



Belangen van vleesveebedrijven door variatie in bedrijfsomvang erg divers en soms zelfs tegenstrijdig

De veerkracht van een versnipperde sector

Of je nu vijf zoogkoeien houdt of een stal vol met zeshonderd dieren verzorgt, elke vleesveehouder zoekt naar kennis, wil ervaringen delen en wenst een goede belangenbehartiging. Met een relatief kleine sector en veel versnippering is dat een uitdaging. 'Zoek de samenwerking op, blijf voor je belangen opkomen en zoek in je eigen regio naar mogelijkheden. De toekomst is positief', zo weten de belangenbehartigers van onder meer Boerenbond en LTO.

tekst **Alice Booij**

Er ontstaan de komende jaren unieke kansen voor vleesveehouders.' Dat is de overtuiging van Leon Moonen, vakgroepvoorzitter vleesvee van LTO Nederland. 'In 2020 is de rundvleesproductie in Europa 20 procent gedaald, zijn we van een exporterend een importerend werelddeel geworden en zorgt het nieuwe Gemeenschappelijk Landbouwbeleid ervoor dat vleesveehouders goede financiële tijden tegemoet gaan. Ik zie de toekomst heel positief.'

Motivatie: liefde voor het vee

Met redelijke rundvleesprijzen, maar een hoge kostprijs is het voor de vleesveehouderij in Nederland en Vlaanderen momenteel lastig om geld te verdienen. Ook bij vleesveehouders die hun dieren als hobby houden, vermindert het enthousiasme als er telkens geld bij moet. De vraag is dan ook terecht hoe vleesveehouders in deze

tijden geïnformeerd blijven over een zo mooi mogelijke toekomst en ook gemotiveerd blijven. 'Een groot deel van de motivatie ligt in de liefde voor het vee', vertelt Piet Vanthemsche, voorzitter van Boerenbond. 'Er zit veel emotie in en dat is soms belangrijker dan het economische plaatje. De individuele verschillen in saldo per dier zijn groter dan bij melkvee, varkens of pluimvee.' Hij noemt zijn achterban 'authentieke boeren'. 'Vleesvee is een van de meest traditionele sectoren met relatief weinig specialisatie en een grote afhankelijkheid van premies.'

De Vlaamse vleesveesector is erg divers qua bedrijfsgrootte, zo blijkt uit tabel 1. Nederlandse cijfers waren helaas niet voorhanden. Die verschillen in bedrijfsgrootte zorgen voor verschillen in toekomstvisie en dat maakt belangenbehartiging niet eenvoudig. Professionele bedrijven met honderden dieren vragen om een andere invulling van belangenbehartiging dan de

aantal zoogkoeien	bedrijv. met zoogkoeien		zoogkoeien	
	aantal	% cum. %	aantal	% cum. %
1-10	6.451	56	25.897	15
11-20	2.305	20	34.145	20
21-30	1.207	10	30.241	18
31-40	675	6	23.693	14
41-50	351	3	15.837	9
> 50	530	5	39.473	23
totaal	11.609	100	169.286	100
met zoogkoeienquotum	5.600	48	124.131	73
zonder zoogkoeienquotum	6.009	52	45.155	27

Tabel 1 – Indeling van Vlaamse bedrijven met zoogkoeien volgens aantal zoogkoeien per landbouwer in 2010 (bron: Vlaamse Landmaatschappij)

kleinere, veelal hobbymatige bedrijven. Toch geeft Vanthemsche aan dat Boerenbond zich bezighoudt met een aantal thema's die voor alle typen bedrijven van belang zijn. 'Bijvoorbeeld het transparant maken van de vleesveeketen, zoals bij het slachthuis en de veehandel. Wie betaalt wat? Hoe is de kostenstructuur en wat zijn de aanbiedingsvormen naar het slachthuis?' Ook zet Boerenbond zwaar in op de BGA, de Beschermde Geografische Aanduiding. 'Dat is voor vleesveehouders een belangrijke troef die ze kunnen uitspelen voor een betere prijs.'

Belangenbehartiging moet

'Voor ons als belangenbehartigers is het een uitdaging om kennis bij vleesveehouders te krijgen waarmee ze hun voordeel

kunnen doen in de bedrijfsvoering', geeft Moonen aan. Sinds kort is hij dé belangenbehartiger voor de Nederlandse vleesveehouders. Moonen is jong, enthousiast en positief, maar ook reëel. 'Juist als kleine sector blijft het belangrijk de belangenbehartiging serieus aan te pakken. Als je er niet bij bent, wordt er geen rekening gehouden met je mening. Dan worden we als kleine sector uitgespeeld tegen het grote geweld', zegt hij.

Om dat te voorkomen zetten Moonen en LTO een aantal communicatiemiddelen in. Naast nieuwsbrieven en ledenbijeenkomsten worden ook Facebook en Twitter ingezet. 'Zo laten we zien waar we mee bezig zijn en zoeken we de interactie op.' Het blijft ook heel belangrijk dat vleesveehouders zelf hun stem laten horen, geeft hij aan. 'We willen van veehouders zelf horen wat ze vinden en wat hen bezighoudt. De studiegroepen zijn daarvoor heel geschikt. Ga met elkaar in een zaaltje zitten en ga in gesprek over wat je belangrijk vindt en deel dat met ons. Dan doen wij er wat mee.'

Hij verdeelt de vleesveehouderij in intensief en extensief. 'En ja, de belangen zijn dan divers en soms tegenstrijdig. Ik geef eerlijk toe dat we niet iedereen kunnen helpen, maar voor de grote massa proberen we het zo goed mogelijk te doen.' 'De liefde voor de dieren, dat is de basis voor de meeste vleesveehouders', weet ook Willem Dijkstra over de drijfveren van vleesveehouders. Dertig jaar heeft Dijkstra ervaring in de Nederlandse vleesveehouderij, onder andere als voorzitter van de Federatie Vleesveestamboeken Nederland. 'Ik heb de afgelopen jaren eigenlijk alleen maar organisaties zien verdwijnen uit de vleesveehouderij vanwege de magere economische resultaten en de kleine sector. Het betekent dat je als vleesveehou-



der enorm op jezelf bent aangewezen. Zo blijft Nederland een hobbyland voor vleesvee en halen restaurants en groot-handel hun vlees uit Ierland en Zuid-Amerika.'

Toch ziet hij dat professionele bedrijven zich staande weten te houden, ondanks de lastige omstandigheden. 'Het komt aan op ondernemerschap', aldus Dijkstra. 'Onderscheiden-de streekproducten en een regionale afzet van vlees zorgen voor toegevoegde waarde. Daar valt echt nog wel wat in te verdienen, maar ook hierbij gaat het om eigen initiatief. De vleesveehouders moeten het allemaal zelf uitzoeken.'

Rollen in prijsvorming omdraaien

Voor de kleine fokkers wordt het stamboek belangrijker. 'De stamboeken hebben contacten met afnemers. Zoals bij de blonde d'Aquitaines en de limousins. Wanneer je één koe of een stiertje wilt afzetten, kun je ook bij die partijen goed terecht. De stamboeken hebben hierdoor een nog belangrijker rol gekregen', weet Dijkstra. 'Daarvoor is veel deskundigheid en bekwaamheid nodig binnen de besturen. Dat wordt bij veel stamboeken nog te weinig opgepakt.'

Moonen is over de afzetmogelijkheden heel positief. 'Ik

merk de laatste maanden dat de markt "opdroogt" en dat er meer vraag komt naar binnenlands geproduceerd rundvlees. Twintig jaar lang heeft de retail achter het stuur van de prijzen gezeten, de rollen worden nu omgedraaid. Als vleesveehouders moeten we hiervan profiteren en de consument een eerlijke prijs laten betalen. Rundvlees is geen stuntartikel', geeft Moonen strijdvaardig aan. 'We moeten aandacht besteden aan de verdeling van de marge in keten.' Zelf heeft de LTO'er een bedrijf met limousins waarbij hij streekproductie combineert met natuurbegrazing. 'We hebben in Nederland kwaliteits-vlees met een bijzonder laag antibioticagebruik. We moeten de consument vertellen dat we duurzaam, gezond en uniek vlees produceren, ongeacht het ras.'

Ook Vanthemsche ziet een grotere vraag naar lokaal gepro-duceerde producten. 'De retail is bezorgd. Blijft er wel voldoende rundvleesproductie over en kunnen we de kwaliteit blijven leveren die we aan onze klanten beloven?' Het zijn voortekenen van een betere toekomst, merkt de Boerenbond-voorman op. 'Daar kunnen we als vleesveehouders op inspelen en proberen om de hoge kosten die we maken, door te rekenen. Dan heeft onze sector zonder enige twijfel bestaansrecht.' |

FRANK VAN HEST AANTAL DIEREN: 4	FRANK VANCLOOSTER AANTAL DIEREN: 35	GEERT DEMASURE AANTAL DIEREN: 380	MARK MUSKENS AANTAL DIEREN: 500
'Tot achttien generaties terug bijna alle bloedlijnen in beeld'	'Ons gezin leeft voor onze West-Vlaamse rode koeien'	'Het is een absolute noodzaak om topresultaten te halen'	'Zelf plan maken en specialisten erbij zoeken'
PAGINA 11	PAGINA 15	PAGINA 23	PAGINA 29