

FrieslandCampina verkent de vermarkting van blaarkopmelk

De blaarkop als een 'unique selling point'

Over enkele jaren is de blaarkop waarschijnlijk geen zeldzaam huisdierras meer. Dat is de droom en tegelijkertijd de stellige overtuiging van Ben Barkema. Hij staat aan de wieg van de blaarkopketen, een unieke samenwerking die zuivel en vlees van blaarkoppen tot een meerwaarde brengt.

tekst Tijmen van Zessen

Nederlands grootste zuivelverwerker wil een nieuw segment zuivel vermarkten. FrieslandCampina is van plan om melk van blaarkopkoeien gescheiden op te halen en te verwerken. Aan de wieg van het idee staat Ben Barkema, oprichter van Rivierduin G38 Advies uit Lelystad. 'Onze insteek is dat melkvee-houders met blaarkoppen kunnen rekenen op een bonus van vier cent boven op de garantieprijs, mits hun veestapel minimaal 66 procent blaarkopbloed voert.'

De kersverse ontwikkeling maakt onderdeel uit van de blaarkopketen. Deze keten bestaat uit een unieke combinatie van ketenpartners, waarin de afzet van zuivel en vlees via een ander afzetkanaal dan de supermarkt wordt geregeld. De ketenpartners Rivierduin G38 Advies,

slagerij Ruitenburg (vlees), Boeder Veehandel en Hunland Impex (handel en mesterij) en de Kruidenier Groep (afzet slaan de handen ineen. Zij willen in een vernieuwend concept de 'unique selling points' van de blaarkop tot waarde brengen. De verwerking van het vlees is in kannen en kruiken, voor de zuivel zijn de onderhandelingen nog bezig. 'We zijn in gesprek met de blaarkopketen', bevestigt Rob van Dongen, perswoordvoerder voor FrieslandCampina.

Regionaal produceren

Ben Barkema werkt al sinds 1996 aan herwaardering voor de blaarkop. Als kleinzoon van een Groninger blaarkopboer zit de passie voor het inheemse ras hem in het bloed. 'Ik vond het jammer als de blaarkop zou verdwijnen. Blaarkop-



Ben Barkema: 'In de blaarkopketen moet iedereen in gelijke mate profiteren'

koppen fascineren mij, het ras kwam in Groningen veel voor op gemengde akkerbouwbedrijven. Soms stonden ze in een donkere hoek van een akkerbouwloods, tot hun knieën in de prut. Toch wisten ze elk jaar een kalf te brengen en onder sobere condities 5000 kilo melk te produceren', start Ben Barkema zijn verhaal van de blaarkopketen.

Voordat Barkema zijn vrouw Armgard van der Scheer leerde kennen en met haar de boerderij van haar ouders overnam, werkte hij voor de Vereniging Natuurmonumenten. Nu adviseert hij provincies en natuurorganisaties om boeren te betrekken bij landschapsonderhoud en blijkt hij een behendig bruggenbouwer tussen overheid en praktijk.

De combinatie van boer, natuurbeschermer en adviseur komt hem goed van pas

vangcentra te krijgen. Afhankelijk van de markt en het soort van het kalf wordt tussen de vijf en dertig euro extra betaald per kalf.'

Elke veehouder kan een kalf aanleveren, mits de vader een zuivere blaarkop is. Boeder sorteert de kalveren daarnaast op soort, want homogeniteit en kwaliteit van het vlees zijn belangrijk. De kalveren krijgen drie maanden melk en de stiertjes worden op jonge leeftijd gecastreerd. 'In het weideseizoen brengen we de dieren in natuurterreinen, de laatste zes maanden worden ze afgemest op een eiwitrijk rantsoen.'



De blaarkoppen die bestemd zijn voor vleesproductie grazen in natuurgebieden

bij de ontwikkeling van zijn blaarkopketen. 'Op een moment kreeg ik van het ministerie van VROM en de provincie Zuid-Holland opdracht om het idee uit te werken de drassige veenweidegebieden in het Groene Hart met blaarkoppen te laten begrazen. De blaarkop is een koe die efficiënt produceert onder extensieve, sobere omstandigheden. Het zou betekenen dat de boeren in het veenweidegebied konden boeren met een hoger

slootwaterpeil en tegelijkertijd de cultuurhistorische waarden van de streek zouden onderhouden.' De regionale productie van melk en vlees in de randstad zou door de korte afstanden bovendien tot minder CO₂-uitstoot leiden.

Overheid wil biodiversiteit

Ben Barkema organiseerde een excursie naar het bedrijf van de familie Zeestraten in Hillegom om beleidsmakers en

vertegenwoordigers van de provincie te laten zien hoe de blaarkop functioneert. Hij lanceerde het idee van de blaarkopmoederbedrijven (ook in Veeteelt), waarbij een kern kwetsbare natuur is omgeven door bedrijven met zuivere blaarkoppen die kruislingen produceren voor een gebied dat daar als een tweede schil omheen ligt.

Jarenlang bleef het stil. Tot op een moment, nu vier jaar geleden, Menko

Klaas Boeder: 'We verzamelen nu 700 blaarkopkalveren per jaar'



Veehandel Boeder uit Enkhuizen coördineert de verzameling en het mesten van blaarkopkalveren. Klaas Boeder werd door Barkema benaderd. Hij haalt de blaarkopkalveren uit heel Nederland. 'We zitten nu op 700 dieren op jaarbasis, er worden wekelijks zo'n tien tot twintig kalveren opgelegd op twee centrale plaatsen. We begonnen in 2008 met drie tot vier kalveren per week; het groeit gestaag', vertelt Boeder.

Is de inzameling uit zo'n groot gebied niet erg kostbaar? 'We werken per regio met een transporteur om de kalveren zo goedkoop en efficiënt mogelijk bij de op-

Christy Kool: 'Ik voorzie dat klanten geen moeite hebben met meerprijs'

De deelname van groothandel Kruidenier is ontstaan uit de wens om een bijdrage te leveren aan de biodiversiteit. Daarnaast speelde de reductie van CO₂-uitstoot door regionale productie een rol van betekenis voor het familiebedrijf. Christy Kool, hoofd P&O en kwaliteit bij de Kruidenier Groep, schrok wel even toen ze twee jaar geleden vernam dat er maar 1650 vrouwelijke raszuivere blaarkoppen voorhanden waren. 'Toen hebben we gezegd: als we dit willen, committeren we ons aan een traject van tien tot vijftien jaar. We startten met vlees, daarvoor hadden we samen met slagerij

Ruitenburg 3500 dieren per jaar nodig. Op dit moment komt het meeste vlees nog van Oostenrijkse simmentalers.' De Kruidenier Groep belevt horeca, bedrijfsrestaurants en zorginstellingen, dagelijks in totaal tussen de 5000 en 7000 adressen. Het blaarkopvlees zal bij voldoende beschikbaarheid alle rundvlees gaan vervangen. 'Het is onze uitdaging om daar een meerprijs voor te betalen. Tot op heden voorzie ik dat onze klanten daar geen moeite mee hebben. Veehouders hebben deze prijs nodig om de lagere productie van de blaarkop te compenseren.'



Isaak van Miltenburg: 'Het blaarkopvlees is zachter en malser'



Isaak van Miltenburg is betrokken bij de blaarkopketen namens slagerij Ruitenburg. Samen met Barkema, Boeder Veehandel en Hunland Impex ontstond in 2008 het idee om een paar kalveren op te zetten.

'Dat is aardig uit de hand gelopen; inmiddels zijn het er 1100 in totaal, de eerste zijn eind januari slachtrijs.' Het vlees van de blaarkop is volgens Miltenburg fijner van draad en iets rijper dan dat van een holsteinkoe. 'De blaarkop is van oorsprong een dubbeldoelkoe, die voor zestig procent op vlees-

eigenschappen en voor veertig procent op melkkenmerken werd gefokt. Dankzij de fijnere structuur is het vlees zachter en malser.'

De blaarkoppen (ossen en vaarzen) halen een slachtgewicht van 320 tot 340 kilo (niet uitgebeend). Ruitenburg wil tien tot twaalf blaarkoppen per week gaan verwerken, ongeveer een zesde deel van zijn totale capaciteit. 'We moeten nog werken aan de continuïteit van de kwaliteit en het aanbod. De smaak is onderscheidend, maar elk hapje moet hetzelfde zijn.'

Wiersema van de provincie Zuid-Holland telefoneerde met Barkema. 'Hij vroeg me hoeveel blaarkoppen ik kon leveren', vertelt Barkema. 'Ik noemde een grove schatting van 75 dieren per maand. "Dan weet ik genoeg", antwoordde hij en hij voegde eraan toe dat ik nog gebeld zou worden door het ministerie van VROM.' De overheid was op zoek naar producten en productiemethoden die zouden leiden tot meer biodiversiteit en een lagere milieubelasting: de ecologische footprint moest veertig procent reduceren.

In een speciaal project – onder de naam Biocom – verkende de overheid de mogelijkheden, waarbij Wiersema terughadacht aan de blaarkop. Groothandel Kruidenier (zie kader) werd er door hem bij betrokken. Barkema: 'Deze partij levert voedsel aan horeca, zorginstellingen, bedrijfskantines en overheidsinstellingen.

Het is een betrouwbare partner, die dagelijks vlees en zuivel levert voor 200.000 consumenten. Om als toeleverancier in beeld te blijven bij de overheid, was het ook in hun belang de ecologische voetafdruk te verkleinen: voortaan zou het vlees niet meer van Oostenrijkse simmentalers afkomstig zijn, maar van oer-Hollandse blaarkopkoeien.'

Iedereen profiteert

Intussen is de deal over de afzonderlijke afname van blaarkopmelk dichtbij en komen in januari de eerste blaarkopdieren onder merk beschikbaar voor de slacht. De ontwikkeling van de blaarkopketen is in een stroomversnelling geraakt. Maandelijks overleggen de ketenpartners met elkaar over de voortgang en er is een subsidie toegekend van een half miljoen euro om de opstartkosten

en aanloopverliezen te dekken. Op termijn moet de keten winstgevend zijn, zonder steun van buiten. 'Het wordt een fair trade-principe, iedereen in de keten moet in gelijke mate profiteren, de consument betaalt een extra prijs voor een authentiek Hollands product.'

De vraag is of er in Nederland voldoende blaarkoppen beschikbaar zijn voor deze ambitieuze nichemarkt. Afgelopen mprjaar registreerde CRV in totaal 699 raszuivere blaarkoppen met een productielijst. 'De beschikbaarheid is nu nog een probleem. Daarom geven we onszelf tien jaar de tijd om het aantal blaarkoppen uit te breiden. In West- en Noord-Nederland gaan we veehouders mobiliseren om te kiezen voor de blaarkop. Met name voor extensieve bedrijven is het ras efficiënt. Over tien jaar is de blaarkop geen zeldzaam huisdier meer.'

Piet Kaatee: 'Meerprijs mag niet afgaan van biologische meerprijs'

Het melkveebedrijf van de familie Kaatee is deelnemer in de blaarkopketen. Piet, Nellie en Rogier Kaatee melken in Heiloo 135 blaarkoppen. 'Ik lever alle kalveren



en koeien af aan het blaarkopproject. Kalveren brengen nu zo'n 40 euro meer op en de slachtkoeien tussen de 75 en 100 euro per koe.' Kaatee verwacht dat consumenten bereid zijn om een meerprijs te betalen voor blaarkopproducten. 'Blaarkopmelk onderscheidt zich door een hoger gehalte aan onverzadigde vetzuren. Door blaarkopzuivel te gebruiken, levert de consument ook een bijdrage aan de biodiversiteit. Het zou zonde zijn als het ras verdwijnt.'

Het afzetkanaal voor blaarkopmelk stelt een ondergrens van 66 procent blaarkopbloed. De blaarkoppen van Kaatee zijn voor bijna zeventig procent raszuiver, maar veel bedrijven halen die grens niet. 'Ik heb begrepen dat er 30 miljoen liter melk per jaar nodig is,

terwijl er zo'n zestig bedrijven in aanmerking komen voor deelname. Dat is minstens een half miljoen kilo melk per bedrijf, maar een blaarkopbedrijf is doorgaans kleiner.'

Zoals het nu lijkt, bedraagt de meerprijs die veehouders voor een kilo blaarkopmelk ontvangen vier cent boven op de garantieprijs van FrieslandCampina. Nog niet duidelijk is of deze meerprijs wordt opgeteld bij de meerprijs die melkveeouders voor biologische melk ontvangen. 'Wij krijgen nu negen cent per kilo melk extra omdat we biologische melk leveren. Als ik straks vier cent extra krijg omdat ik blaarkopmelk lever, maar de negen cent meerprijs moet inleveren, dan weet ik niet of ik nog melk lever aan de blaarkopketen.'