



Tweede Vleesvee Vakdag brengt
tweehonderd man op de been

Gezonde dieren, gezonde winsten

Met als thema 'gezonde dieren, gezonde winsten' passeerde een brede waaier aan onderwerpen de revue op de Nederlandse Vleesvee Vakdag. De discussieonderwerpen rond de invulling van het nieuwe GLB en rond natuurbegrazing hielden de meeste aandacht vast. De visie van de Vereniging van Keurslagers over de roodvleesproductie kwam als meest opbeurende uit de hoek.

tekst **Alice Booij, Guy Nantier**

LTO-vakgroepvoorzitter vleesvee Leon Moonen beet het spits af op de door zo'n tweehonderd toehoorders bezochte Vleesvee Vakdag te Epe. Hij is kritisch over de uitwerking van de directe betalingen in het nieuwe gemeenschappelijk landbouwbeleid (GLB) vanaf 2015. 'Met name de bedrijven met vleesstieren leveren flink in, een hele sector binnen de vleesveekolom dreigt zo om te vallen',

geeft Moonen aan. Uiterlijk 1 augustus zal Sharon Dijksma, staatssecretaris Economische Zaken, de definitieve Nederlandse voorstellen indienen bij de Europese Commissie.

Vleesveehouders met zoogkoeien komen er relatief beter af. Zo is er 9,5 miljoen euro gereserveerd voor een 'flatrate' premie die per hectare uitbetaald wordt. Daarnaast is er in de voorstellen van

Dijksma ruimte om 3,5 miljoen euro aan graasdierpremies uit te keren op gronden die uitgesloten zijn van de hectarepremie. Deze premie geldt voor 'meerjarige' dieren, waarbij Moonen zich er hard voor zal maken om alle dieren met een leeftijd van één jaar en één dag onder de definitie te laten vallen zodat ze in aanmerking komen voor de graaspremie van 160 euro per rund. 'Daarover is het voorstel van Dijksma nu nog niet duidelijk.'

De vraag is ook nog hoeveel hectares er in totaal in aanmerking zullen komen om de graasdierpremie op aan te vragen. 'Wat zijn precies gronden met zeer extensief agrarisch gebruik?', vraagt Moonen zich af.

Concurrentiepositie in gevaar

Vleesstierenbedrijven gaan erop achteruit, zo weet Moonen. Met een intensieve houderij en niet vallende onder de noemer van graasdierpremie zullen de GLB-bedragen flink lager uitkomen. 'Dat is een drama', reageert Moonen. De 0,5 miljoen voor het ontwikkelen van marktconcepten noemt hij 'een druppel op een gloeiende plaat'.

De kalversector moet flink inleveren met de GLB-voorstellen. Vergeleken met buitenlandse collega's gaan de Nederlandse kalverhouders er fors op achteruit. 'Dat is slecht voor de concurrentiepositie', meent LTO-vakgroepvoorzitter vleeskalverhouderij Ger Koopmans. De zeven keer tien miljoen die de staatssecretaris heeft toegezegd zijn ter stimu-



Ger Koopmans:
‘De kalversector
moet flink inleveren
met de
GLB-voorstellen’

Nel Sangers:
‘Economisch denken is
verleidelijk, maar is
daarom ecologisch
niet bestendig’

Ruud Bakker:
‘Veehouders
hebben de dieren,
keurslagers
de klanten’

lans van de verduurzaming van de sector. ‘Wij zouden het liever inzetten voor financiële compensatie.’

Voorkeurspositie vleesboeren?

Aan de hand van twee stellingen gingen natuurboeren en natuurorganisaties met elkaar in debat. De eerste stelling luidde: ‘Terreinbeherende organisaties moeten melkveehouders weren voor natuurbegrazing.’ Het achterliggende idee van de stelling was dat melkveehouders in het vooruitzicht van uitbreiding en mestafzet jacht maken op grond, onder andere voor hun jongvee. Bij openbare aanbesteding voor het beheer van natuurterreinen kunnen zij veel meer geld op tafel leggen.

Voor Sytze van der Goot uit Eelde is het vanzelfsprekend dat vleesvee de voorkeur geniet. Van der Goot houdt 450 limousindieren in een biologische bedrijfsvoering en beheert onder andere 600 hectare natuurweiden voor de organisatie Natuurmonumenten. Van der Goot: ‘Vleesvee kan veel beter uit de vee-

ten met een soberder rantsoen. Voor terreinbeheerders zou vleesvee ook een voorkeurspositie moeten krijgen. Zo leveren zij een maatschappelijke bijdrage aan een duurzaam geproduceerd stukje kwaliteitsvlees.’

Jos Bolk trad hem hierin bij, maar vindt de stelling net iets te scherp. Jos Bolk is blonde d'Aquitaineveehouder, bezit zo'n 450 stuks vee en beheert 250 hectare natuur- en recreatiegronden. Hij vermarkt via de korte keten zijn rundvlees als ‘natuurvlees’.

‘We mogen niet doorslaan en uitsluiten’, zegt Bolk. Belangrijk is dat de natuurorganisaties ook met maatschappelijke effecten rekening houden bij het realiseren van hun natuurdoelen. Als het financiële plaatje in de melkveehouderij omslaat, kan het vlug de andere kant opgaan. Natuurorganisaties moeten vanuit hun maatschappelijke verantwoordelijkheid kiezen voor continuïteit op de lange termijn en niet voor het korte geldgewin. Dan komen ze vanzelf bij een voorkeurspositie uit voor vleesvee.’

Voor Nico Altena van Natuurmonumenten – dat in Nederland zo'n 110.000 hectare natuurgrond beheert – staat de samenwerking met boeren niet ter discussie. ‘Natuurbeheer is werken met de onmiddellijke omgeving. Samenwerken met boeren is daarom niet alleen logisch, maar ook efficiënt. En die boeren kunnen melk- of vleesveehouders of houders van zeldzame huisdieren zijn. Belangrijk voor onze organisatie is dat de natuurdoelen vooropstaan. De boer moet daarom ook kennis hebben van natuurbeheer. En de natuurbeheerder van landbouw.’

Ecologie voorop

Ook voor Nel Sangers van Staatsbosbeheer – dat 230.000 hectare beheert waarvan 50.000 hectare in samenwerking met zo'n 5.000 melk- en vleesboeren – staan de natuurdoelen, afhankelijk van het natuurtype en bijhorend begraasp patroon, voorop. Sangers: ‘Economisch denken en aan de hoogste bieder toewijzen is verleidelijk, maar is daarom ecologisch niet bestendig.’ Het doel heiligt de middelen,



aldus nog de afgevaardigde van Staatsbos-beheer. 'Natuurbegrazing kan met geiten, schapen, paarden of runderen. Jaarrond-begrazing kan niet met melkvee.'

De tweede stelling rond het onderwerp natuurbegrazing luidde: 'Een contract met een natuurorganisatie moet altijd grootschalig zijn.' 'Een verdienmodel voor het vleesveebedrijf veronderstelt voldoende hectare, geen snippers, dus ja', aldus Sytze van der Goot. Jos Bolk is genuanceerder. 'Eerst klein starten om wederzijds vertrouwen op te bouwen', zegt hij. 'Daarna moet verruiming wel degelijk mogelijk zijn.'

Nico Altena onderschrijft in dat verband het belang van vertrouwen en communicatie. 'Vertrouwen opbouwen en communiceren werkt makkelijker met één partij dan met twintig of dertig partijen. Als je de mogelijkheid hebt om op grote schaal te werken, heb je ook meer flexibiliteit als natuurorganisatie en als boer. Als het in een bepaald jaar in een bepaald gebied eens tegenzit en je er niet terecht kunt of toegang ongewenst is door kwetsbare natuur, dan is er wat speling.'

Vaak wordt er gestart op heel voedselrijke gronden die net uit agrarische productie komen, aldus Altena. Dan is het de eerste

jaren relatief eenvoudig voor de boer om hiermee bedrijfsresultaten te halen. 'Het wordt pas spannend wanneer de voedselrijkdom uit de grond is. Dan is een schaal van 1500 hectaren voor de boer beter dan 250 hectaren.'

Nel Sangers bevestigt dat, maar breekt tegelijk ook een lans voor kleinschalige, vernieuwende natuurprojecten, zoals in de Schoorlse Duinen. In de Schoorlse Duinen brandde 100 hectare heide en bos af en wordt het herstel middels extensieve begrazing door een kudde waygudieren bevorderd. 'Er moet ruimte blijven voor vernieuwende concepten.'

De Keurslager, uw vriend

Ruud Bakker, directeur van de Vereniging van Keurslagers, hield met zijn inleiding op de vakdag een erg gewaardeerde spreekbeurt bij de toehoorders. De Vereniging van Keurslagers telt zo'n 540 leden-slaggers op een totaal van 1800 slaggers in Nederland. De omzet bij Keurslagers is goed voor 36 procent van de totale omzet van de slaggers. De omzet bij Keurslagers blijkt dit jaar zelfs 102 procent te bedragen, wat de laatste jaren niet meer is voorgekomen. Rundvleesproducten nemen hierin 20 procent marktaandeel. Uitge-

splitst geeft dit 35 procent biefstuk, 35 procent rundergehakt, zoals hamburgers, en 15 procent stoofvlees en braadvlees. Ook het aantal klanten is met 2 procent gegroeid in 2013. Ruud Bakker besluit: 'Wij kopen dus heel veel koeien. Zonder vleesveehouders zijn er echter over tien jaar geen slachterijen en slaggers meer. Daarom nodig ik jullie uit tot meer samenwerking om elkaars toekomst veilig te stellen.'

Er ligt bovendien ook een enorme gemeenschappelijke uitdaging op het vlak van imagovorming, volgens Bakker. 'De retail dwingt onder druk van zijn prijzenstrategie tot ongewenste praktijken. Kunt u mij anders uitleggen hoe de retail rundergehakt voor 3,45 euro per kilo kan aanbieden?'

'Maar die bedreiging is ook een kans,' vervolgde Bakker. 'Keurslagers gaan voor een onderscheidend product van kwaliteit, smaak en een kloppend, eerlijk verhaal. Wij prediken ook een faire prijspolicy voor boer, slachter en slager. Dat kan gerealiseerd worden door een vuist te maken via regionale samenwerking tussen producenten en Keurslagers. Het geheel is sterker dan de delen. Veehouders hebben de dieren, Keurslagers de klanten.' |