

Rosé moet zich onderscheiden : Nieuwe definitie nodig en gezamenlijk plan

INTRO: Na een snelle opmars is de rosésector tot stilstand gekomen. De prijzen blijven achter bij blank en kwaliteitsbesef is er nauwelijks. Een eenduidig beleid ontbreekt.

AUTEUR: René Stevens

TEKST:

Rosé lijkt het stiefbroertje van de blanke kalveren. Zo waardeert de markt het betere rosévlees even hoog als de matige kwaliteit blank. De opbrengstprijzen van beide types kalveren loopt steeds verder uiteen. In de jaren negentig was het verschil E1 per kilo, nu E2.

Dat is tot op zekere hoogte te verklaren. Het vlees is niet rood en niet blank. Het zit er tussenin. Het vindt meer aftrek in de verwerking en wordt vooral gezien als 'goedkoop alternatief'.

Zeer uiteenlopende kalveren

De snelle groei leidt ook tot 'wildgroei'. Er is geen eenduidig beleid over voeding, meststrategieën en uitgangsmateriaal. Zo hangt aan de slachthaak een reeks zeer uiteenlopende kalveren.

Kalverhouders worden nauwelijks naar kwaliteit betaald, zodat een stimulans voor verbetering ontbreekt. Verder komen door de stierenpremie nogal wat zware kalveren op de markt, wat zorgt voor een mindere vleeskwaliteit en uniformiteit. Bovendien wordt de markt vier keer per jaar tijdelijk ontvriest door de aanvraagperiodes.

Dat de sector het moeilijk heeft, blijkt ook uit problemen bij de slachterijen BKC en Brada, alhoewel het faillissement van die laatste niet op de rosésector te schuiven is.

LTO liet onlangs de structuur van de rosésector onderzoeken door Wageningen Universiteit. Daaruit bleek dat het voor slachterijen en vleesverwerkers verleidelijk is om rosé als wit te verkopen en zelf de witvleesprijs te ontvangen. Er is veel wantrouwen tussen producent en slachterij.

Opnieuw definiëren: wat is rosé?

Het onderzoek pleit voor een heldere definitie van wat rosévlees precies is, iets wat ook marktdeskundigen roepen. „Rosé is niet onderscheidend genoeg”, zegt Wim van Roekel van Frysfee BKC.

Onderdeel van een definitie is ook een nieuwe kleurcodering. Nu vallen rosé en blank binnen het CBS-systeem in twee systemen. Daardoor wordt de vleeskleur rosé altijd als 'minder' bestempeld.

Kwaliteitsverbetering: de kip en het ei

Kwaliteitsverbetering is het belangrijkste middel om het niveau van rosé dichterbij dat van blank te plaatsen. Maar het kip-en-ei-principe dwarsboomt dat. Vleesverkopers kunnen pas meer vragen voor het product als de kwaliteit van het vlees beter is. Kalverhouders laten de kalveren echter juist langer staan als de prijs laag is, wat de kwaliteit weer niet ten goede komt.

De Europese discussie over etikettering is een goed startpunt voor een betere omschrijving van rosévlees. Nu kent de EU vijf rundveeklassen, daar zouden er volgens Hennie Swinkels van Van Drie Group twee bij moeten komen: voor blank en rosé. „We moeten werken aan een definitie en erkenning op EU-niveau. Dan kun je etiketteren en een herkenbaar product in de markt zetten. Dan pas is een ander uitbetalingssysteem nuttig en kan de prijs omhoog.”

Martijn Paridaans van Vitelco vraagt zich wel af of we ons druk moeten maken om een precieze definitie van rosévlees. „Belangrijker is de vraag wat nu wel of geen kalf is. Als de grens ligt bij minder dan 8 maanden, is dat funest voor de rosésector, omdat het niet lukt alle kalveren onder de 8 maanden slachtrijp te hebben.

Harrie van den Berg, binnen LTO vertegenwoordiger rosékalveren, onderschrijft de kritiek op de sector, maar noemt de sector niet in mineur. „We moeten wel nadenken hoe we er over 5 jaar bij willen zitten. Er wordt nu nog te veel op de dag geleefd.”

Samen een strategie bepalen

Van den Berg wil met alle belanghebbenden aan tafel om samen een strategie te bepalen. De vraag is of slachterijen dat wel willen. „Maar ik denk dat ook zij er belang bij hebben dat er een gezonde sector blijft bestaan. Als vleeskalverhouders moeten produceren wat de markt vraagt, moeten ze daar wel inzicht in krijgen.”

Of het lukt de verschillende marktpartijen bij elkaar te krijgen, een goede definitie vast te stellen en naar kwaliteit uit te betalen, is nog de vraag. Maar problemen worden ook voor een deel autonoom opgelost.

Door de herziening van het premiestelsel is de verwachting dat vanaf volgend jaar minder Duitse kalveren Nederland binnenkomen. Ook in Nederland kan het aanbod afnemen, doordat met name kleine bedrijven stoppen. De slachtgewichten zullen wat dalen en de kalveren zullen gelijkmatiger worden aangevoerd. Negatieve sturing vanuit premies vervalt immers vanaf 2006.

Swinkels waarschuwt dat de minimale 'kritische massa' moet blijven. „Voor optimale vierkantsverwaarding en om een interessante marktpartij te zijn, mag de sector eigenlijk niet verder krimpen.”

Lichtpunten

Een nieuwe ontwikkeling is dat er steeds meer concurrentie ontstaat op de rosémarkt. Een aantal partijen heeft dit jaar Eurokalf opgericht, bij Brada worden weer kalveren geslacht (Friesland Beef) en de export van kalveren zit in de lift. Ook ontstaan links en rechts wat kwaliteitsprojecten of zijn daar plannen voor.

Er zit ook al verbetering in de kwaliteit, merkt Marinus van de Scheur van Denkavit. Dat komt vooral door meer grote bedrijven en goede begeleiding, onder andere door voerfabrikanten. Van de Scheur: „Deze bedrijven leggen altijd kalveren op, duur of goedkoop. Daardoor wordt de aanvoer over het jaar heen uniformer, wat ook goed is voor de vlees kwaliteit.”

Kader bij artikel:

Werk aan goed vlees

Kalveren jonger afleveren, maar met een goede kwaliteit. Zo doe je dat.

- Wees kritisch op de kwaliteit van de kalveren; het verschil is immers groot. Een vleestypisch dier kan doorgaans wat zwaarder worden zonder dat de vleeskwaliteit achteruit gaat.
- Vang kalveren op in een schone stal. Het klimaat moet goed zijn, tocht is uit den boze. Longproblemen zijn immers funest voor een goede start van de dieren. Maak een mogelijkheid tot bijverwarmen in koude periodes gedurende de startperiode.
- Meng producten als u meerdere voeders verstrekt. Dat werkt positief op de opname. Geef het dier meerdere keren per dag een portie voer. Zorg voor fris, schoon en smakelijk voer.
- Laat de penswand zich de eerste 10 weken optimaal ontwikkelen. Dit betekent op tijd krachtvoer geven en voldoende ruwvoer. Geef bij voorkeur speciale opfokkorrel.
- Zorg ervoor dat voor kalveren tussen de 10 en 16 weken het rantsoen voor een snelle groei relatief veel eiwit bevat en circa 1.100 VEVI per kilo droge stof. Houd het vochtgehalte van het rantsoen in de gaten; is het voer te nat, dan daalt de groei.
- Streef naar een vetbedekking van 2,5. In de afmestfase mag het rantsoen iets meer energie bevatten. Op die manier krijgen de kalveren een goede vetbedekking.
- Lever op basis van een schema, niet conform de marktprijs.

Bijschrift figuren:

Rosé is niet rood en niet wit. De verleiding bestaat om het als blank vlees te verkopen. Na herdefiniëring zijn etikettering en betere uitbetaling mogelijk.

Nederland telde in 2003 een kleine 1.160 bedrijven met rosékalveren. Na de top in 2001 is het aantal licht gedaald. Nu is het stabiel.

In 2003 waren er circa 171.500 rosékalveren in Nederland. Dat is een verdubbeling ten opzichte van 1995.

Er was altijd al een verschil in opbrengstprijis tussen rosé en blank, maar het verschil is de afgelopen jaren verder toegenomen.
In het CBS-systeem wordt rosé altijd als 'minder' bestempeld dan blank.
Nieuwe kleurcodering kan dat veranderen.