

‘De keuzes van nu betalen zich uit in de frigo’



Voor Wouter Saelens staat de bedrijfsvoering nagenoeg volledig in het teken van de korte keten. Corona heeft invloed gehad op zijn bedrijf, maar hij blijft niet bij de pakken zitten. Zijn burens en klanten krijgen de volle aandacht.

TEKST WIM VEULEMANS

De boerderij van Wouter Saelens (33 jaar) en zijn ouders in het Vlaams-Brabantse Herent ligt wat verborgen achter een rij huizen, vlak bij het dorp. Opvallend vooraan, langs de weg, staat een rij met allemaal automaten. Vlees, aardappelen en zelfs brood kunnen de consumenten er snel afhalen. Op die manier speelt deze vleesveehouder in op de nabijheid van het dorp. En daarmee houdt zijn visie naar de buurt niet op. ‘Onze burens zijn belangrijk voor ons. Net daarom houden we ook maximaal rekening met hen’, vertelt Wouter. ‘Zo laat ik op pinkstermaandag bewust geen graan malen. En het spenen van de zoogkalveren doen we na een bevraging in de buurt altijd in de week en ’s morgens vroeg. Zo blijft het gebrul ’s nachts beperkt.’ Ook ziet Wouter met regelmaat gezinnen met kinderen uit de buurt over het bedrijf wandelen. ‘Op die manier houd je contact met je burens.’ In 2010 startte hij als zelfstandig helper op het bedrijf van zijn ouders Paul en Lydie. Vier jaar later stapte hij



BEDRIJFSPROFIEL

eigenaren : **Wouter (foto), Paul en Lydie Saelens**
 plaats : **Herent**
 veestapel : **200 witblauwen, 110 kalvingen**
 grondgebruik : **200 ha aardappelen, mais, tarwe, gerst, soja, gras**

probleem zijn. 'Ze zijn verzot op de sojakiemen en pikken dan vaak ook de wortel mee uit. Als je pech hebt, loopt de schade al snel op.' Toch blijft de ambitie van Wouter om de eigengeteelde soja zo spoedig mogelijk aan de eigen runderen te kunnen voeren.

Het bedrijf werkt omwille van de gesloten bedrijfsvoering voornamelijk met eigen granen. In de voermengwagen wordt een basisrantsoen gemengd dat wordt verstrekt aan de grootste groep dieren. Daarin neemt gras voor de helft de ruimte in, aangevuld met mais, tarwe, gerst en een aangekochte mengeling van soja en lijnschilfers (50-50). Mineralen worden apart verstrekt. Ook spelt en soms maismeel maken deel uit van de beschikbare voermiddelen. 'De basis is steeds dat onderhoudsrantsoen. Bepaalde diergroepen, zoals het jongvee of de dieren in afmest, gaan we dan bijvoeren met de kruiwagen', vertelt Wouter.

Meer afzet van vlees, minder aardappelen

Wie door de stallen van het bedrijf loopt, valt meteen op dat er geen stieren te vinden zijn. Naast de dekstieren zijn er enkel een aantal jonge stierkalveren te vinden in een iglo voor de stal. 'Alle stierkalveren verkopen we op een leeftijd van veertien dagen', geeft de jonge vleesveehouder aan. Ook hij heeft de dalende verkoopprijs voor de kalveren gevoeld tijdens de coronacrisis, maar meldt nu wel dat de prijs alweer wat gestegen is tot 850 euro. Met de hoeveverkoop van vlees en aardappelen heeft het bedrijf de voorbije jaren de afzet en dus ook de prijsvorming sterk in eigen handen genomen.

'Elke drie weken verkopen we ongeveer twee koeien via de eigen hoeve-afzet', vertelt Wouter. 'Daarnaast zetten we ook nog een halve koe per week af via een lokale

Onder meer vlees en aardappelen vinden via een automaat de weg naar de consument

in samenuitbating (50-50) met zijn ouders. Naast de 200 witblauwen op het bedrijf is de bedrijfsvoering ook gericht op akkerbouw. Aardappelen, tarwe, mais, gras en sinds een drietal jaar ook soja nemen daarin plaats.

Eigen voer telen

Het bedrijf was daarmee een van de eerste bedrijven in Vlaanderen die begonnen met de teelt van soja. 'De reden hiervoor was dat we op ons bedrijf zo veel mogelijk gesloten willen werken', vertelt Wouter. 'Dat betekent zo weinig mogelijk aankopen, zowel dieren als voer. Dat lukt ons al aardig, enkel voor eiwit zijn we aangewezen op aankoop. Alleen moet je de eigengeteelde soja kunnen toosten en daarvoor heb ik tot op heden niemand gevonden die dat voor ons kan doen.'

Om die reden wordt momenteel alle opbrengst – zo'n drie ton per hectare – verkocht aan de lokale graanhandel. De veehouder geeft ook aan dat soja in de streek geen gemakkelijke teelt is. Vooral de duiven kunnen een





▲
Het basisrantsoen is voor alle dieren gelijk

Carrefour.' Tot het uitbreken van de wereldse pandemie had het bedrijf ook nog een deel afzet richting horeca. Maar die afzet viel stil. 'Van de acht horeca-uitbatingen bleven er twee open via afhaal', vertelt Wouter. Anderzijds is het ook voor dit bedrijf zo dat de korteketenafzet aan interesse wint bij de consument. Zo meldt Wouter 20 procent meer omzet bij de hoeveverkoop aan particulieren. Een groot deel hiervan blijken nieuwe klanten te zijn, die vooral aangeven niet eerder geweten te hebben van de mogelijke hoeveverkoop op dit bedrijf, maar ook meer vertrouwen in de directe verkoop te hebben. 'In het begin van de crisis heb ik wel één koe extra moeten slachten om aan de vraag te voldoen', vertelt Wouter. 'Maar dat was eenmalig. Ik denk dat menig consument toch ook wat vlees is gaan hamsteren en zijn vriezer heeft gevuld.'

De koeien hebben bij slacht allemaal een gewicht tussen de 450 en 550 kg geslacht

Klanten dichtbij houden

Anderzijds is de prijs voor het vlees in die periode niet veranderd op het Herentse bedrijf. En wie op zoek is naar promoties in het aanbod, komt ook van een kale

reis terug. 'Iemand betaalt de prijs daarvoor', verduidelijkt Wouter. 'Ofwel zit het product tegen de vervaldatum aan, ofwel moet de boer bloeden.'

Na de slachting op maandag stuurt het bedrijf een mail naar alle klanten die negen weken geleden vlees kochten. Die mail is bijzonder belangrijk volgens de bedrijfsleider. 'Je mag er niet vanuitgaan dat de klanten vanzelf terugkomen, je moet ze bij je houden.'

Daarna kan men bestellen, geen pakketten, zoals bij veel bedrijven, wel alle producten los. 'Ongeveer 90 procent bestelt online', vertelt Wouter. 'Wat we niet verkopen van het geslachte rund, vriezen we in voor onze automaat. Na een paar jaar kunnen we goed inschatten wat we weg kunnen zetten via onze automaat, de rest verkopen we aan onze lokale Carrefour.'

Daar waar de gevolgen van de huidige crisis voor de rundveetak op het bedrijf nog eerder beperkt bleven, is dat niet het geval voor de aardappelsector. 'Maar ik mag ook niet klagen', geeft Wouter wel meteen aan. 'Een groot deel van mijn productie is op contract, die aardappelen zijn net weggegaan voor de crisis. De vrije verkoop is een ander paar mouwen.' Een deel hiervan gebeurt al langer via de hoeverkoop, maar daar is geen meerafzet te merken. 'Wel zijn er een aantal frituren die tijdelijk sloten, waardoor ze minder aardappelen nodig hadden.' De bedrijfsvoering staat duidelijk volledig in het teken van de afzet op de hoeve. Dat geldt ook voor de fokkerij met de witblauwen op het bedrijf. Zo worden enkel de vrouwelijke dieren gehouden op het bedrijf, wat meteen het hoge aantal kalvingen (110) per jaar verklaart op het aantal dieren (200). Steeds heeft het bedrijf met eigen, aangekochte stieren gewerkt. Zo kregen onder meer zonen van Or, Fleuron, Empire en een kleinzoon van Empire kansen op het bedrijf. Superbeveleesd hoefden de stieren bij de aankoop niet te zijn voor Wouter, en eerder vader Paul. Wel moesten ze maat, lengte, gewicht en een sterk beenwerk tonen. Eveneens dienden de stieren vrij te zijn van alle erfelijke gebreken.

Meer vaarzen door SiryX

'Ik kies voor een fokkerij waarbij ik weinig uitval en veel rendement heb', stelt Wouter. 'De koeien kalven twee tot drie keer en worden dan afgemest. Om onze afzet te garanderen, kan ik me geen uitval permitteren.' De koeien hebben bij slacht allemaal een gewicht tussen 450 en 550 kilogram geslacht. 'Niet heel zwaar, dat beseft ik', merkt hij op. 'Onze dieren worden in de opfok niet zwaar gevoerd, maar vooral kan ik te zware dieren moeilijker verwerken. Die entrecotes zijn te groot.' Fokkerij lijkt dan misschien geen heel groot belang te hebben op dit bedrijf, ze zijn er wel heel bewust mee bezig. 'De keuzes die je nu maakt,' geeft Wouter aan, 'betalen zich binnen vier jaar uit in de frigo.'

Naast de eigen stier heeft het bedrijf er zopas voor gekozen om ook SiryX te gaan inzetten. 'Omdat onze afzet goed is, en zelfs is toegenomen, komen we op termijn in de problemen met het aantal dieren', vertelt Wouter. 'Ik heb meer vrouwelijke dieren nodig, anders moet ik ze eerder gaan slachten. De jonge vaarzen werden reeds op een leeftijd van circa 13 tot 14 maanden bij de stier gelaten, voortaan zullen ze door een ki-dierenarts van CRV met SiryX geïnsemineerd worden.' Hiervoor kocht Wouter recent sperma aan van Vagabond, Rejoui en Mambo. Het resultaat hiervan merkt Wouter al binnen een jaar. |

