



Een andere tak van sport

Omschakelen van melk- naar vleesveehouderij vraagt omschakeling bedrijfsvoering

Elke dag stoppen er drie melkveehouders. Ze houden op met melken, maar gaan niet altijd met pensioen. Hobbyisten kiezen voor zoogkoeien, terwijl veehouders die nog een inkomen nodig hebben, zich richten op de productie van rosé vlees.

Ze stoppen met melken, maar veel willen er nog wel graag vee houden.' Onno Hidding, sectorspecialist vleesveehouderij bij Hendrix UTD, heeft veel

te maken met melkveehouders die willen omschakelen. De zoektocht naar een goede invulling van bedrijfsgebouwen en grond begint bij de vraag hoeveel er nog

aan verdient moet worden. Als de veehouder er nog een inkomen uit wil of moet halen, kijkt Hidding al gauw naar de rosékalverhouderij. 'Daar gaat minder geld in om en de omloopsnelheid is groter.' Hij rekent met jaaropbrengsten van 180 euro per plaats. 'Het draait erom veel dieren en vlees om te zetten.'

Voor veehouders die voor hun inkomen minder afhankelijk zijn van de nieuwe tak kan ook de zoogkoeienhouderij interessant zijn. Het gaat daarbij om minder dieren en de tak lijkt qua bedrijfsvoering

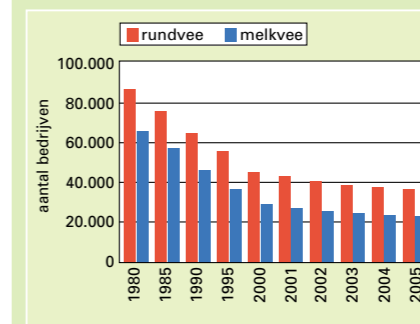
meer op de melkveehouderij. Het rendement is volgens Hidding sterk afhankelijk van het aantal dieren, maar ook zeker van het ras. 'De luxe rassen zijn beter te verkopen, dus de blonde d'Aquitaine en de Belgische blauwe scoren op dit punt het best.' Daartegenover staat dat er in natuurgebieden meer gekeken wordt naar de rassen die soberder gehouden kunnen worden, zoals de limousin en de charolais. 'Naast inkomsten uit vlees zijn er dan ook inkomsten uit het beheren van natuur.'

Zoogkoeien in de lift

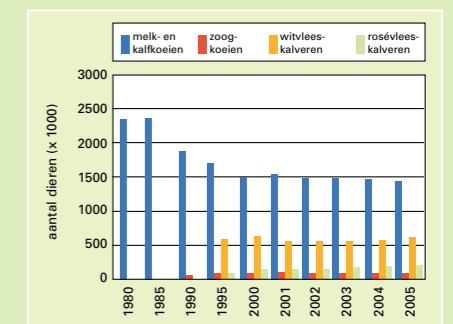
Het aantal zoogkoeien in Nederland stijgt de laatste jaren weer licht. Toch is het aantal stamboekleden over alle rassen heen licht dalende. Het betekent dat de blijvende bedrijven meer zoog-

koeien houden. Ondanks de ont koppeling van premierechten en het houden van zoogkoeien is de verwachting dat het aantal zoogkoeien ook voor de komende jaren op dit niveau blijft.

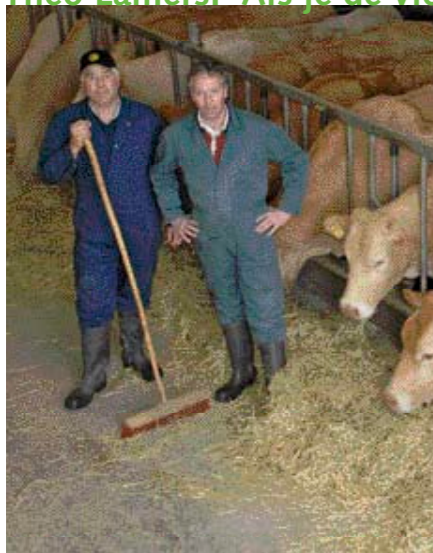
Figuur 1 – Aantal rundveebedrijven in Nederland (bron: CBS)



Figuur 2 – Aantal dieren van verschillende diersoorten



Theo Lamers: 'Als je de vleesveekoe niet kent, krijg je er ongelukken mee'



'Koop een makke stier, dat is het halve werk.' Blonde d'Aquitainefokker Theo Lamers (50) uit Groesbeek geeft aan dat vooral het karakter van vleesvee sterk verschilt van dat van melkvee. 'Een vleesveekoe is een heel andere koe, ze

heeft veel meer temperament, is wild. Als je haar niet kent, krijg je er ongelukken mee.' De eerste dieren die de broers uit Frankrijk haalden, waren 'levensgevaarlijk', maar fokkerij heeft veel verbeterd. 'En we hebben geleerd hoe we met de blonde om moeten gaan', licht Theo toe. De koeien na een half jaar uit het natuurgebied halen vraagt om een slimme aanpak. De broers voeren de dieren bij in een stevige vangkooi, waardoor ze weer gewend raken aan een kleine ruimte. 'Dan is het gemakkelijk: je moet ze gewoon geen kans geven om er tussenuit te knijpen. Zonder kooi vang je ze nooit.' Samen met broer Gerry (47) houdt Theo 250 stamboek-blonde d'Aquitaines, waaronder honderd zoogkoeien, en vijfhonderd schapen. Drie jaar geleden verkochten ze de zestig melkkoeien en het melkquotum omdat hun opvolger meer voor vleesvee voelde. 'En natuurlijk ook omdat quotum geld opbracht, anders hadden we het niet gedaan.'

Sinds de superheffing in 1984 hielden ze al vleesvee en die tak werd uitgebreid. De ligboxenstal is onveranderd gebleven en de melkstal werd afkalfruimte. De blonde d'Aquitaines gedijen prima in de ligboxen en op de roostervloeren. Voor de meststieren werd rubber op de roostervloer gelegd. 'Financieel gaat het bij ons ook goed. We hebben geen financiering meer en leven er met twee gezinnen van', licht Theo toe. 'De prijzen zijn momenteel goed, er is vraag naar luxe vlees. Een E-stier brengt 3,85 euro per kilo op, veertig cent meer dan vorig jaar.' Geduld is wel een voorwaarde: 'Het duurt een aantal jaren voordat je het geld terugverdient.' Het advies dat de broers aan omschakelende melkveeouders willen geven, is om goed uitgangsmateriaal te kopen. 'Die uitgave doe je maar één keer. Het lijkt veel geld, maar als je het niet doet, kost het je later alleen nog maar meer.'

Groot en professioneel

Ook DLV'er Peter Rondeel ziet verschil tussen veehouders die nog geld moeten verdienen en een andere groep die vleesvee houdt voor de hobby. 'Dat zijn vaak de 55-plussers die nog wat om handen willen hebben.' Maar Rondeel geeft aan dat ook in de zoogkoeienhouderij wel een boterham te verdienen is. 'Dan moet je het groter en professioneler aanpakken en bijvoorbeeld met huisverkoop werken of afzet zoeken bij een slager.'

Veehouders moeten dan ook echt een studie maken van het vleesveehouden. Rondeel: 'Het is gewoon een andere tak van sport. Maar wel een sport waar je ook talent voor moet hebben en hard moet werken om het beste te bereiken.' De ruwvoerwinning bijvoorbeeld stelt voor vleesvee andere eisen dan voor melkvee: meer structuur en minder eiwit. 'Vaak worden veehouders door ervaring wel wijzer, maar melkveeouders die echt werk van hun vleesvee willen maken, oriënteren zich van tevoren, kijken rond en laten zich informeren. Wie zich niet schoolt, blijft in de hobbysfeer hangen.'

Toch is de beleving van vleesveehouden beduidend anders dan die van melkveehouden, geeft Hidding aan. 'Je bent meer in koppels bezig en minder met individuele dieren. Daardoor heb je minder binding met het beest, vooral ook omdat het voor de slacht weggaat en dat geeft toch een ander gevoel.' Dit is het sterkst bij de rosékalverhouderij. 'Dat is een systeem van vleesproductie door intensieve voeding.'

Vleesrijzen in de lift

Veehandelaar en limousinliefhebber Frans Sijbers heeft dit jaar twaalf melkveeouders geholpen bij de overschakeling naar de zoogkoeienhouderij. 'Het geeft toch meer levensvreugde om koeien en kalveren te houden dan een hok vol rosékalveren?' Bovendien zijn de marktvooruitzichten ook voor de zoogkoeienhouderij goed. 'Er is vraag naar luxe vlees, terwijl het moeilijker te krijgen is. De laatste jaren zijn de prijzen alleen maar verder omhooggegaan. De prijzen van de rosés zijn de laatste jaren dan wel goed geweest, maar je hebt meer met schom-

melingen te maken.' De investering in een zoogkoeienveestapel is groot. Een drachtige koe kost al gauw 2000 euro, terwijl de te verkopen kalveren van ongeveer tien maanden oud op 800 euro uitkomen. 'Zo'n koe is maar één jaar te duur', klinkt het oordeel van de handelaar. 'Als je goed investeert, kun je elk jaar tegen goede prijzen afzetten.'

Sijbers weet wel dat het houden van zoogkoeien eisen stelt aan de omgang met de dieren. 'Aan de koeien herken je de boer.' Hij kent zoogkoeien waar je als het ware bijna op kunt zitten, maar ook dieren uit natuurgebieden die niet te pakken zijn. 'Het vee is zoals je ermee omgaat. Je kunt niet met het halster de wei in lopen om even één koe te pakken.' Zijn advies: rustig blijven en regelmatig het weiland in lopen met een koekje. 'Je moet je laten zien om vertrouwen te krijgen. Alle veehouders kunnen dit leren, maar het blijft een feit dat vleesvee een ander karakter heeft dan melkvee.'

Alice Booij