



Stabroek

BEDRIJFSPROFIEL

- eigenaren : **Gert Gabriels (48) en Leen Brouwers (43)**
- plaats : **Stabroek**
- veestapel : **250 witblauwen, 100 kalvingen**
- grondgebruik : **tarwe, gerst, gras, mais, luzerne voor het vleesvee, aardappelen en bonen voor consumptieverkoop**



Gert Gabriels en Leen Brouwers uit Stabroek hebben een gemengd vleesvee-akkerbouwbedrijf en een hoevewinkel. De combinatie past perfect in de kringloopgedachte die de laatste jaren opgang maakt. Door het nauwe contact met de consument kan de veehouder sturen op de vleeskwaliteit.

TEKST JEROM ROZENDAAL

De term 'kringlooplandbouw' is de laatste jaren sterk in opmars. In Stabroek, waar de familie Gabriels-Brouwers de teelt van Belgisch witblauw combineert met akkerbouw en een hoeveslagerij, wordt deze gedachte al tien jaar in de praktijk gebracht. 'Dit jaar viert de hoeveslagerij haar tienjarig jubileum', vertelt Leen Brouwers (43), de vrouw des huizes en verantwoordelijk voor de slagerij. Het echtpaar geniet van een zeldzaam rustige dag. December is door de feestdagen altijd een drukke periode, maar door corona liep het vanaf maart al storm bij hoeveslagerij Gabriels, vertelt Brouwers. 'Tijdens de eerste lockdown was het drama-

tisch. Wij konden er niet tegen werken. Er kwamen zo veel nieuwe klanten bij dat er voor het vaste cliënteel in de loop van de dag soms geen vlees meer te verkrijgen was. In die tijd hebben we dubbele volumes gedraaid.'

Drie koeien per maand in eigen afzet

Ook na de eerste lockdown bleef de hoeveslagerij goed draaien. 'Mensen geven geen geld uit aan vakantie en hebben daarom meer over voor luxeproducten. Daarnaast zijn ook de restaurants gesloten, waardoor men op de eigen keuken is aangewezen en sneller de keuze voor witblauw maakt. In



restaurants zie je dat er toch al eens andere rassen gereserveerd worden', gist haar man Gert Gabriels (48) naar de omzetting van 20 tot 30 procent van het laatste half jaar.

Alhoewel hoeverkoop voor veel vleesveebedrijven vaak de krenten in de pap zijn, is het bij Gabriels veel meer. Gemiddeld verkoopt de slagerij zo'n drie koeien per maand aan huis. 'Dat is het gros van ons vrouwelijk vee', becommentarieert hij. Brouwers vult aan dat in de slagerij maandelijks nog één kalf uit eigen stal verkocht wordt.

De koeien worden tot de derde afkalving aangehouden, waarna ze na een korte afmestperiode gemiddeld 550 kilo wegen. De stieren op het bedrijf worden na achttien maanden in het gangbare circuit verkocht en hebben een gemiddeld geslachtsgewicht van 450 kilo. Ook hier ziet Gabriels de laatste maanden dat er betere prijzen betaald worden, wat hij eveneens dankt aan de gevolgen van corona. 'Maar het is natuurlijk de vraag hoelang deze prijzen goed blijven. Over het algemeen is het natuurlijk geen vetpot in de vleesveehouderij.'

Door de hoeveslagerij slagen de ondernemers er naar eigen zeggen wel in om een goede boterham te verdienen. 'De prijzen in de hoeveslagerij zijn natuurlijk van een heel andere orde dan de prijzen op de gangbare markt', benadrukt Brouwers.

Het had echter niet veel gescheeld of het tweetal had een andere levensweg bewandeld. Voor de bouw van nieuwe stallen en een inpandige slagerij in 2011 heeft het echtpaar overwogen naar Wallonië te emigreren. 'Er is hier steeds behoorlijk veel druk op het boerenbedrijf door de uitbreiding van de haven en de stad Antwerpen en dit was enigszins verstikkend', verklaart Brouwers.

Sprong in het duister

Uiteindelijk kwam de verkoop in Stabroek niet van de grond en werd definitief besloten het bedrijf van Ga-

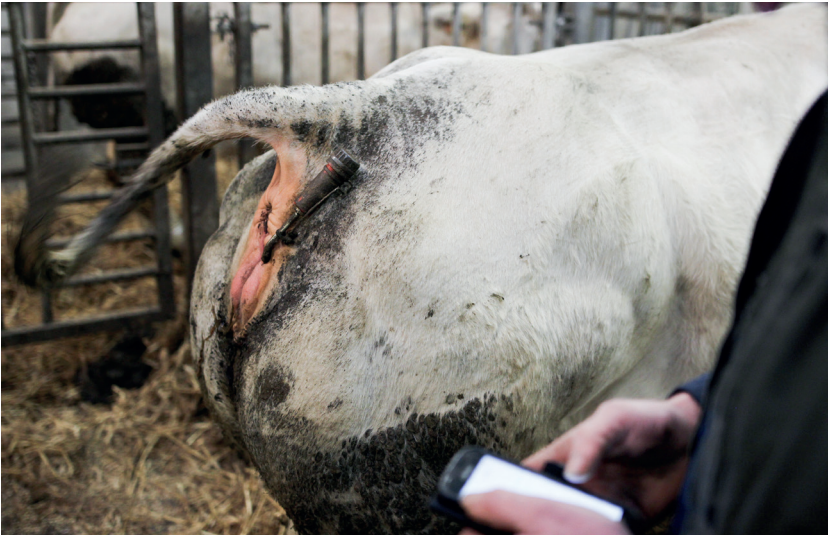
briels' ouders voort te zetten. 'Het was een gemengd akkerbouw-melkveebedrijf', benadrukt Gabriels, die na het afronden van zijn studies de vleesveetak opzette. De overschakeling naar vleesvee kreeg definitief gestalte toen Brouwers haar baan in het onderwijs opgaf en zich inschreef voor een opleiding beenhouwerij.

We schrijven 2011 als het boerenechtpaar naar de bank stapt met nieuwbouwplannen en plannen voor een hoevewinkel. 'In die tijd waren er nauwelijks hoeveslagerijen in Vlaanderen en de bank wist aanvankelijk dan ook niet wat die met onze aanvraag aan moest. Ook voor ons was het echt een sprong in het duister, die uiteindelijk zeer goed heeft uitgedaan. Wij zijn blij dat we deze stap gezet hebben, omdat je op deze manier nog meer controle over je eigen vlees kunt uitoefenen.'

In de toonbank van de hoeveslagerij staat niet alleen

Luzerne in de graskuil zorgt voor structuur en heeft invloed op de vruchtbaarheid





Gabriels maakt met tevredenheid gebruik van CowsOnWeb als geboortemelder

eigen rundvlees en kalfsvlees uitgestald. Tevens wordt er kippen- en varkensvlees verkocht en biedt het ook charcuterie en bereide gerechten aan en een assortiment aan lokale producten, zoals fruitsappen, wijn, tomaten en natuurlijk aardappelen van eigen bodem.

‘Je moet wel een breder assortiment aanbieden om mensen naar de slagerij te lokken’, verklaart Brouwers. ‘En varkensvlees is bijvoorbeeld nodig om gehakt half-om-half te bereiden en zo het hele rund te kunnen verkopen.’ De beenhouwster benadrukt dat het essentieel is om het hele karkas in de winkel af te kunnen zetten om een mooie marge te halen. ‘Op het moment dat je voorkwartieren moet verkopen, zakt de rentabiliteit van je zaak enorm.’

De ondernemster, die twee halftijdse krachten in dienst heeft en een handvol jobstudenten achter de hand heeft, doet samen met een collega drie tot vier uur over het versnijden van twee achterkwartieren van de koe. Het uitbenen van de voorkwartieren, met de mindere stukken vlees, besteedt ze wegens tijdgebrek uit aan een collega. Ondanks het vele werk, kan de slager-boerin een hoefwinkel van harte aanbevelen. ‘Het contact met de klanten is fantastisch’, verklaart ze.

Na de opening van de hoeveslagerij werd met hulp van gesekst sperma de veestapel uitgebreid tot 250 dieren. Anno 2021 telt het bedrijf 100 kalvingen op jaarbasis en is het afgestapt van het gebruik van gesekst sperma. ‘Het koppel is groot genoeg om de slagerij van vlees te voorzien en we hebben ook geen ambitie om verder te groeien’, benadrukt Gabriels, die tevreden is met de mix van activiteiten, waarbij de ene tak de andere tak versterkt en het bedrijfsrisico ook nog eens gespreid wordt.

Meerwaarde van gemengd bedrijf

Hoewel het vooral schaalvergroting is wat de klok slaat in de Vlaamse veehouderij en gemengde landbouwbedrijven als sneeuw voor de zon verdwijnen, ziet Gabriels wel degelijk toekomst in het gemengde model. ‘Vleesvee en akkerbouw gaan juist erg goed samen’, zegt hij. ‘De mest kunnen we op het land kwijt en het gros van het voer telen we zelf. We kopen hooguit wat persulp bij.’ Door de lokale productie van voer, lokale verkoop van vlees en een hoog rendement heeft de witblauwe veestapel volgens hem ook een optimale ecologische voetafdruk.

Op het menu van de Belgisch witblauwe runderen staat mais, gerst, tarwe, aardappelen en luzerne van eigen bodem. Luzerne teelt de veehouder al twaalf jaar en het gewas stemt hem uiterst tevreden. Het heeft niet alleen een goede structuurwaarde voor de runderen, maar het zorgt volgens hem ook voor een goede voedingsbodem voor de opvolgende teelt van aardappelen. ‘Bovendien is het naar verluidt goed voor de vruchtbaarheid van de dieren’, knipoogt hij.

Bij de bepaling van het rantsoen – en ook bij andere bedrijfsstrategieën – speelt de hoefwinkel op de achtergrond een belangrijke rol. Door de slagerij aan huis heeft de vleesveehouder een zeer nauw contact met de consument, iets wat veel collega’s niet kunnen zeggen, en kan hij snel op de bal spelen. ‘Gert vraagt ook altijd na het uitbenen en de verkoop of het vlees is bevallen’, zegt Brouwers.

In al die jaren heeft de veehouder geleerd dat een koe niet te snel vetgemest moet worden. ‘Daardoor wordt het vlees droog.’ Ook moeten de koeien in de afmestfase volgens hem ook niet te veel aardappelen krijgen, waarbij hij voor meer mais en granen opteert. ‘Te veel aardappelen gaat ten koste van de smaak’, stelt hij.

Ook de akkerbouw heeft zijn weerslag op de veehouderij. Waar de boer in de winter zijn vaarzen zelf insemineert, laat hij van april tot oktober een stier het werk doen. ‘Dan ben ik te weinig in de stal om tochtigheid op te merken’, stelt hij. Veel stieren zijn de laatste jaren aangekocht bij fokker Rouxhet uit Izier bij Durbuy. ‘Niet gelijk een principiële keuze, maar mijn zus heeft daar een chalet’, aldus Gabriels, die in het verleden nog rietjes van Empire, Dynamite en Lotto inzette.

Geen kalvingen missen

Om tijdens drukke dagen het moment van afkalvingen niet over het hoofd te zien maakt de vleesveehouder gebruik van geboortemelder CowsOnWeb, waardoor hij op zijn smartphone de evolutie van de temperatuur kan opvolgen en hij een afspraak met de dierenarts kan vastleggen. Zo voorkomt hij ook dat hij ’s nachts zijn bed uit moet om een afkalving te begeleiden.

De koeien worden een maand voor afkalving vastgebonden op stal. De eerste stal is hiervoor uitgerust, in de tweede stal bevinden zich tochtige koeien en de dieren in afmest en telt verschillende hokken. Tegenover de koeien staan ook de pinken aangebonden. ‘Dat doe ik om de dieren een maand of twee te laten wennen aan het aangebonden zijn’, verklaart Gabriels. Het ligbed en de stalroosters in de bindstal maakt hij een keer per dag schoon.

In de winter zogen de kalveren drie tot vier maanden bij hun moeder, terwijl in februari en maart bij eerste- en tweedekalfskoeien binnen enkele weken wordt overgestapt naar melkpoeder. ‘Dit doen we om de kalveren zelfstandig te leren zijn’, vertelt Gabriels. Het jongvee en de eerste kalfskoeien houdt hij in de zomer op stal en ze worden het hele seizoen bijgevoerd, zodat ze genoeg voer binnenkrijgen voor een gezonde groei.

De tweedekalfskoeien laat hij van mei tot september op zeven hectare boerderijkavel los. De grazende runderen stralen positief af op het imago van het bedrijf en de winkel en brengen het boerenleven dicht bij de consument. Ook dit sluit goed aan bij de trend van kringlooplandbouw, beaamt de landbouwer. |