

‘Bio geeft klanten zekerheid over ons verhaal’

Vleesveebedrijf De Vierklaver heeft in 50 jaar tijd een hele evolutie doorgemaakt. Waar eerst fruitbomen stonden, grazen nu blondes, die de eigen hoeveslagerij van biologisch rundvlees voorzien. Hun alternatieve kijk op de vleesveehouderij heeft de eigenaars geen windeieren gelegd.

TEKST WIM VEULEMANS

Wie de hoeveslagerij De Vierklaver op het bedrijf van Pieter en Annelies Van Poucke-Marchand in Eksaarde nabij Lokeren wil ontdekken, moet eerst over een oprit rijden. Koeien zijn er dan nog niet te zien. Nochtans lopen er op dit bedrijf 70 runderen van het blonde d'Aquitaineras. Hun stallen en weides liggen echter verscholen achter de hoeveslagerij.

De blondes krijgen een rantsoen dat uitsluitend uit gras en grasklaver bestaat



Het is Annelies die de boerderij runt en zich ook bezighoudt met de boerenmarkten en de voedselteams die De Vierklaver bevoorraadt. Haar man Pieter is slager en is voornamelijk in de hoeveslagerij aan het werk.

Omschakeling naar blondes

De blondes maakten niet altijd de dienst uit op dit bedrijf. ‘Mijn schoonvader was eigenlijk eerst fruitteler’, vertelt Annelies over de historie van het bedrijf. ‘Begin jaren zeventig besloot hij om over te schakelen naar vleesvee. Hij ging meteen een camion met witblauwen kopen op de markt in Ciney.’ Nog meer staat haar schoonvader aan de wieg van de huidige werking op het bedrijf. De toenmalige veehouder leverde zijn runderen nagenoeg nooit via het geëigende handelscircuit, maar zocht steeds zelf zijn afzet. ‘Mijn schoonvader zette zich sterk af tegen het hormonengebruik en wou ook zelf zijn afzetprijs in handen houden. Hij zocht dus zelf slagers op, maar leverde ook toen al vleespakketten. Hij was zo bij de eerste vleesveehouders die dit deden.’ Begin jaren negentig stapte Pieter mee in het bedrijf van zijn vader, nadat hij zijn studies aan de beenhouwersschool had afgerond. Een aantal jaren later bleek, ook door de dioxinecrisis, dat steeds meer consumenten op zoek gingen naar een goed product. Samen met zijn vader begon Pieter met een klein winkeltje op de hoeve, zijn vader hield zich bezig met de boerderij. In 2004 ontmoette Annelies – die gediplomeerd tolk is – haar huidige man en stap voor stap nam zij haar rol op in het bedrijf. Na tien jaar extern gewerkt te hebben, werd het bedrijf waar ze werkte geherstructureerd. ‘Dat was het moment om een keuze te gaan maken’, geeft ze aan. ‘In 2014 stapte ik volledig mee in het be-



drijf. Een jaar later gingen we in omschakeling naar bio met onze blondes.’

Die blondes waren er in de beginjaren niet. ‘Begin jaren tachtig is mijn schoonvader beginnen inkruisen met blondes’, verduidelijkt Annelies. ‘Al wat je hier ziet lopen, met alle kleuren, heeft dus nog een klein beetje blauw bloed. Makkelijker werken en minder keizersneden waren voor hem de redenen van omschakeling.’

Op het bedrijf wordt steeds met een eigen stier gewerkt, die het echtpaar zelf selecteert. Daarbij gaat hun voorkeur uit naar een jongere stier, omdat die kneedbaarder is in het koppel. Alle dieren die gedekt moeten worden, lopen op de weide nabij de hoeve. ‘Onze huidige stier is ook een jonge stier, niet de grootste, maar zijn kalveren worden licht geboren en groeien goed uit’, verduidelijkt Annelies. ‘Zijn kalfjes staan binnen het uur recht en hebben een goed karakter.’

Dat laatste is belangrijk voor Annelies en Pieter. ‘We kijken continu hoe dieren zich gedragen in het koppel en werken alleen met de goeie moeders verder. Op die manier kan ik het werk zelf in handen houden.’

Bio als logisch gevolg

Elk jaar kalven een 25 blondes op het Lokerse bedrijf, nagenoeg allemaal in de periode van midden april tot begin juli. De stier gaat daarom pas bij de koeien van begin juli tot begin oktober om zo het schema van hun geboortepanning te kunnen handhaven. Vaarzen gaan op de leeftijd van twee jaar bij de stier. Zijn ze drachtig, dan worden deze dieren op weides verder van het bedrijf ondergebracht. ‘In al die jaren hebben we eigenlijk ervaren dat rundveehouderij een continu leerproces is. Zo zetten we vroeger dieren uit dezelfde leeftijdsgroep sa-



Eksaarde

BEDRIJFSPROFIEL

naam bedrijf	De Vierklaver
eigenaren	Annelies Marchand (38) en Pieter Van Poucke (48)
veestapel	70 blonde d'Aquitaines
grondgebruik	15 ha natuurweide, 17 ha grasland
activiteiten	hoeveslagerij, verkoop via markten en voedselteams

men op een weide, dat doen we nu niet meer. Nu mengen we verschillende leeftijden onder elkaar. Dat werkt veel makkelijker, oudere dieren houden de jongeren veel meer in de pas’, lacht Annelies. Een andere ervaring die ze opdeden, was dat de blondes goed tegen warmte kunnen, maar veel minder tegen vocht.

Een ander leerproces was hun transitie naar bioveehouderij, die in 2015 begon en waardoor hun rundveebedrijf in 2017 volledig was overgeschakeld naar bio. De hoeveslagerij volgde niet. ‘Onze hoeveslagerij is inderdaad niet biologisch gecertificeerd’, geeft Annelies aan. ‘Nochtans werken we ook voor varkens- en kippenvlees samen met bioveehouders. Maar er komt daar zoveel papierwerk bij kijken en daardoor zou het de kostprijs van onze producten de hoogte in jagen. Het vlees wordt dan te duur voor onze klanten. Nu bieden we duurzaam vlees aan voor een eerlijke prijs.’

De stap naar bio was voor Pieter en Annelies vrij klein en dus logisch. ‘We hebben met ons gezin en onze werkwijze altijd al vrij dicht bij de natuur gestaan. Eigenlijk waren we altijd wel wat op een alternatieve wijze bezig met ons rundvee.’ Zo was op De Vierklaver gras en gras-



Alle kalveren worden geboren in de periode van midden april tot begin juli

klaver – vandaar ook de bedrijfsnaam – de hoofdteelt. Mais kwam in het verleden amper voor in het teeltplan. De huidige bedrijfsomvang omvat momenteel zo'n 15 ha weiden in natuurgebied en circa 17 ha graslanden met grasklaver, die gemaaid worden in drie of vier snedes.

Jezelf blijven uitvinden

‘Ook met bio hebben we een leerproces meegemaakt,’ bekent Annelies. ‘En dat is nog steeds zo. Je hebt weinig ruimte om te experimenteren. Je kan met bio eigenlijk nooit op korte termijn bijschakelen, je moet steeds heel fel vooruit kijken. Denk maar aan de ruwvoervoorziening. Een snede minder kan een tekort in de winter

geven. Maar je kan niet zomaar ruwvoer bijkopen.’

Het hooi van gras en grasklaver is nagenoeg het enige onderdeel in het rantsoen van de blondes. Enkel wordt in de afmest nog biologisch krachtvoer verstrekt, weliswaar zonder soja als grondstof. ‘Ook daar zijn we vrij principieel in, we willen liefst voeren met grondstoffen uit onze regio.’ Zelfs voor de kalveren worden amper kalverbrokken voorzien.

‘De dieren in afmest komen op stal en geven we zo lang de tijd als het dier nodig heeft,’ vertelt Annelies. ‘Daarnaast mesten we elk jaar ook een vijftal ossen af, alle andere stierkalveren gaan weg als kalf. In principe hebben we daarmee voldoende om onze klanten van goed, biologisch rundvlees te voorzien. Een enkele keer kopen we wel wat koeien bij, meestal zijn dat biologisch gehouden limousins uit de Ardennen.’

Doorheen de jaren hebben Annelies en Pieter een enorm netwerk voor hun afzet uitgebouwd. Het centraal punt daarin is hun hoeveslagerij, waar ze een breed gamma van producten aanbieden. Naast rundvlees is dat ook varkens- en kippenvlees, maar ook zuivel, groenten en fruit. Daarnaast beleveren ze maar liefst dertig voedselteams in de ruime regio en staan ze op vijf markten per week. ‘We verwerken ongeveer een koe per twee weken en daarnaast nog eens vier tot vijf varkens en een veelvoud aan kippen. Met covid vielen plots die vijf markten weg en moesten we snel schakelen. We zijn toen via een webshop thuis gaan beleveren. Het heeft ons veel energie gekost, maar we hebben de weggevallen inkomsten toch kunnen compenseren.’

Het bioverhaal, het gegeven dat hun koeien allemaal grasgevoerd en afgemest zijn, de koeien met de kalveren in de weide, het helpt volgens deze veehouders allemaal om een mooi en correct beeld te hebben bij de consument. ‘Een goed verhaal hebben is inderdaad belangrijk’, motiveert Annelies het succes van hun afzet. ‘Maar je moet je verhaal wel blijven vertellen. En vooral jezelf steeds opnieuw uitvinden. Vaak zit je als veehouder vast in je eigen stramien. Op zich is daar niets verkeerd mee, maar soms moet je dat doorbreken’, besluit Annelies. |

De eigen hoeveslagerij heeft een breed aanbod van duurzame voeding



Elke week staat het bedrijf op vijf boerenmarkten

