocht te worden. Ze worden verder afgemest in Nederland. Hiervoor kiest men doelbewust vanuit de verkoopstrategie. Stieren worden nu in groepen van 30 tot 40 verkocht, wat overeenkomt met een volle vrachtwagen. De verkoop gebeurt wanneer het kan. Indien de dieren één maand langer moeten zitten, kan dit geen kwaad. Wanneer je afgemest vee verkoopt, moeten de dieren weg wanneer ze klaar zijn. Je bent dus kwetsbaarder als verkoper. Daarnaast heb je bij afmest ook meer maïs, land en krachtvoer nodig. Het land is beperkt en het krachtvoer wordt niet graag aangekocht. Het bedrijf probeert zo autonoom mogelijk te werken.

De koeien kalven 5 à 6 keer, wat veel is. Wat rentabiliteit betreft, wordt er eerder twee- tot driemaal geadviseerd. Zelf geven ze ook wel aan dat dit eigenlijk te veel is, maar als ze goede kalveren geven en goed laten zuigen, worden ze toch aangehouden. Een groep zoogkoeien waarvan de kalveren dezelfde ouderdom hebben, wordt samen gezet met één stier. Dit is niet steeds ideaal naar stierkeuze toe. Voor twee derde past de stier erbij, voor een derde niet. De zoogkoeien op de weide krijgen geen krachtvoer bij, de voorbije zomer uitzonderlijk wel kuilvoeder. Normaal gezien lopen er drie koeien met drie kalveren per hectare. Hierdoor hebben ze in normale jaren de hele zomer voldoende voeder tot oktober. De kalveren krijgen wel krachtvoer bij op de weide. Het bedrijf telt hiervoor een 330-tal ha, dat voor 90% uit gras bestaat! Daarnaast teelt de familie ook zo'n 40 ha maïs. Het grasland wordt om de 3 jaar gescheurd. Vervolgens komt er één keer maïs op en wordt er nadien gras en rode klaver ingezaaid. Het bedrijf ligt op 500 meter hoogte, waardoor er ook veel neerslag valt. Dit jaar was uitzonderlijk en hebben ze ook last van de droogte gehad. Met de droogte zijn de magerste dieren naar huis gehaald om bij te voeren. De sterkste zijn in de wei gebleven en werden daar bijgevoerd.

De kalveren worden na ongeveer 9 maanden gespeend. In de herfst wordt het vee gecontroleerd op drachtigheid. De laatste jaren werden koeien afgemest, maar nu niet meer. Naast het probleem van de stalcapaciteit, halen ze hier ook de kostprijs aan. Afmesten vraagt te veel krachtvoer en is dus te duur. De koeien vertrekken nu voor afmest naar Nederland.

### Nieuwe stal in 2015

In oktober komen de dieren binnen en worden ze geschoren. Een gedeelte zit in twee huurstallen. Daar zitten enkel drachtige koeien tot zes à zeven maanden. De rest zit in de nieuwe stal. Hier zitten ze met 15 koeien per box, met een hellingsgraad van

.....  
**Met 450 kalvingen zit het bedrijf op volle capaciteit met grond en gebouwen.**  
.....



1 Stieren worden niet afgemest. Als ze één jaar zijn worden ze in groepen van 30 tot 40 verkocht. 2 De nieuwe stal kostte ongeveer 1500 euro per koeplaats.

5%. Bij het kalven gebeurt de keizersnede in de stal. De koe wordt gemolken en deze biest wordt aan het kalf gegeven. Er is ongeveer 10% uitval bij de kalveren, vooral via problemen met diarree en de longen. Er is een aparte doorgang voor de kalveren om goed te kunnen bijvoeden. Vanaf één maand krijgen de kalveren krachtvoer, hooi en maïs. Tot twee maanden zitten ze in de stal. In de nieuwe stal zitten 350 zoogkoeien. De stal kostte ongeveer 1500 euro per plaats (2015). De zoogkoeien met kalveren krijgen een rantsoen dat voor twee derde uit gras bestaat, voor een derde uit maïs en 1 kg stro, aangevuld met sojaschroot. Dit moet hen voldoende energie en eiwit bezorgen, zodat ze weinig gewichtsverlies lijden en goed opnieuw drachtig geraken. Het uitgerekende rantsoen is op basis van een melkgift van 8 à 10 liter.

### **Geen dikbilafzet in Luxemburg**

De dieren werden vroeger geslacht in Bastogne, nu in Aubel of in Nederland. In Luxemburg is er geen afzet van dikbillen. Cactus, de grootste warenhuisketen van Luxemburg, gebruikt hoofdzakelijk Limousins. Met de invoer van het melkquotum zijn toen veel boeren omgeschakeld naar vleesvee. Cactus had toen een label voor Limousins en daarna is het ras in Luxemburg gebleven. De meeste zoogkoeien in het land zijn dan ook Limousins. Na het wegvallen van het melkquotum, enkele jaren geleden, zijn de aantallen melkkoeien wel weer sterk gestegen en de zoogkoeien sterk gedaald.

De vleesveehouders in Luxemburg kennen ook geen gekoppelde premies meer. Ze hebben veel inkomsten via wegvallen/vermindering van premies verloren. Sinds 2005 is er geen gekoppelde premie meer en zijn de zoogkoeienpremie en de slachtpremie geïntegreerd in de hectarepremie. Deze zijn echter sterk gedaald. Bij ons zijn de slachtpremies ook geïntegreerd in de betalingsrechten. Zowel in Vlaanderen als in Wallonië kennen we wel nog gekoppelde zoogkoeienpremie's, wel met een andere reglementering.

### **Wat brengt de toekomst voor de zonen?**

Met 450 kalvingen zit het bedrijf op volle capaciteit met gebouwen en grond. Verdere uitbreiding is moeilijk. Grond is ook in Luxemburg een probleem. Meer en meer grond komt in handen van investeerders. Hier geraak je echter moeilijk aan als gangbaar bedrijf. De investeerders hebben vaak 'biogedachten'. In principe is het bedrijf wel geschikt voor omschakeling naar bio, maar in Luxemburg is er weinig vraag naar biorundvlees. Hierdoor vormt dit niet echt een opportuniteit. Luxemburgse bioboeren vermarkten meestal zelf hun vlees. Bovendien is de grond eigenlijk ook te duur voor bio ...

Het bedrijf denkt wel verder na over de toekomst, maar in een andere richting. De familie Annet denkt eventueel aan vleeskippen. Nu is Luxemburg voor 100% afhankelijk van import. De opstart van deze sector biedt misschien nog mogelijkheden. ■