

Natuurlijke wijze van boeren

De biologische schapenhouderij in Nederland is een nichemarkt. In 2009 was maar twee procent biologisch. Marius Kastelijn uit Wiuwert is een van de pioniers. Hij begon al in 1984 met een natuurlijkere wijze van boeren.

De schapen van Marius Kastelijn lopen op de twaalf hectare land die hij pacht van Natuurmonumenten. “Ze leven van wat daar groeit. Bijvoeren doe ik niet. Biologisch is een natuurlijkere wijze van boeren. Het ligt dicht bij de basis. De bedrijfsvoering ervan spreekt me aan.” Kastelijn zette ruim 25 jaar geleden zijn melkveehouderij om naar biologisch. Schapen pasten daar goed bij. “Ik hield er toen zo’n twintig. Ze konden mooi in de winter, als de koeien op stal stonden, de restjes van het land grazen.” In 1998 verkocht hij zijn melkquotum, omdat hij geen opvolger had, en richtte zich volledig op zijn biologische schapenhouderij. Hij breidde uit naar 140 schapen. “Ik denk dat schapen de meest renderende tak is in de biologische veehouderij. Je hoeft weinig te investeren.” Nu hij ouder wordt (62), is hij langzaam aan

het afbouwen. Momenteel heeft hij vijftig schapen, waarmee hij nog steeds een deel van zijn inkomen moet verdienen. “Dat betekent de kosten zo laag mogelijk houden.”

KOSTEN

Die kosten liggen in de biologische schapenhouderij vaak hoger dan in de gangbare. “Het voer is zo’n dertig procent duurder dan het gangbare voer. Daarom voer ik nooit bij. Krachtvoer gebruik ik alleen in de lammerperiode. Daarnaast werk je extensief en heb je dus meer land nodig. Het is dat ik land kon pachten van Natuurmonumenten, want land bijkopen voor deze tak kan niet uit.” Verder heeft hij hogere kosten voor de veearts. “Ontwormen moet om de twee maanden gebeuren en door het natte land vol greppels, waarop mijn schapen lopen,

moet ik twee tot drie keer per jaar enten tegen leverbot.” Omdat hij het landgebruik niet als kostenpost rekent, volstaat de voormalige ooi-premie als dekking van de totale kosten. De slacht van lammeren is winst.

STRATEGISCHE AFZET

Tegenover de hogere kosten staat een hogere opbrengstprijis voor de lammeren. “Als biologische schapenhouders leveren we aan De Groene Weg, een specifieke slachter voor biologisch vlees. Gemiddeld krijgen we twintig procent boven op de gangbare prijs. Die prijs is vooraf vastgesteld. Herman Reuvekamp, biologisch schapenhouder nabij Zwolle, organiseert de afzet.” Jaarlijks verkoopt Kastelijn zestig tot tachtig lammeren. Hij heeft zijn afzet strategisch bepaald. De lammerperiode

BIOLOGISCHE VAKBEURS

BioVak 2012 is op woensdag 18 en donderdag 19 januari 2012 in de IJsselhallen in Zwolle. Voor de vijfde maal wordt deze vakbeurs voor de biologische sector ‘Van Boer tot Winkelvloer’ georganiseerd. Dit jaar staat de beurs in het teken van verwondering. Via diverse pleinen kunnen bezoekers zich verwonderen over wat de biologische sector te bieden heeft. Zo is er een Bodemgezondheidsplein, een Diergezondheidsplein, een Energie- en klimaatplein, een Organicseeds.nl-plein en een plein voor Biologisch Dynamisch. Was de BioVak in de eerste edities vooral gericht op de agrarische sector, nu is de beurs uitgegroeid tot een allround beurs, waar diverse marktpartijen in de keten elkaar kunnen ontmoeten. Voor meer informatie, kijk op www.biovak.nl.

vindt plaats begin maart. In september, oktober gaan de eerste lammeren weg. Dat zijn vooral de eenlingen, de snelle groeiers. De rest houdt hij aan tot januari, februari. "Omdat ik niet bijvoer, groeien ze niet snel en de slachter wil graag lammeren van rond de 25 kilo karkasgewicht." Zijn slechtste lammeren houdt hij tot mei aan. "Eigenlijk leveren de slechtste lammeren mij het meest op. De afgelopen jaren gingen de prijzen aan het einde van het seizoen telkens omhoog. Vorig jaar heb ik mijn laatste 21 lammeren voor 139 euro per lam verkocht."

'Schapen zijn de meest renderende tak in de biologische veehouderij'

De vraag naar biologisch lamsvlees neemt toe en het aanbod lijkt te krimpen, meent Kastelij. "Ik werd nu al gebeld of ik nog lammeren had. Ik denk dat dat komt doordat de prijzen in de melkveehouderij goed zijn. Biologische melkveehouders gaan dan minder zoeken naar een tweede tak." Bronstsynchronisatie is er voor de biologische schapenhouder niet bij.

"Hormoonbehandelingen vallen niet onder biologisch. Ik zou ook rassen kunnen houden, die het hele jaar door bronstig zijn, maar dat past niet goed bij het systeem. Het betekent hoge voerkosten in november en december."

RENDABEL

Zijn koppel bestaat nu uit kruisingen van Swifters en Texelaars. Voorheen had hij ook kruisingen met Noord-Hollanders, maar die gaven te veel lammeren. "Dat betekende dat ik te veel moest bijvoeren. Dat was voor mij niet interessant. Swifters geven in verhouding ook veel lammeren, maar door ze te kruisen met een Texelaar dam je dat wat in. Daarnaast zijn Texelaars niet zo heel groot, maar door de kruising met een Swifter heb ik een net wat groter lam. Dat is weer rendabeler gezien de transport- en slachtkosten."

Hij stelt wel dat je als biologische schapenhouder voor honderd procent achter je principes moet staan. "De bedrijfsvoering moet bij je passen. Daarnaast moet je meer geduld hebben dan in het gangbare circuit." Hij legt uit: "Bij gangbaar verkoop je je schapen aan een handelaar en heb je de week erna je centen. Wij leveren aan De Groene Weg, maar we lijken de keten te moeten financieren tot in de winkel. Als ik er niet achteraan bel, heb ik na drie maanden nog steeds mijn geld



MARIUS KASTELIJN

BIOLOGISCHE SCHAPENHOUDER

PLAATS: WIUWERT (FR.)

BEDRIJF: 50 SCHAPEN (SWIFTER X TEXELAAR), PACTH 12 HECTARE VAN NATUURMONUMENTEN

niet. De Groene Weg valt onder Vion. Die slachterijen zijn op bulk gericht en onze specialiteit moeten ze ertussendoor doen. Dat werkt dus niet. Als ze de biologische schapenhouderij naar een hoger plan willen trekken, moeten ze daar eerst iets aan gaan doen. Sommigen kijken al naar een particuliere slachter in Noord-Holland. Wellicht dat hij wel op tijd betaalt." <<

De schapen van biologisch schapenhouder Marius Kastelij. De dieren krijgen geen krachtvoer. Biologisch krachtvoer is duur.