



Johan Pattyn (achteraan) en Johan Peperstraete zijn er beiden van overtuigd dat de coöperatie een alternatief kan bieden voor de zwakke positie van vleesveehouders in de markt.

© PATRICK DIELEMAN

“Individueel zijn we klein, daarom moeten we samenwerken”

Vleesveehouder en aardbeienteler Johan Pattyn, voorzitter van Vlaams Hoeverund, vertelde al een en ander over het opzet van deze producentenorganisatie in *Boer&Tuinder* 40. We trokken met hem naar Johan en Kristien Peperstraete-Notebaert in Vleteren, die momenteel al het grootste aantal runderen afleverden via Vlaams Hoeverund.

Patrick Dieleman

Johan en Kristien hebben zowel vlees-
vee als varkens en telen onder meer
gras, mais, gerst, spelt, suiker- en
voederbieten, grotendeels om te ver-
werken in hun zelf samengesteld voeder.
Hun zoons Brecht (17) en Jens (15) waren
geïnteresseerd om het gesprek bij te
wonen. Opvolging lijkt al verzekerd op dit
bedrijf.

Coöperatie

De aanhoudend slechte economische situ-
atie voor vleesveehouders was de aanlei-
ding om Vlaams Hoevebund op te richten.
“Zes Vlaamse rundveehouders hebben de
koppen bij elkaar gestoken en kwamen tot
het besluit om via samenwerking en een
verkorte keten meerwaarde te creëren.
Ze besloten een coöperatie op te richten.
Ik ben uiteindelijk aangesteld als voorzit-
ter, omdat ik als aardbeienteler bestuurs-
ervaring heb bij de REO Veiling. Cera
Coopburo, Innovatiesteunpunt en Boeren-
bond hebben ons ondersteund bij het
oprichten van de coöperatie. We hebben
ook SBB betrokken, zodat we een kader
hadden om mee te werken.”

De bestuursleden van de coöperatie
nemen ieder een taak op zich, zoals de
boekhouding, de contacten met afnemers,
de coördinatie en de uitbetalingen, net-
werking en samenaankoop. “We hebben
één persoon in dienst: onze marktmana-
ger die voor ons de dieren gaat bekijken en
selecteren op de bedrijven. Het is ook met
hem dat de leden concreet afspreken wan-
neer geleverd wordt. Hij werft *en passant*
ook nieuwe leden en gaat het bedrijf van
kandidaat-leden bekijken en beoordelen
(type van dier, visie, bereidheid om conti-
nuïteit te brengen in de leveringen ...)
vooraleer die kandidatuur behandeld
wordt door de raad van bestuur.

Een aandachtspunt is dat de meeste vlees-
veeouders geen echte achtergrond heb-
ben rond lidmaatschap in een coöperatie.
“We kunnen als coöperatie maar onze
beloftes waarmaken als ieder lid individu-

eel bereid is om zijn engagementen na te
komen. Dat geldt ook voor winstdeling. We
zullen een deel van de winst nodig hebben
om onze coöperatie financieel te verster-
ken, maar het is zeker de bedoeling om ook
een deel terug te storten naar de leden via
coöperatieve teruggave zodra we sterk
genoeg zijn. Maar dergelijke zaken zullen
we maar stap na stap kunnen beslissen. De
overheid heeft onze coöperatie ondertus-
sen erkend als producentenorganisatie
en we ontvangen ook opstartsteun. Dit is
een belangrijke hulp en ondersteuning in
de opstartfase om onze structuur uit te
bouwen. De voorwaarde om erkend te
geraken was een minimum van veertig
leden. Om echt te kunnen leveren, moet je
vier aandelen van 250 euro hebben en dus
vooraf 1000 euro storten.”

Johan Pattyn:

**“We zoeken
vleesveeouders die in
ons systeem passen en
bereid zijn om mee te
gaan in dit traject.”**

Meerwaarde door verkorte keten

Pattyn vertelt dat Colruyt mee op de kar
sprong, omdat men vaststelt dat het aantal
vleesveeouders afneemt en wil inzetten
op een verkorte keten met een win-win
voor alle partijen. “Colruyt was al een
soortgelijke samenwerking aan het
opstarten met twee coöperaties in Wallo-
nië. Het opstarten nam meer dan een half-
jaar in beslag. Op dit moment zetten we
alleen stieren af, maar de ambitie is om op
korte termijn ook afzet voor koeien te vin-
den. Het is vooral belangrijk dat de stieren
goed vetgemest zijn. Er is een ruime marge
in het afzetgewicht van de stieren (460 tot
630 kg geslacht gewicht). De conformatie

is belangrijk maar niet prioritair. Uiteinde-
lijk is de opzet voor Vlaams Hoevebund om
een betere prijs en meerwaarde te realise-
ren, door samen te werken. Tot nu toe sla-
gen we daarin.”

Johan Peperstraete bevestigt dat: “Ik haal
er profijt uit. Je moet geen tien dieren leve-
ren om je inleg terug te verdienen. Ik kruis
wel eens met Maine-Anjou of Charolais.
Bij dieren met een afwijkende kleur kon je
er standaard van op aan dat de handelaar
daarvoor een halve euro per kg geslacht
gewicht aftrok, zelfs als ze de conformatie
hadden van een witblauw rund. Bij Vlaams
Hoevebund stelt die discussie zich niet.”

Hij verwijst ook naar de eeuwige discussie
over transparantie in de keten. Het opkui-
sen van karkassen, het correct wegen en
classificeren en een correcte aftrek warm-
koud gewicht zijn maar enkele voorbeel-
den. Het werd tijd om het heft in eigen
handen te nemen. Reglementair moet bij
de omrekening van het warm naar koud
geslacht gewicht, het gewicht met 2% ver-
minderd worden, maar de meeste groot-
handelaars omzeilen dit en werken met
een commercieel gewicht met 3% aftrek.
“Als je daarbij stilstaat: dat procent meer is
één dier op honderd dat we cadeau geven
aan die handelaar. Die moet niet opstaan
wanneer er een koe moet kalven, moet
geen graan inkopen ... Hij moet daar geen
enkele inspanning voor doen. De manier
waarop we nu werken is traceerbaar. Het is
correct en aangenaam werken.”

“Ze moeten uiteraard in orde zijn”, zegt
Johan Pattyn. “Ik ben al enkele keren aan-
wezig geweest bij de selectie van de kar-
kassen door Colruyt. Vooral de vetbedek-
king, de kleur en malsheid van het vlees
zijn belangrijke parameters.” Johan
Peperstraete vertelt geregeld aan nieuwe
leden dat het niet erg is om je dieren ‘wat
liever te zien’. “Als je daarvoor betaald
wordt, is dat niet erg. Besparen op voeding
heeft gevolgen voor een goede afmest.
Ze zijn nooit te zwaar en nooit te schoon
voor Vlaams Hoevebund.” ▶



“Om effectief te kunnen starten met leveren hebben we een hobbelig parcours doorlopen”, vertelt Pattyn. “Vanaf midden november zijn we effectief beginnen leveren. Het opzet was om beperkt te beginnen met een tiental dieren per week, maar het werd al snel duidelijk dat we meer dieren moeten kunnen leveren om kostenefficiënt te werken. Na overleg met Colruyt hebben we het vooruitzicht onze leveringen de volgende maanden uit te breiden, op voorwaarde dat we de kwaliteit kunnen garanderen. Daarom zijn we op zoek naar nieuwe leden-vleesveehouders die in dit systeem passen en bereid zijn om mee te gaan in dit traject. Uiteraard moeten zij er zich van bewust zijn dat ze conform de statuten moeten leveren. We mikken op gesloten bedrijven die slechts een zeer beperkt aantal dieren aankopen. De leden moeten minimaal tien dieren per jaar leveren. Uiteraard is het de bedoeling dat ze er nog meer leveren. Anderzijds garanderen we de leden afnamezekerheid.”

Johan Peperstraete vindt het een pluspunt dat het Vlaams hoeverund direct gestart is met leveren. Daardoor is het ook mogelijk te groeien in omzet. De enige tussenpersoon die overblijft is de transporteur, die de runderen naar het slachthuis in Moeskroen brengt. “Ons zoekgebied is heel Vlaanderen”, legt Pattyn uit. “We hebben nu een zeventigtal leden, waarvan 70% gevestigd is in West- en Oost-Vlaanderen. Maar er zijn ook leden in de rest van Vlaanderen – tot in Limburg. Om het verschil in afstand uit te dempen betalen alle leden dezelfde bijdrage in de transportkosten.”

Omgaan met de markt

“We garanderen onze afnemers wekelijks een vaste aanvoer. De problemen met tekorten aan dieren op de markt tijdens de zomermaanden, worden opgevangen door een wat grotere flexibiliteit in afzetgewicht en leeftijd. Voor Colruyt mogen de dieren tot 27 maanden oud zijn.” Pattyn vertelt dat er ook onderhandelingen lopen met enkele potentiële afnemers voor de vrouwelijke runderen. “Vanuit de handel krij-

gen we wel eens kritiek dat we nu alleen stieren verhandelen, dat is het meest gevraagde product. Er zijn er bij die weigeren om de vrouwelijke runderen te kopen, als ze de stieren niet kunnen kopen. Ik heb hetzelfde meegemaakt bij Tomabel, toen we begonnen handel te drijven. Ook met Vlaams Hoeverund worden we niet graag gezien bij de gevestigde waarden in de rundvleesketen. Ze bekijken ons als een concurrent, wat heel normaal is.”

Johan Peperstraete vertelt hoe hij radicaal gestopt is met een handelaar waarmee hij courant werkte, na de zoveelste discussie over het minder uitbetalen van een rund met de verkeerde haarkleur. Hij verwees toen naar een artikel over het opstarten van Vlaams Hoeverund, dat die week in *Boer&Tuinder* stond. Die handelaar heeft hem niet meer teruggebeld.

Johan Pattyn vult aan dat ze er niet op uit

Johan Peperstraete:

“Op lange termijn beslissen wij wie dieren kan kopen en wie niet.”

zijn om ruzie te maken. “We trachten alleen maar onze positie in de markt te vinden. We merken dat sommige marktpartijen al geïnteresseerd worden in wat we doen, en bekijken of ze ook hun graantje kunnen meepikken. We kwamen hetzelfde tegen in de veiling, toen die zelf ging bemiddelen. De slimsten hebben toen meegedacht en bekeken hoe ze konden meestappen in dat verhaal.”

“Als ik vleesaankoper zou zijn, zou ik zeker trachten om wat aan te kopen bij Vlaams Hoeverund”, stelt Johan Peperstraete. “Het zijn de boeren die de dieren hebben. Op lange termijn zullen wij beslissen wie dieren kan kopen en wie niet. Als boeren geen koeien meer houden, geraakt de markt niet meer aan voldoende dieren. Vleesveebedrijven kunnen niet onbeperkt groeien. Je kan wel grote afmesters hebben, maar geen heel grote kwekers.” Er zijn beperkingen in arbeid en tijd op de bedrijven. Het is moeilijk hierin zwaar te automatiseren. Wat ook speelt op het bedrijf van de familie Peperstraete, is dat ze met stieren werken, en niet met KL. “Voor mij zijn dat mijn knechten, zij gaan na of een koe bronstig is. Het nadeel is dat we minder precies weten wanneer een koe zal kalven.”



Bij Johan en Kristien lijkt de opvolging al verzekerd, met Brecht (17, links) en Jens (15). Hun dochter Elise (20), die studeert bij Vives in Roeselare, kon er niet bij zijn.

Samen sterker

Johan Pattyn geeft aan dat samenwerken zorgt voor meer onderhandelingsmacht, bijvoorbeeld bij het onderhandelen over de kostprijs van het slachten. "Voor 10 dieren per week heb je niet echt veel onderhandelingsmacht in een slachthuis waar er 500 per dag geslacht worden. Voor het vijfde kwartier (lever, tong, nieren, het vel ...) kregen we zo goed als niets. Maar nu onze aantallen toenemen, kunnen we opnieuw spreken met het slachthuis. Ook Colruyt heeft ons hierin ondersteund. Ieder individueel lid is klein, maar door samen te werken, ben je groot. Hetzelfde geldt voor het transport van de karkassen. Een volle vracht kan ongeveer 35 karkassen vervoeren. Met dat aantal zijn de vervoerskosten half zo hoog als de prijs die we nu betalen. En dat geldt ook voor de huiden. Al die kleine surplussen maken op het einde een verschil dat we kunnen doorbetalen aan onze leden-vleesveehouders. Onze ambitie is om tegen eind dit jaar een volwaardige afzet te realiseren voor onze vrouwelijke dieren en ook voor onze dieren met wat minder kwaliteit. Leden moeten met al hun dieren terecht kunnen bij Vlaams Hoeverund. We ondervinden dat er bij de kwekers geen reserves meer zitten. We zitten al een tijdje in een moeilijke marktsituatie. Via samenwerking willen we meer marge realiseren door een hogere prijs te genereren voor onze dieren. Dit is nodig om te kunnen verzekeren dat zulke jongens nog in het vak willen stappen (wijst naar Brecht en Jens, de zoons van Johan en Kristien). We hebben ze nodig."

Kosten beheersen

Voor Johan Pattyn is het ook belangrijk te weten voor wie je kweekt, zodat je weet waar je de lat moet leggen. "Het heeft geen zin anderhalve meter hoog te springen, wanneer de lat op 1 meter ligt. Dat brengt overbodige kosten mee."

Johan Peperstraete zorgt ervoor dat zijn jaarlingvaarzen 's zomers enkele maanden in de weide lopen. "Ze moeten dan toekomen met het gras. Die zuivere witblauwe dieren moet je wel wat bijvoederen. Onze dieren halen op dezelfde leeftijd 100 kg meer, omdat we wat andere rassen inkruisen. Daardoor kunnen we ook onze kostprijs in de hand houden. Ik heb alleen dieren waar groei in zit, mijn lichtste stieren wegen 580 kg warm geslacht. De kilo's worden betaald. De winst zit in snellere groei." "Elke vleesveehouder is welkom om toe te treden tot Vlaams Hoeverund", besluit Johan Pattyn. "We bekijken alleen of een geïnteresseerde bij ons past of niet. Ik zie ons ook inspelen op het dier dat we beogen via de stierenkeuze. We hebben daartoe grotere, langere en groeiachtige dieren nodig. We willen naar een systeem waarin iedereen weet hoe hij zijn dieren het best moet voederen om tot het beste resultaat te komen. We gaan daartoe een lerend netwerk ontwikkelen, eens de opstartfase achter de rug is. Er is zelfs al geopperd of we niet een nutritionist kunnen rondsturen, op kosten van de coöperatie. Samenaankoop is ook een optie. Zaken die kunnen bekeken worden zijn maiszaden, plastic folie, energie, audits zoals van Belbeef... Nu is dat nog wat vroeg, maar eens we naar honderd leden gaan, kunnen we al iets betekenen." ■

Het is belangrijk af te wegen in welke richting je als veehouder wil evolueren.

i Voor info kan je contact opnemen via johan.pattyn@vlaamshoeverund.be of kijk op www.vlaamshoeverund.be



Roel Vaes

adviseur Rundvee Studiedienst
roel.vaes@boerenbond.be

Samenwerken loont

De malaise in de vleesveehouderij maakt dat vleesveeouders opstaan en zich verenigen in producentenorganisaties. De overheid heeft eind vorig jaar drie producentenorganisaties erkend, elk met een eigen invulling en aanpak. Een aantal zet in op afzet van runderen, andere meer op kennisdeling en gegevensuitwisseling, maar allemaal hebben ze als doel de positie van de vleesveeouders in de keten te versterken. Als veehouder kan je wettelijk slechts lid zijn van één erkende producentenorganisatie. Het is dus belangrijk af te wegen in welke richting je als veehouder wil evolueren door lid te worden bij een producentenorganisatie. Al deze initiatieven hebben hun waarde, maar er moet – in het belang van de vleesveeouders – over gewaakt worden dat ze op termijn niet elkaars concurrenten worden. Integendeel, de uitdaging moet zijn om elkaar te versterken. Vlaams Hoeverund zet in op meerwaardecreatie voor de leden-vleesveeouders, door zelf de dieren te vermarkten in een verkorte keten. Het is geen evidente keuze om in te breken in een bestaande markt en je positie hierin te vestigen. Dit vereist afnemers (retailers, slagers ...) die toekomstgericht denken en willen meewerken aan een transparante en eerlijke samenwerking in de keten, met respect voor een correcte margeverdeling. Daarom ook een warme oproep aan alle afnemers, om samen te werken met een initiatief zoals Vlaams Hoeverund.