



## *Hof Ter Meulen*

### *Carl Adriansens en Tessa Vanhie*

*Als landbouwers zijn Carl en Tessa voortdurend op zoek naar vernieuwing die hun landbouwvoering duurzamer maakt, maar steeds met voldoende aandacht voor de werkbaarheid en rendabiliteit. Sinds kort lopen de Mangalica varkens van Carl en Tessa in een agroforestry perceel vooraleer ze lokaal verkocht worden in hun eigen hoeveslagerij.*

#### **Carl aan het woord:**

De geschiedenis van de boerderij gaat terug tot eind 1700. Momenteel ben ik de vierde generatie die de boerderij runt. Mijn ouders en grootouders hebben hier vooral ingezet op schaalvergroting, zoals zovelen in die tijd. Mijn vrouw en ik hebben de keuze gemaakt om vooral in te zetten op het verhaal in combinatie met smaak en kwaliteit. Dit zorgt dan wel voor minder productie, maar dit wordt gecompenseerd door de smaak in het product afkomstig van de rijke poldergrond. Op de boerderij telen we witte asperges (1200 planten), aardbeien, een 150 tal hoenders om op te kweken en Mangalica varkens (zo'n 140 dieren per jaar). Alles wordt op de boerderij verkocht. De varkens en de aardbeien zullen geroteerd worden over 8 percelen die ongeveer even groot zijn. In totaal gaat dit over 1.35 ha waarop ook agroforestry is toegepast. We hebben ook nog weides waar schapen op grazen, deze dieren zijn niet van ons, maar worden wel ook door ons aangekocht en verwerkt in onze hoeveslagerij.

#### **De ommezwaai naar het kweken van Mangalica varkens**

De afgelopen jaren hebben we al een lange weg afgelegd. De ommezwaai naar de korte keten kwam er dan ook niet zomaar. Na de overname van het bedrijf van mijn ouders in 2007, kwam in 2010 de eerste confrontatie met hoe hard de omstandigheden in de polders kunnen zijn. Een barslecht najaar zorgde ervoor dat we constant op het veld moesten ploeteren en de grond om zeep hielpen. In 2011 zagen we pas echt zwarte sneeuw en begonnen we uit te kijken naar andere mogelijkheden. We misten het menselijke contact in onze branche en zijn toen begonnen met het telen en verkopen van aardbeien op de boerderij. Dit was meteen een schot in de roos en het contact met de consument kwam terug. Uiteraard zijn aardbeien alleen niet genoeg om de boel draaiende te houden. Daarna kwam de toelagging op het vlees er. We begonnen met de kweek van traditionele varkens. Mensen konden vleespakketjes kopen op de boerderij van onze eigen varkens, maar dit is nooit echt goed van de grond gekomen. Onze klanten vonden het vlees zeker niet slecht, maar het zat toch nog niet helemaal goed. Al snel kwam ik tot de conclusie dat ik eigenlijk maar weinig kennis had van alles wat met vlees en smaak te maken had. Er zijn heel veel factoren die de smaak van vlees beïnvloeden: het voeder, het ras, stress, buitenloop of niet,... Via een eindwerk kwam ik uit op het Mangalica varken. We zagen er wel een verhaal in en waagden de overstap naar Mangalica varken. Uit het eindwerk werd duidelijk dat varkens wel degelijk eiwit kunnen halen uit gras, maar ze worden ook bijgevoederd met spelt wat zorgt voor zo'n 60% ruwe stof. Ruwvoer blijven ze wel nodig hebben vind ik, de dieren zijn

minder opgefokt en het zorgt voor een evenwichtig 'dieet'. We hebben 5 à 6 biggen per worp en de dieren worden zo'n 14 maand opgekweekt alvorens naar het slachthuis te vertrekken. Ik breng de varkens ook zelf naar het slachthuis. We steken ze 's morgens op de remorque, eentje waar ze heel ruim in zitten en laten ze rustig wennen aan hun nieuwe plaats. Door het wolhaar van de varkens vraagt het slachthuis om als laatste op de slachtlijn te gaan, hierdoor moeten we ons ook zeker niet haasten wat het stressniveau bij de dieren ten goede komt. Ik hoop dat er in de toekomst mogelijkheden komen om met mobiele slachthuizen aan de slag te gaan. Dit zou het transport volledig overbodig maken, wat zeker interessant is als het maar om een aantal dieren gaat.

Hoewel we vandaag met trots kunnen spreken van een succesverhaal, was de start toch eerder moeilijk. In het begin liep de verkoop nog slechter dan bij onze traditionele varkens. Onze afzet was dan vooral via de horeca of business to business, maar de klanten wisten niet hoe om te gaan met dit vlees.



### ***Lokale afzet in onze eigen hoeveslagerij 'Boerelekker'***

Mijn vrouw volgde een voltijdse slager opleiding en heel wat uren werden gestoken in zelfstudie, op zoek naar de goeie combinaties voer en varken. Eén ding staat vast, alleen had ik het niet gekund. Door als gezin aan dezelfde kar te trekken, zijn er mogelijkheden gekomen.

Op onze boerderij verkopen we aardbeien, asperges, hoenders en Mangalica varken van eigen kweek. Verder kopen we ook rund, schape en biokip aan. Over de schapen kunnen we zeggen dat deze grazen op eigen weides, gelegen op 500m van de Noordzee, ook hier ben ik ervan overtuigd dat dit zijn invloed op de smaak zal hebben. We werken dus samen met collega boeren die even doordacht en gepassioneerd met hun beroep omgaan als wijzelf. Een bio-certificaat hebben we niet. Toen we begonnen aan dit verhaal hadden we absoluut nog geen zicht op onze afzet en was het geen optie om de meerprijs van bio-voeder door te rekenen aan de consument. Er is zeker een markt die die meerprijs

wil betalen, maar hier kozen we ervoor om vooral in te zetten op onze eigen kwaliteit, Mangalica varken van Hof Ter Meulen. Dat is onze sterkte. Mensen weten vanwaar de dieren komen.

De bruto omzetcijfers bleken voor het mangalica varken (door het thuis te verwerken en aan te bieden aan de klanten) ook veel hoger te liggen dan wanneer we bv varkens op contract zouden gekweekt hebben voor de industrie. Met veel minder dieren en een degelijke aanpak genereren we op die manier hele mooie cijfers.

Met de verscheidenheid aan teelten konden we een klantenbestand opbouwen dat geregeld op de boerderij komt. Dit zorgt ervoor dat we het contact met onze kopers blijven onderhouden en dat zij de voeling blijven hebben met onze branche. Die verscheidenheid aan klanten zorgt er ook voor dat we alles van het varken kunnen vermarkten. De boerderij levert nu met de verschillende kleinere niches (aardbeien, asperges, hoenders en Mangalica varken) een omzet die hoger is dan wanneer we 7 jaar terug begonnen én we genereren een leefbare marge erbovenop. We proberen voorafbestellingen te stimuleren bij onze klanten, maar merken dat dit niet ten volle vlot loopt. Als er overschotten zijn, worden deze de week erop ingevroren aan -20% aangeboden. Dit werkt wel zeer goed.

### ***Aan de slag met agroforestry***

Agroforestry is op de voorgrond gekomen toen ik het gevoel kreeg dat we onze manier van werken moesten veranderen om die ook op lange termijn vol te houden. Op momenten waren we dag en nacht bezig met ploeteren en was de return allerm minst fantastisch. Via Inagro kwam ik in 2015 in contact met agroforestry en zo is de bal aan het rollen gegaan...

In december 2018 werd een agroforestry perceel van 1,35 ha aangeplant. Vroeger werden al eens bomen aangeplant op de boerderij, maar dan in februari. Hier zag ik dat de bomen opmerkelijk beter aanpakken als ze tijdens het najaar in de grond gingen. De instructies, opvolging en hulp vanuit het Consortium Agroforestry Vlaanderen was cruciaal in het slagen van dit project. Zo kreeg ik hulp bij de rassenkeuze van de bomen, het uittekenen van het perceel en de eigenlijke aanplant. Ik maakte ook gebruik van de Vlaamse subsidie die 80% van mijn aanplant vergoedt. De subsidie heeft ervoor gezorgd dat ik meteen het hele perceel in één keer heb kunnen aanleggen. Er staan in totaal een goeie 80 bomen (appel, peer, kers, walnoot, hazelaar en tamme kastanje). De bomen zullen in de eerste plaats zorgen voor schaduw voor de varkens. Deze zijn bij felle zon zeker gebaat met mogelijke schaduwplekken zodat ze zich niet verbranden. Later zullen de noten en fruit dienen als extra voeder voor de varkens. Maar ook als inkleding van de boerderij in het landschap doen ze dienst. Het zou tof zijn mochten mensen in de toekomst hier kunnen oprijden en uitstappen in een oase van groen. Velen denken dat dit systeem mij nog meer werk bezorgt, maar ik merk net dat ik minder moet doen. Uitdroging en opwarming denk ik -deels- te kunnen oplossen door meer bomen en struiken te planten. Ik ben ervan overtuigd dat deze voor een degelijke buffer zorgen.

De varkens zullen in de toekomst roteren over 8 percelen, dewelke min of meer dezelfde grootte hebben. Buitenloop van varkens in agroforestry brengt nog heel wat uitdagingen met zich mee en er is relatief weinig praktische ervaring aanwezig in Vlaanderen. Door mijn medewerking aan de Operationele groep P'Orchard kwam ik in contact met collega boeren die voor dezelfde uitdagingen stonden. Door ervaringen met hen uit te wisselen hoop ik sneller vooruitgang te boeken en een goed werkend systeem te realiseren. Zo is het in het begin nog wat aftasten hoelang de varkens op eenzelfde perceel zullen verblijven, veel hangt af van de toestand van het gras. De dieren slapen 's nachts in hun stal, bij het ontwerp moest dan ook nagedacht worden om de dieren op een efficiënte manier te

kunnen verplaatsen van stal naar weide. Tussen de percelen en rondom het volledige perceel is er een afgescheiden gang gemaakt van 2m breed waar de bomen in staan (op die manier zijn ze beschermd tegen de varkens) en waar we hoenders zullen inzetten als natuurlijke onkruidbestrijders. Tegen de kerstdagen zullen die dan verkocht worden in onze slagerij. Hun hok bestaat uit een aantal grote kisten die omgekeerd staan en waar doorgangen in gemaakt zijn, zodat ze in de verschillende compartimenten kunnen. Een waterdichte dakbekleding zal ook voorzien worden. Ik hoop met dit hok en de elektrische omheining die er al is voor de varkens, de dieren ook 's nachts te kunnen vrijwaren van een mogelijke vos die langskomt. Eventueel kan er nog een stroomdraad voorzien worden aan de buitenkant van het hoender gedeelte.



[Klik hier voor een tof filmpje van hoe Carl zijn varkens binnenhaalt.](#)

AGROFORESTRY  
VLAANDEREN