

Opvolgers gaan voor blonde d'Aquitaine



De familie Van der Poel uit Ossendrecht is overgestapt van Belgisch witblauwe vleeskoeien naar blonde d'Aquitaine. Deelname aan een nieuw vleeskeurmerk voor vrouwelijke dieren was een belangrijke reden. Twee jonge dochters staan te springen om het bedrijf draaiende te houden.

TEKST JEROM ROZENDAAL

‘Eigelijk had ik er al mee moeten stoppen’, begint Eugène van der Poel (62) het interview. ‘De marges zijn al jaren slecht en als je de kosten voor de gebouwen en je eigen arbeid meetelt, ben je verliesgevend’, zegt hij. Veel van zijn leeftijdsgenoten in Vlaanderen en Nederland hebben hun bedrijven stopgezet of zitten hun tijd tot het pensioen uit. De thuissituatie van de veehouder in het Noord-Brabantse Ossendrecht verschilt echter op een wezenlijk punt. Anders dan andere stoppers heeft hij opvolgers. Sterker nog: twee dochters staan te springen om het bedrijf over te nemen.

‘Zoals het nu gaat, zitten ik en mijn zus nu in een perfecte situatie. Wij helpen en beslissen mee op het bedrijf, maar de verantwoordelijkheid ligt nog bij mijn vader’, vertelt Michelle (27), die in het ouderlijk huis woont.

Bindstal wordt potstal

Samen met haar zus Chantal, die in een naburig dorp woont, combineert Michelle het werk als veehouder met een voltijdsbaan als jurist. ‘Ik zou dat in de toekomst graag blijven doen. De combinatie met mijn huidige baan is erg leuk. Doordat ik flexibiliteit heb, is het op dit moment ook



Het vleesveebedrijf Van der Poel & Dochters, hier met Eugène en Michelle, stapte over op blonde d'Aquitaine

goed te combineren.' Alhoewel de marges slecht zijn, juicht vader Van der Poel het enthousiasme van zijn dochters toe. 'Het is best bijzonder', becommentarieert hij de dubbele opvolging in vrouwelijke lijn. 'Door hun interesse ben ik ook bereid om nog investeringen te doen.' De meest recente bedrijfsinvestering is de verbouwing van een nog resterend gedeelte bindstal naar een potstal, die

Mais en hooi liggen in folieballen opgeslagen achter de stal



BEDRIJFSPROFIEL



eigenaren : **Michelle (27), Chantal (34), Eugène (62) en Yvonne (58) van der Poel**
 plaats : **Ossendrecht**
 veestapel : **150 blonde d'Aquitaines**
 kalvingen : **tussen de 50 en 60**
 grondgebruik : **30 ha grasland**

vorig jaar plaatsvond. Deze verbouwing was nodig om deel te nemen aan de Nederlandse keten Natuurvlees onder het 2 sterren Beter Leven-keurmerk. Vanaf 2019 levert Van der Poel vrouwelijke afgemeste runderen af voor Natuurvlees. Natuurvlees is gecertificeerd 2 sterren Beter Leven-rundvlees afkomstig van Nederlandse, vrouwelijke runderen die geboren en getogen zijn in Nederland. Zij hebben gegraasd in natuurgebieden, dan wel in extensief gehouden graslanden. Verder dienen deze runderen onder meer volgens de criteria van de Dierenbescherming te worden gehouden. Natuurvlees Nederland is een merk van Slagerijen Kaldenberg en is verkrijgbaar bij de Sligro. Het concept Natuurvlees Nederland past goed bij de bedrijfsfilosofie van Michelle, die veel liefde heeft voor haar runderen en natuurbeheer door begrazing een meerwaarde vindt van vleesvee. Het bedrijf pacht natuurgebied in de omgeving waar het jongvee vanaf het voorjaar op graast. De zoogkoeien en vaarzen gaan na afkalving in het voorjaar met hun kalveren de weide op die aan de boerderij grenst. Zo hebben de vleesveehouders een beter overzicht.

De passie van Michelle blijkt uit haar activiteiten op social media, waar zij zeer actief is met het plaatsen van foto's over het boerenwerk en de koeien. Door de aanwezigheid op internet wil de veehoudster de betrokkenheid van de burger vergroten. 'Anderzijds kom je zo ook in contact met andere bedrijven die vragen hebben of waar hetzelfde speelt.' Vader Eugène was aanvankelijk sceptisch over de online activiteiten van zijn dochter. Inmiddels lijkt hij bijgedraaid. 'Ik kom wel eens bij bedrijven en die informeren dan naar een dekstier die zij op internet hebben gezien.' Zo kan de online zichtbaarheid de handel ten goede komen.

Veehouder en veehandelaar

Eugène van der Poel stamt uit een familie van veehouders en veehandelaren. Zijn vader en grootvader waren veehouder en veehandelaar, net zoals zijn ooms en neven. Door de handel stond de verkoop vaak voorop en was de fokkerij toen nog niet hoofdzakelijk aan de orde. Deze visie heeft Van der Poel inmiddels losgelaten, want zijn dochters zijn geïnteresseerd in de veehouderij en niet in de veehandel. Zo ging de verkoop eerder via markten, nu gaat alles rechtstreeks naar het slachthuis.

Tijdens een van zijn bedrijfsbezoeken als veehandelaar liep Van der Poel in 2007 een koppel van twintig drachtige blonde d'Aquitainestamboekvaarzen tegen het lijf en besloot deze mee naar huis te nemen. De veehouderij richtte zich tot dan toe op Belgisch witblauwe vleeskoeien. De impulsieve aankoop bleek verstrekkende gevolgen te hebben. 'Rond die tijd hadden we ook een witblauwe dekstier met slechte resultaten, waardoor het aandeel blondekoeien toenam.'

Het aandeel van beide rassen raakte een paar jaar geleden in evenwicht. 'Toen hebben we besloten om te kiezen voor blonde d'Aquitaine', zegt Van der Poel senior. 'Dat komt het



Nelson (Dizier du Moulin) werd in 2018 op het centraal opfokstation in Laren gekocht. Kenmerkend zijn de lengte en diepte van de borst

arbeidsgemak ten goede. Je hoeft de tochtige dieren niet apart van elkaar te houden en je hoeft geen dekstieren van twee rassen te hebben.' De keuze voor blondes was onder andere ingegeven door de opkomst van allerlei keurmerken, die keizersneden vaak niet toestaan en wel betere prijzen garanderen. 'Ook het fokkerij- en voermanagement kijkt iets minder nauw. Doordat het vee iets minder aandacht vereist dan de Belgische witblauwe, is het makkelijker te combineren met werk buitenshuis.'

De zoogkoeien op het bedrijf, die op driejarige leeftijd voor het eerst afkalven, krijgen zo'n 12 tot 14 kilo mais en ongeveer 15 kilo vers hooi per dag. Mais en hooi liggen in folieballen opgeslagen achter de stal. Dit vormt de belangrijkste kostenpost. Doordat de familie het voer en ook het stro inkoopt, is het relatief duur. 'Maar ik heb er ook minder werk van en heb ook geen landbouwvoertuigen nodig', zegt vader Van der Poel.

Een enkele witblauwe koe

In de stal zijn de sporen van de overschakeling naar blonde d'Aquitaine nog zichtbaar. Her en der loopt er een verduald witblauwdier in het Franse koppel, terwijl we ook één kruisling tegenkomen. Vanwege ruimtegebrek in de wintermaanden verlaten de stiertjes na zes tot acht maanden het bedrijf en worden door een vaste afnemer afgemest totdat zij 18 tot 20 maanden oud zijn. Alleen de vrouwelijke dieren worden op het bedrijf afgemest. In de afmestfase groeit een volwassen koe ongeveer één kilo per dag en blijft drie tot vier maanden op stal, waar ze krachtbrok bijgevoerd krijgt.

Vader en dochter bepalen samen welke dieren niet meer voor de fokkerij zullen worden ingezet. De goede zoogkoeien kunnen wel zes tot zeven afkalvingen meegaan en sommige vrouwelijke dieren worden uitgeselecteerd voordat ze nog maar één keer afgekalfd te hebben. Door op deze manier door te selecteren, wil het bedrijf tot een uniforme, kwalitatieve veestapel komen. Grootte is daarbij niet per se

leidend. 'Slagerijen hebben geen behoefte aan zware dieren van 900 kilo waar grote lappen vlees vanaf komen. Ze hebben veel liever uniforme dieren die wat lichter zijn', vertelt Van der Poel senior.

Bij de selectie zijn een aantal waarden leidend. Zo wordt er gelet op de algehele ontwikkeling, karakter, uier, vleesaanzet en beenwerk. 'Een koe moet makkelijk kunnen kalven, maar ook haar kalf kunnen voeden. Daarnaast is het van belang dat ze een goede ontwikkeling van bespiering en vlees heeft en daardoor dus stevig op haar poten moet staan', verklaart Michelle.

Fokkerij wint aan belang

Fokkerij neemt een steeds belangrijker rol in op het bedrijf. Waar de veestapel in het verleden werd gedekt door goede stieren die Eugène als veehandelaar tegenkwam, werden er de afgelopen jaren twee stieren gekocht bij het centraal opfokstation COT in Laren. De stieren luisteren naar de namen Junior du Moulin (v. Aliator) en Nelson (v. Dizier du Moulin).

De betere stiertjes uit het koppel worden niet verkocht aan afmesters, maar gaan als 'toekomstige fokstieren' de deur uit. Zodoende leveren de dieren iets meer op. De ervaring als handelaar en het uitgebreide netwerk van Van der Poel komen bij de verkoop van pas, terwijl de actieve aanwezigheid van Michelle op social media dus ook zijn vruchten afwerpt.

De toekomstige dekstieren verlaten normaal na tien maanden het bedrijf. Op dit moment staat er een stier op stal die als volwaardige dekstier verkocht moet worden. Om de waarde op te drijven, heeft de familie Van der Poel het dier laten punten door een inspecteur van het blonde d'Aquitainestamboek. Vader en dochter zijn tevreden met de toegekende punten: 87 punten voor algemeen voorkomen en 88 punten voor bespiering en ontwikkeling. 'Niet slecht', stellen zij vast.' Als veehandelaar weet Eugène van der Poel als geen ander wat er gevraagd wordt in de sector. |