

**Luc en Bruno** stellen passie voor vleesvee voorop

# “De meerwaarde moet komen uit groei”

‘Een beetje een atypisch bedrijf’ is de omschrijving die Luc Vanhaelemeesch gebruikt wanneer hij bezoekersgroepen rondleidt. Dat komt omdat hij samen met zijn zoon Bruno akkerbouw combineert met een gesloten varkensbedrijf en vleesvee. “Het is een bedrijf met maar honderd zeugen, maar Bruno houdt zich daar intensief mee bezig. We evenaren misschien niet de prestaties van de topbedrijven in de varkenshouderij, maar onze resultaten mogen gezien worden. En ook in onze akkerbouw en in de rundveehouderij proberen we het zo goed mogelijk te doen.” Daar komt nog bij dat ze – beiden verpleger van opleiding – een thuisverplegingspraktijk runnen.

Patrick Dieleman



© TWAN WIERMANS



© PATRICK DIELEMAN

.....

 Luc (58) en Bruno Vanhaelemeesch (28)

.....

 Akkerbouw (graan, suikerbieten, ajuin, aardappelen, graszaad, mais en luzerne),

 gesloten varkensbedrijf met een honderdtal zeugen en vleesvee



.....

 Watervliet (Sint-Laureins), Oost-Vlaanderen



**D**e vleesveehouderijtak is ontstaan uit een hobby. Luc kocht pas een eerste witblauw kalf kort nadat hij huwde met Ann, die naast haar eigen drukke job ook toeziet op de financiële kant van de bedrijfsvoering. Het aantal runderen groeide gestaag, vooral sinds Bruno afstudeerde en mee in de bedrijfsvoering kwam. “Die passie voor vleesvee zat er bij hem van kleins af in”, vertelt Luc. “Als kind van drie jaar bladerde hij in de boekjes met stieren en noemde hun naam, en toen hij zes was wist hij mij te vertellen welke koeien er bronstig waren. We zijn meer kweker dan mester. Onze passie zit in het selecteren van dieren en het zoeken van geschikte stieren.”

### Metten is weten

Bruno is gedreven om de prestaties van alle dieren te meten. De veebasculer is de scherprechter. “Dat is belangrijk”, reageert hij. “Als er geen kilo’s meer bij komen, dan is een dier slachtrijp.” Luc verwijst naar een recent debat op de faculteit Diergeneeskunde waarin gesteld werd dat je het rendement uit de groei van de koe moet halen. “De verkoopprijs van het kalf volstaat maar net om de koe een jaar te onderhouden. Men kwam aan een kostprijs van 750 euro per jaar per koe, alles gerekend.” Bruno legt uit dat het daarom belangrijk is om méér groei per dag te halen. Die drang tot groei maakt dat ze niet naar de ‘gedraaide types’ selecteren. “De goeie koeien waaruit we embryo’s spoelen, bezaaien we nog met sperma van goed geproportioneerde stieren, om zo kwaliteit te behouden. Maar voor de rest kiezen we economische stieren, zodat we voldoende groei halen om stieren op 20 maanden te kunnen afzetten.”

### Fokkerij

Een leerkracht van een bezoekende landbouwschool vroeg welke raad Luc en Bruno zouden geven aan jonge mensen die in de vleesveehouderij willen stappen. “Het moet in de eerste plaats een passie zijn: je moet het kunnen opbrengen om ’s

nachts op te staan om te zien of er geen koeien moeten kalven. Een kalfje met diarree krijgt bij ons ook ’s nachts extra vocht.” Op de vraag of ‘de verpleger’ daar meespeelt beaamt Bruno dat de zorgende reflex en ook de kennis van medicatie zeker meehelpt.

Als fokdoel staan koeien met iets minder exterieur maar meer groei voorop. “Dat is het type dat ook goed ligt voor de slaggers waar we aan leveren. Wij worden nog wat gewaardeerd voor ons vlees. De handel en de consument doen dat veel te weinig. Kwaliteit wordt vandaag alleen betaald als je rechtstreeks kan verkopen aan een slager of aan een handelaar die daar rechtstreeks aan verkoopt. Dat komt omdat ook veel witblauwe dieren in de versnijding terecht komen. Een beenhouwer vertelde me dat hij steeds minder koeien per jaar verwerkt. Toch stijgt zijn financiële omzet. Het middengedeelte van de koe krijgt hij nog heel vlot weg, maar de mensen bestellen minder vlot een biefstuk. Moeders laten hun kinderen kiezen in de winkel, en zij kiezen dan voor een worst of een hamburger. En zeggen dat wij al die jaren geselecteerd hebben voor een gespierde bil, maar die blijft hangen. Een entrecote spreekt de mensen nog aan.”

De fokkerij berust op enkele moederlijnen. Luc haalt het voorbeeld aan van Danuta, die drie keer gekalfd heeft. “Dat waren goede kalveren, hoewel ze zelf geen prijskampkoe was. Dankzij embryo-transplantatie hebben we vrij veel nakomelingen van haar. Zo kunnen we onze populatie wat bijsturen.” Bruno haalt het voorbeeld aan van een Orme-dochter (de blauwe koe op de onderste foto): een grote magere koe die 1056 kg weegt en vrij is van erfelijke gebreken. Bij de 1180 kg wegende Goud (de zwarte koe op de foto, een dochter van Anja (Gitan du Petit Mayeur) die jarenlang de favoriete koe was van het bedrijf) zijn ze nu bezig met in-vitro-fertilisatie. Een stierkalf van Goud haalde na één jaar 628 kg. Hij heeft niet het topexterieur, maar Goud geeft enorm veel groei mee.” Bruno verwijst naar Danuta,

hun ‘etalagekoe’ die ondertussen 11 jaar is. “Ze is financieel interessant omdat ze per spoeling 15 tot 20 embryo’s kon leveren. We haalden bij de eerste twee spoelingen 48 embryo’s. Een rietje van Sheriff kostte toen 25 euro. Een goed embryo kostte ons alles inbegrepen 20 euro. Daardoor planten we gemakkelijk embryo’s in in onze roodbonte melkkoeien en de wat mindere witblauwe dieren.” Luc merkt op dat weinig kwekers daarvoor kiezen. “Dat is een beetje het hobby-aspect dat bij ons meespeelt, maar ook zeker het uitdagende en vernieuwende.”

*“We zijn meer kweker dan mester.”*

### Rechtstreekse verkoop

De meeste koeien worden verkocht op een leeftijd van 4,5 jaar, na twee tot drie kalvingen. Ze wegen dan 550 tot 600 kg geslacht. Wekelijks verkopen ze één koe aan twee slaggers. De bedrijfsorganisatie wordt volledig gestuurd in functie daarvan. “We streven ernaar om de kalvingen gelijk te spreiden over het jaar, zodat we ook steeds verkoopbare dieren hebben”, legt Luc uit. “Ook omdat we melk voederen moet ons aantal kalvingen gelijkmatig verdeeld zijn.” Luc zegt dat slager Nicolas uit Watervliet op aanraden van zijn oom, een slager die destijds zelf zijn dieren fokte, bij hen aanklopte om rechtstreekse dieren te kunnen kopen. Ondertussen koopt ook de zoon van die oom – slager Kristof – wekelijks zijn half dier. Luc ziet daar ook een kringloop in. De Roste Muis, een bekend restaurant in de streek, koopt zijn rundsvlees bij slagerij Nicolas. Wanneer er bezoekersgroepen komen op het bedrijf, raadt Luc aan om daar te gaan eten. “Dat is ook aangenaam, we krijgen geregeld complimentjes van mensen die daar biefstuk gegeten hebben. Bovendien krijgen wij nog een eerlijke prijs.” ■