

Houders van rund-vleesvee: kwaliteitsproductie, (familiale) samenwerking en lokale verwevenheid zijn sterke troeven

Uit een VILT-bericht van 3 november 2014 leren we dat er jaar na jaar een daling is van het aantal Vlaamse boeren die vleesvee houden: het ging van 12.500 vleesveehouders in 2008 pijlsnel bergaf naar 9.600 in 2012. Op een totale boerenstand van minder dan 26.000 landbouwers in Vlaanderen is dat bijna één op drie. In hetzelfde bericht wijst men erop dat, hoewel rund-vleesvee de meest voorkomende diersoort is op boerderijen in Vlaanderen, dit voor velen eerder een bescheiden neventak is. De productie ervan was de voorbije jaren vaker niet dan wél rendabel, ondanks overheidssteun zoals de zoogkoeienpremie.

In het Westvlaamse Pittem, nabij het hart van de Vlaamse contractteelt voor diepvriesgroenten rond Ardoorie, ligt het boeiend gemengd familiebedrijf van Marc Cocquyt, zijn echtgenote Christa Loyson en hun zonen Tiemen en Jarich.

Een delegatie van Wervel vond hen bereid tot een interview, waarvoor Tiemen onze gesprekspartner was.

Het bedrijf, waar de ouders nog steeds de drijvende krachten zijn, combineert contractteelt van diepvriesgroenten met het kweken van vleesvee (Belgisch Witblauw-ras), dat vooral door de beide zonen behartigd wordt. Zo wordt het bedrijf dus gedragen door vier mensen uit één familie –de echtgenotes van de beide zonen werken buitenshuis– met de hulp van een Poolse seizoenarbeider voor de groenteteelt. De sterke familiale verbondenheid zorgt nog steeds voor een erg betrokken en soepele werkverdeling.

Hoe is jullie bedrijf geëvolueerd?

Onze ouders zijn in 1985 bescheiden met dit bedrijf gestart: zij namen een pachthof over en begonnen met een dekstier en 20 vaarzen. De grond was toen erg 'uitgeboerd' en sterk verzuurd. Dus begonnen ze met spuitkool en namen er geleidelijk andere gewassen bij: bloemkool, selder, koolrabi, venkel... dit alles voor de diepvriesindustrie. Ons bedrijf groeide door de groenten. Momenteel hebben we quasi alle grond in pacht – alleen de huiskavel is eigendom – voor weides en akkers. Bijna alles is seizoenpacht, d.w.z. dat we elk jaar op zoek moeten naar voldoende pachtgrond. Gelukkig kunnen we voornamelijk bij dezelfde verpachters terecht. De aankoopprijs van landbouwgronden is hoe dan ook onmogelijk hoog geworden.

Hoe organiseren jullie de rundveehouderij?

De rundveehouderij omvat een totaal van ongeveer 470 dieren waaronder jaarlijks een 200-tal kalveren. Het opdrijven van dit aantal is geen direct doel voor de komende jaren. Veeleer willen we inzetten op een goede afzetmarkt. Er wordt niet gewerkt op contract, alles is vrije markt.

We hebben geen stier op ons bedrijf, alle koeien worden bevrucht via kunstmatige inseminatie. Reden hiervoor is enerzijds de veiligheid, anderzijds laat het meer 'maatwerk' toe en daardoor een betere selectie.

Om de kalvingen beter op te volgen beschikken we over een afkalfsysteem –we investeerden hiervoor ongeveer 6.500 euro- waardoor de temperatuur van het drachtige dier om de tien minuten wordt gemeten. De kalving bij dit Witblauw-ras gaat weliswaar altijd met een keizersnede gepaard, maar door de temperatuurmeting kan deze nauwkeurig ingeleid worden, namelijk tussen de ontsluiting en het breken van het vruchtwater. Dit zorgt ook voor meer arbeidscomfort voor ons, omdat daardoor de kalving 24 uur op voorhand voorspeld wordt.

Ons bedrijf is volledig gesloten: de opfok van de kalveren gebeurt ook op de hoeve. Als ruwvoeder verbouwen we zelf maïs, gras en voederbieten; daarnaast worden op het akkerland ook aardappelen en groenten geteeld. Er is dus een teeltrotatie op de akkers van 1 op 4. Bieten vooral zijn uitstekend bijvoeder, omdat ze het rantsoen smakelijker en gezonder maken en ook nog zorgen voor extra opname.

Na de biest zuigen de kalfjes verder individueel in iglo's gedurende 6 tot 8 weken, want vleesvee zet zichzelf snel droog en de koeien worden ook niet echt gemolken, waardoor de melkproductie vanzelf stilvalt. Het gekalfde dier wordt slechts eenmaal gemolken voor de biestmelk.

Waar of aan wie verkopen jullie de afgemeste dieren?

We leveren aan kleinere grootwarenhuizen, dus niet aan dominante ketens en niet in het minst ook aan een lokale slager. Deze laatste kiest het dier uit, vaak één dier per week, brengt het zelf naar het slachthuis of laat het brengen, en verwerkt het daarna zelf. Verder wordt er ook geleverd aan grossiers die op hun beurt leveren in Frankrijk en Wallonië, maar wel aan kleine ketens.

Er is wel een onderscheid tussen deze leveringen.

Grootwarenhuizen nemen vooral jonge stieren af van 18 maanden. Dat geeft de boer een rendement van 72% vlees, niet ontbeend. Het vlees evenwel van een koe, na een paar drachten, heeft veel meer smaak dan van zo'n jonge stier die nog niet geleefd heeft. Dat 'vrouwelijk' vlees geeft minder rendement omdat het moeilijker in de verwerking is: het vraagt meer kennis bij het uitbenen om mooie gelijkmatige stukken te krijgen. Grootwarenhuizen werken veel 'gestroomlijnder' en kunnen zo'n nauwkeuriger verwerking moeilijker aan.

Dat oudere 'vrouwelijk' vlees met meer smaak gaat dus voornamelijk naar lokale slaggers. Ook opmerkelijk is dat Frankrijk geen vlees van jonge stieren moet hebben, ze voeren hun eigen jonge stieren uit naar Turkije; ze willen alleen vrouwelijk vlees.

Hebben jullie een impact gevoeld van de affaire Veviba?

Wij leverden aan Lanciers, een bedrijf dat verbonden is met Verbist, maar van die verbinding waren we niet op de hoogte. Ook dit is een aanwijzing voor de dominantie en het gebrek aan transparantie van dat bedrijf. Door die affaire hebben we onze verkoop aan dat bedrijf stopgezet.

De impact op de rundvleesprijzen was zeker negatief.

Hoe wordt de prijs bepaald?

Voor de prijsvorming speelt vooral vraag en aanbod. Wij vinden het beter om de markt niet te sturen via subsidie, maar wel om eigen manieren te zoeken om de zaak te doen draaien.

Wij willen met ons bedrijf vooral naam maken met de kwaliteit van dit vrouwelijk vlees. In de toekomst willen we nog meer op zoek gaan om zoveel mogelijk tussenschakels uit te schakelen. Nu al gebeurt het slachten van al onze dieren binnen een straal van 35 minuten rond ons bedrijf. Op lange termijn denken we ook aan een hoeveslagerij.

We hoorden u ook spreken over een producentenorganisatie.

Heel recent hebben we inderdaad zo'n organisatie helpen oprichten. Momenteel is het nog niet uitgemaakt of deze open staat voor alle vleesveehouders of specifiek voor houders van witblauw. Het doel van de organisatie is in eerste instantie imago versterkend naar de consument, verder ook mekaar sterker maken maar dan niet syndicaal gebonden, een sterkere promotie voeren van kwaliteitsvlees en een grotere transparantie bieden over de herkomst of de aanbieder van het vlees. Komen tot een gezamenlijke prijszetting is voorlopig te hoog gegrepen en pas iets voor binnen 10 à 15 jaar.

Wat met het dierenwelzijn bij witblauw?

Op ons bedrijf doen we al veel inspanningen : zo worden de dieren niet aangebonden, maar lopen ze vrij. Dat betekent extra kosten om meer ruimte te creëren. Alle dieren zitten in diepstrooiselboxen, dus niet op roostervloeren, maar wel op strooisel. Het slachten gebeurt op korte afstand van huis, wat de dieren veel minder (transport)stress geeft.

Kalveren van het Witblauw-ras kunnen niet op natuurlijke wijze geboren worden, maar moeten ter wereld komen via een keizersnede. Anderzijds is witblauw de meest gebruikte kruisingstier ter wereld. Vooral vanuit Scandinavië komt er nu meer druk op Europa om hier tegenin te gaan vanuit dierenrechtenoverwegingen. Nochtans blijkt in de praktijk dat bij een inplanting van het Angus-ras¹ in een 'draagster' het baren wel op natuurlijke wijze gaat, maar de 'draagster' in die situatie toch veel meer pijn kan hebben. Draagsters die na een keizersnede normaal naar de melkveehouderij gaan, blijken minder te hebben afgezien. En ook blijkt dat dieren soms al een half uur na de keizersnede opnieuw gaan herkauwen, wat bij koeien een signaal is dat het dier zich goed voelt.

De internationale handelsakkoorden, zoals deze tussen de Europese Unie met Mercosur en CETA, geven wellicht een grotere druk op de Europese markten?

Handelsovereenkomsten zoals deze tussen de Europese Unie met Mercosur² en CETA³, zien we zeker als een dreigende donderwolk, maar het houdt de landbouwers nog niet zo bezig. Dat CETA zou goedgekeurd worden, zou toch totaal niet te rijmen zijn met de visie dat het veel beter is om zo lokaal mogelijk te produceren. Ook bij ons zijn er weides die je niet kan omploegen en een andere bestemming geven. En de dieren van onze

¹ Het Angus-ras is onder meer bekend voor het gemakkelijker kalven

² Van de douane-unie Mercosur maken deel uit: Argentinië, Brazilië, Paraguay en Uruguay

³ CETA: handelsovereenkomst tussen de Europese Unie en Canada

hoeve zitten nergens, met uitzondering van één enkele weide, verder dan 8 km (ongeveer 15 min) van de hoeve verwijderd.
We zorgen er dus voor om zoveel mogelijk vee lokaal te verkopen en te laten slachten.

Een andere omstreden kwestie is de ecologische impact van de vleesproductie, zoals het gebruik van soja voor het veevoeder.

Een deel van het veevoeder zoals sojaschroot dat een bijproduct is van de winning van soja-olie, komt inderdaad van overzee.

We staan wel open voor alternatieven. Lijnzaad is daarin het meest waardevolle product want het biedt olie, zaad, schilfers, vlasvezel en vlaslemen (strooisel dat de gladheid in de stal wegneemt en meer vocht opneemt). We gebruiken ook bierdrاف⁴, soms van Duvel-Moortgat, ook van Saint-Omer, die drاف bevat nog meer gluten. Er zijn in de streek en ook in Frankrijk nog enkele vlasboeren actief. We zijn ook van plan om andere eiwitrijke producten zoals voederbonen in de nabije toekomst uit te proberen.

En wat met de gezondheidsoverweging dat teveel aan rood vleesverbruik niet goed is en met het feit dat de methaanuitstoot belastend is voor het klimaat ?

Over de gezondheidsoepmerking kunnen we ons niet uitspreken: iedereen maakt dit voor zichzelf uit. Maar we denken ook niet dat globaal het rundvleesverbruik nog zal toenemen.

Dat van de methaanuitstoot wil ik toch wel nuanceren: het Witblauw-ras heeft een kleinere ecologische voetafdruk dan melkrassen of om het even ander vleesras, omdat het door zijn compacte magenstelsel de beste voederconversie heeft.

Wat denk je over het Gemeenschappelijk Landbouwbeleid (GLB), ook in het perspectief van de komende aanpassing?

Ik wil iets zeggen over de VLIF-steun⁵, die toch deel uitmaakt van het GLB. Die steun schiet eigenlijk zijn doel volledig voorbij. De machinebouwers calculeren de VLIF-steun al op voorhand in hun prijs, waardoor de maatregel volledig zijn effect op de landbouw mist. Een voorbeeld voor het VLIF is dat er voor de landbouwtrekkers en ander agrarisch materiaal een jaarlijkse stijging is tussen de 2 en 5 procent

Wat de verplichtingen inzake milieubescherming betreft, zoals de vereisten inzake mestspreading op de akkers, valt een sterk verschil op tussen Nederland, Vlaanderen en Wallonië: terwijl de landbouwers in Nederland het hele jaar door mest mogen spreiden over de akkers, is dit in Vlaanderen door het Mestactieplan (MAP) veel strikter gereguleerd. In Wallonië mag tijdens de winter de mest nog langer op de kopakker liggen⁶. Het GLB zou moeten zorgen voor veel meer overeenstemming om overal dezelfde concurrentievoorwaarden te bekomen.

Ook de maatregelen inzake vergroening in het GLB kunnen beter. Bijvoorbeeld: teeltvrije perceelsranden van 5 m zijn wat overdreven. Anderzijds is de verplichting om

⁴ Bierdrاف is een eiwitrijk nevenproduct van de bierbrouwerij, afkomstig van de gebruikte brouwergerst

⁵ VLIF: Vlaams Landbouwinvesteringsfonds

⁶ Kopakker: plaats op de akker waar stalmest gedurende een zekere tijd verzameld ligt in afwachting van het spreiden en onderploegen

een vanggewas⁷ in te zaaien, wél een goede maatregel, dit zowel voor het milieu als voor de boer. Er is immers minder nitraatuitspoeling uit de bodem en een stijging van de humus door inwerking van het gewas.

De grote en toenemende werkdruk op de landbouwbedrijven komt meer en meer in de actualiteit. Hoe zit dat op het bedrijf Cocquyt?

We proberen hoe dan ook te genieten van ons werk. Arbeidsvreugde is belangrijk. Ons werk en hobby's gaan ook hand in hand: zo gaan we naar prijskampen met onze dieren voor onze ontspanning. Daar we in een familiebedrijf zoals het onze kunnen werken, houden we dan ook regelmatig spontaan overleg. Dat we zoiets nog kunnen doen, is een hele opsteker.

Het feit dat onze echtgenotes buitenshuis werken is ook voordelig. Dat brengt andere realiteiten, een andere wereld, binnen in het leven.

Wat in verband met de huidige aanhoudende droogte?

Wij hebben dit jaar veel moeten beregenen om onze oogst te redden. Desondanks zijn er toch nog aanzienlijke opbrengstverminderingen.

Wij houden er ook rekening mee dat dergelijke extremen in de toekomst meer zullen voorkomen.

Deze extra kosten kunnen dan niet langer door ons langer bekostigd worden: er zal op korte termijn een prijsverhoging moeten komen van de contractteelten om te voorkomen dat we in de problemen raken.

X
X X

Wervel dankt de familie Cocquyt en voornamelijk Tiemen Cocquyt voor het interview en wenst het hele team verder nog veel succes.

Wervel is het niet noodzakelijk eens met de stellingen van de geïnterviewde. Het interview is vooral een middel om de hedendaagse boer een stem te geven. Alle interviews zijn stof voor debat en Wervel wil vooral dit debat aanzwengelen, onder meer met het oog op de verdere aanpassing van het Gemeenschappelijk Landbouwbeleid.

⁷ Vanggewas: een bodembedekkend gewas na een hoofdteelt, dat de bodem beschermt en dat door extra opname van voedingsstoffen uit de bodem moet voorkomen dat deze uitspoelen naar het grond- of oppervlaktewater