

Allemaal stielmannen

Allemaal kennen we wel een stielman of -vrouw met veel kennis en kunde in zijn of haar vak. In deze kerstspecial sprak VeeteeltVlees met een aantal stielmannen uit de eigen vleesveesector.

TEKST WIM VEULEMANS

De vleesveesector in Nederland en Vlaanderen kent veel mannen en vrouwen die binnen hun vakgebied gekend zijn om de kwaliteit van het werk dat zij leveren. Onder hen heel wat vleesveehouders, maar ook in de sectoren voor en na de veehouderij, zoals de veevoer- of de vleessector, zijn er vakmannen en -vrouwen die zich onderscheiden.

Een stielman worden ze in Vlaanderen vaak genoemd. In Nederland herkent echter volgens onderzoek van het Centrum voor Leesonderzoek maar 22 procent dit woord en spreekt men meestal van een vakman. Een stielman of vakman is gedreven en gespecialiseerd in wat hij of zij doet, maar vooral straalt hij of zij ook passie uit.

In deze kerstspecial van VeeteeltVlees komen drie stielmannen aan bod. Tijdens de gesprekken met deze stielmannen valt het des te meer op dat geen van hen zichzelf meteen een stielman noemt. Die bescheidenheid typeert dan ook de echte stielman. Het is het eindresultaat dat telt, maar ook de manier hoe ze ernaartoe werken. En vooral geven ze aan dat ze zichzelf graag omringen met stielmannen.

Elk van deze drie stielmannen heeft zijn plaats in de veehouderijsector: een voerfabrikant aan het begin van de keten, een specialist-afmester en een authentieke slager-ondernemer. Stuk voor stuk zijn het mensen met een passie voor het vak, hun medewerkers en vooral voor het product dat zij met trots doorgeven aan de volgende stap in de keten. Deze drie ondernemers zijn daarom niet zomaar gekozen, ze werken ook samen aan hetzelfde eindproduct: een stukje heerlijk en gezond rundvlees. |



De markt van de grondstoffen is sterk aan het veranderen. Dat stelt Alex Van Malleghem, die aan het roer staat van Franson, een familiebedrijf actief in de veevoedersector. Voor deze stielman met passie voor zijn vak is de kwaliteit van de grondstoffen en producten het hoogste goed.

TEKST WIM VEULEMANS



Kwaliteit krachtvoeder staat voorop

Met Alex Van Malleghem staat ondertussen al de negende generatie aan het roer van het familiale veevoederbedrijf Franson. Van Malleghem is een man met passie voor zijn vak, zijn producten en zijn klanten. Dat is goed merkbaar wanneer we door het bedrijf lopen. Franson heeft een grote expertise in de vleesveesector. 'Traditie is een belangrijke pijler binnen ons bedrijf', opent Van Malleghem het gesprek. 'Ook persoonlijk contact met onze medewerkers en klanten is van groot belang. De service die wij aan onze klanten-veehouders bieden, gaat verder dan het berekenen van een goed rantsoen. We denken ook graag mee over het algemene rendement van hun bedrijf, zoals over stalrichting, diergezondheid en lastenboeken.' Franson spitst zich voornamelijk toe op voeding voor herkauwers. Bovendien wordt op maat gewerkt, waarbij het krachtvoeder wordt samengesteld op basis van de specifieke noden en wensen van het bedrijf in kwestie.

Kwaliteit belangrijker dan prijs

'Rekening houdend met de hofeigen producten en de behoeften van de dieren en de veehouder stellen we een evenwichtig rantsoen op met op maat gemaakt krachtvoeder', verklaart Van Malleghem. 'Bij het samenstellen van het krachtvoeder focussen we op de noodzakelijke nutritionele waarden en daarnaast vooral op de keuze van de juiste grondstoffen. Uiteraard is ook de prijs belangrijk, maar de praktijk wijst maar al te vaak uit dat goedkope krachtvoerders op lange termijn de duurste zijn. Ook als de prijs van een grondstof stijgt, houden we dus vast aan de initiële samenstelling. De prijs van het krachtvoeder volgt bij ons de prijs van de grondstoffen in de samenstelling, zowel naar boven als naar beneden.'

De smaak en de geur van de grondstoffen zijn volgens Van Malleghem bijzonder belangrijk voor een kwalitatief krachtvoeder en de opname ervan door de dieren. 'Het belang van deze zogenaamde organoleptische kenmerken zorgt ervoor dat we de ingrediënten van het krachtvoeder niet zomaar kunnen wijzigen. Prijs is voor mij dus ook nooit een reden om van grondstoffensleverancier te veranderen', geeft de bedrijfsleider met veel passie en kennis van zaken over zijn grondstoffen aan. 'Zo komen onze lijnschilfers al jaren van dezelfde leverancier. Zij bezorgen ons lijnschilfers van een hoge, constante kwaliteit op een transparante wijze en dit zeven dagen per week, 365 dagen per jaar. Ik wandel hun productie-unit even gemakkelijk binnen als onze eigen fabriek.'

Van Malleghem wil steeds controle hebben over de kwaliteit van de grondstoffen en het productieproces van het krachtvoeder. 'Onze productiemannen bekijken, proeven en ruiken grondig aan elke levering van grondstoffen. Onze medewerkers zijn stuk voor stuk stielmannen met een passie voor hun vak, het bedrijf, de sector en onze klant. Binnen ons bedrijf werken enkel competente mensen met een positieve mindset.'

Een sector in beweging

In 2004 startte Franson – voorheen gekend als Molens Van Malleghem – zijn activiteit op de huidige locatie in Eke. In die veertien jaar is er veel veranderd. Het bedrijf kent een sterke groei: vorig jaar steeg de omzet met 19 procent. 'Franson kan rekenen op een trouw cliënteel', zegt de bedrijfsleider. 'Persoonlijk contact blijft ondanks onze sterke groei voorop staan.' Terugkijkend naar vroeger is er volgens Van Malleghem veel veranderd. Zo zijn de contacten tussen de verschillende actoren in de sector veel opener dan vroeger. Als voorbeeld noemt hij de contactmomenten tussen de voederadviseurs en de vleeshandel. Ook is de sector de laatste jaren sterk geprofessionaliseerd. 'Als klein manneke kroop ik op vraag van mijn vader Frans na het transport van het eerste all-mash-kraftvoeder in de bulkwagen om deze met een borsteltje te reinigen. Het volgende transport was immers bakkersbloem, waar uiteraard geen korreltje veevoeder in mocht zitten', vertelt Van Malleghem. 'Vandaag werken we uiteraard volledig anders. Zo werken er bij ons momenteel meer mensen op kantoor dan in de productie', geeft de bedrijfsleider met een glimlach aan. 'Onze fabriek is nagenoeg volledig geautomatiseerd.'

Over zijn ambitie voor de toekomst geeft de bedrijfsleider aan dat hij eigenlijk niet al te groot wil worden. 'Ook werknemers kiezen steeds vaker voor een familiaal bedrijf. Jammergenoeg heb je als bedrijf wel een bepaalde strategische omzet nodig om rendabel te kunnen zijn', voegt hij eraan toe. Anderzijds geeft Van Malleghem aan dat blijven investeren in gebouwen, machines én mensen een must is voor de toekomst. 'Tot voor kort waren de prijs en de kwaliteit de voornaamste discussiepunten bij het inkopen van grondstoffen, maar steeds meer wordt de beschikbaarheid van de grondstoffen het grootste issue', legt Van Malleghem uit. 'We leggen van bepaalde producten nu reeds reservestocks aan. Zo kunnen we onze klanten garanderen dat hun dieren niet zonder krachtvoeder komen te zitten.' |



Alex van Malleghem:

'De beschikbaarheid van grondstoffen is een groot aandachtspunt voor de toekomst'