



Het doseersysteem werkt met afstandsbediening en verzekert een perfect afgestemde hoeveelheid en optimale technische resultaten



De dieren worden veilig en correct behandeld in een volledig pneumatisch uitgeruste behandelbox



De voeders van Franson worden per volle vracht aangeleverd voor een optimale prijszetting



Overleg, opvolging en advies zijn cruciaal bij het samenstellen van de rantsoenen



Alle stieren worden vermarkt onder het 'Belbeef'-label

## Op bedrijfsbezoek bij één van de meest gedreven mestveehouders in Oost-Vlaanderen

# Het zit hem in de vele kleine dingen

**Luc Van Bastelaere uit Lokeren is met zijn jarenlange ervaring een vaste waarde binnen de mestveehouderij. Wanneer zijn vader André in 1985 vroegtijdig overlijdt, neemt Luc op 16-jarige leeftijd de leiding van het ouderlijk mestveebedrijf over. Doorheen de jaren evolueert het gemengde mestveebedrijf naar een stierenmesterij met meer dan 500 dieren. Door zich meer te specialiseren kan Luc de algemene efficiëntie verhogen. Vandaag runt Luc het bedrijf samen met zijn vrouw Katrien en zijn kinderen Emma en Lukas.**

### De volledige keten in eigen handen

Volgens Luc is het van groot belang de touwtjes over de volledige keten in eigen handen te houden: "Sinds jaar en dag breng ik mijn stieren zélf naar het slachthuis en blijf ik erbij tot ze geslacht zijn. Op die manier behoud ik de controle over het welzijn van mijn dieren."

Daarnaast kiest de ervaren mestveehouder voor vaste partners met wie hij langdurige relaties opbouwt, en dit voor elke schakel

binnen de keten. Zo werkt hij bijvoorbeeld al jaren samen met dezelfde grondstoffenleveranciers en koopt hij zijn stieren steeds bij dezelfde kwekers in Wallonië.

Luc: "Het persoonlijk contact met mijn vaste partners zorgt ervoor dat ik de voeling met de sector behoud en op de hoogte blijf van de evoluties in de markt."

Ook met het vleesbewerkend bedrijf Hemelaer, één van de belangrijkste spelers op het gebied van vermarkting van rundsvlees, werkt hij al meer dan 20 jaar samen. Dit bedrijf levert op zijn beurt aan de grote retailers in Vlaanderen.

### Wederzijds vertrouwen als basis

Ook met veevoederfabrikant Franson bouwt Luc doorheen de jaren een stevige vertrouwensrelatie op: "Ik ben al meer dan 25 jaar klant bij Franson, aanvankelijk nog Molens Van Mallegem. De medewerkers van Franson hebben de ervaring en expertise om veebedrijven zowel op vlak van voeding als management te begeleiden en te ondersteunen."

### Goede afspraken maken goede vrienden

Om succes te boeken en een goed technisch resultaat te bekomen, moeten beide partijen echter hun verantwoordelijkheid nemen.

Alex Van Mallegem, zaakvoerder Franson NV: "Wij verbinden ons ertoe steeds voeders van hoge kwaliteit af te leveren. Een goed rantsoen werpt echter pas vruchten af wanneer de veehouder dit op de juiste manier aan zijn dieren toedient." Tweerichtingscommunicatie en continue opvolging zijn dus noodzakelijk.

Alex: "Onze nutritionisten herevalueren enkele keren per jaar de totaalrantsoenen die de dieren van Luc aangeboden krijgen en sturen bij waar nodig. Veranderingen hangen uiteraard samen met de oogstjaren van de bedrijfseigen producten zoals bijvoorbeeld CCM en de eventuele aankoop van nieuwe producten. Vanzelfsprekend gebeuren aanpassingen in het rantsoen steeds in overleg met Luc."

### Professioneel advies op maat van het bedrijf

De rantsoenen van Luc zijn volledig op maat van zijn bedrijf samengesteld. Telkens wanneer hij een nieuwe partij ruwvoeder (bijvoorbeeld maïs of bietenpulp) aan zijn dieren begint te voeren, worden een analyse en een rantsoenherberekening uitgevoerd. Eventueel wordt ook de 'All Mash Van Bastelaere' aangepast aan de noden van het rantsoen.

- **Groeirantsoen:** aardappelsnippers, maïskuil, bietenpulp, graskuil, geplette maïs, geplette tarwe en stro, aangevuld met 2.5 kg All Mash Groei Luc Van Bastelaere
- **Afmestrantsoen:** aardappelsnippers, maïskuil, bietenpulp, geplette maïs, geplette tarwe, en stro, aangevuld met 4 kg All Mash Afmest Luc Van Bastelaere

### Toekomstvisie

Het negatieve imago van de sector maakt het de veehouders niet gemakkelijk. Gelukkig zijn de prijzen voor de stieren recent wat beginnen stijgen. Toch heeft Luc het nog steeds niet onder de markt: "Binnen de huidige context is het moeilijk om uit te kosten te komen. Ik gebruik zo veel mogelijk bedrijfseigen producten in combinatie met kwalitatief krachtvoer en hoop intussen op een betere toekomst met meer waardering voor de sector."

Ook bij Franson probeert men de crisis binnen de vleesveebranche te zien als een uitdaging.

Alex: "Onze sector is continu in verandering. We blijven dus bijleren en samen met onze klanten zoeken we naar oplossingen. Het is niet allemaal in één beweging op te lossen, het zit hem in de vele kleine dingen die we doen. Elke stap in de goede richting telt, hoe klein ook."

Meer info?

T+32 (0)9 382 90 70 • info@franson.be • www.franson.be  Franson NV