



Kunnen we de schapen scheren?

Marktkansen voor ongesubsidieerde gescheperde schaapskuddes in Noord-Brabant

R.A.M. Schrijver



ALTERRA
WAGENINGENUR

Kunnen we de schapen scheren?

Marktkansen voor ongesubsidieerde gescheperde schaapskuddes in Noord-Brabant

R.A.M. Schrijver

Dit onderzoek is uitgevoerd door Alterra Wageningen UR in opdracht van en gefinancierd door de provincie Noord Brabant.

Alterra Wageningen UR
Wageningen, februari 2015

Alterra-rapport 2629
ISSN 1566-7197

Schrijver, R.A.M., 2015. *Kunnen we de schapen scheren?; Marktkansen voor ongesubsidieerde gescheperde schaapskuddes in Noord-Brabant*. Wageningen, Alterra Wageningen UR (University & Research centre), Alterra-rapport 2629. 30 blz.; 3 fig.; tab.; 4 ref.

De provincie Noord-Brabant ondersteunt gescheperde schaapskuddes in de provincie met een subsidie. Het provinciale bestuur vraagt zich af in hoeverre de markt oplossingen kan bieden voor het verbeteren van de financiële positie van de herders die met deze kuddes natuurterreinen beheren. Op basis van interviews met de betrokken herders en workshops met alle belanghebbenden komt de studie tot aanbevelingen voor herders, terrein beherende organisaties in de provincie zoals Staatsbosbeheer, Natuurmonumenten en het Brabants landschap en voor het provinciale bestuur.

Trefwoorden: gescheperde schaapskuddes, natuurbegrazing, heidebeheer, terreinbeheerders, natuurvlees, cultuurhistorie

Dit rapport is gratis te downloaden van www.wageningenUR.nl/alterra (ga naar 'Alterra-rapporten' in de grijze balk onderaan). Alterra Wageningen UR verstrekt *geen* gedrukte exemplaren van rapporten.

© 2015 Alterra (instituut binnen de rechtspersoon Stichting Dienst Landbouwkundig Onderzoek), Postbus 47, 6700 AA Wageningen, T 0317 48 07 00, E info.alterra@wur.nl, www.wageningenUR.nl/alterra. Alterra is onderdeel van Wageningen UR (University & Research centre).

- Overname, verveelvoudiging of openbaarmaking van deze uitgave is toegestaan mits met duidelijke bronvermelding.
- Overname, verveelvoudiging of openbaarmaking is niet toegestaan voor commerciële doeleinden en/of geldelijk gewin.
- Overname, verveelvoudiging of openbaarmaking is niet toegestaan voor die gedeelten van deze uitgave waarvan duidelijk is dat de auteursrechten liggen bij derden en/of zijn voorbehouden.

Alterra aanvaardt geen aansprakelijkheid voor eventuele schade voortvloeiend uit het gebruik van de resultaten van dit onderzoek of de toepassing van de adviezen.

Alterra-rapport 2629 | ISSN 1566-7197

Foto omslag: Wim Verschraegen. Kempische heideschapen op de Castelreese heide

Inhoud

	Samenvatting	5
1	Inleiding	7
	1.1 Aanleiding en doel	7
	1.2 Situatieschets en probleemverkenning	7
	1.3 Opzet van het onderzoek	10
2	Resultaten voor vier productcategorieën	11
	2.1 Baten uit terreinbeheer	11
	2.2 Baten uit vlees	14
	2.3 Baten uit wol	16
	2.4 Resultaten cultuurhistorie	16
3	Conclusies	18
	Literatuur	19
	Bijlage 1 Het Business Canvas Model van een schapenbedrijf in Noord-Brabant	20

Samenvatting

In opdracht van de provincie Noord Brabant heeft Alterra een onderzoek uitgevoerd naar de haalbaarheid van financieel onafhankelijk opererende gescheperde schaapskuddes. Hieronder verstaan we kuddes die onder andere voor het beheer van natuurterreinen worden ingezet en waarbij een herder gedurende een groot deel van het jaar de begrazing in het terrein stuurt.

Uit het onderzoek blijkt dat de meeste kuddes in Brabant (en daarbuiten) momenteel een groot financieel tekort hebben, helemaal wanneer de subsidie van de provincie zou wegvallen. Voor een 'gemiddelde' kudde met 250 ooien bedraagt het tekort ondanks die subsidie circa € 30.000 per jaar. De kuddes worden vooral ingezet voor het beheer van heideterreinen van de bekende natuurbeschermingsorganisaties Staatsbosbeheer, Natuurmonumenten en het Brabants Landschap. Deze terreinbeheerders betalen daarvoor een vast bedrag per dag dat de kudde in het terrein is. Per hectare omgerekend is dat bedrag veelal hoger dan de hectarevergoeding die de terreinbeheerders van de SNL-regeling ontvangen. Daarom legt ook de terreinbeheerder er zonder flankerende maatregelen (bijvoorbeeld via de PAS) nog flink op toe. De economische positie van de schaapskuddes is onder de huidige omstandigheden wankel.

Het terugdringen van de tekorten is mogelijk door het verlagen van de kosten van het beheer van de kuddes, het creëren van inkomsten via verwaarding van het schaap en via vergoedingen voor geleverde beheerdiensten. Met een actieprogramma gericht op een integrale benadering van de vier kansrijkste productgroepen is de toekomstige positie zeker niet uitzichtloos. Deze productgroepen zijn: het schapenvlees, de wol, de uitvoering van terreinbeheer voor biodiversiteit en de cultuurhistorische bijdrage aan o.a. de recreatieve sector.

De grootste potenties voor het verbeteren van de inkomenspositie van schapenbedrijven liggen bij het verlagen van de beheerkosten van de kuddes door het aanbieden van grotere aaneengesloten natuurterreinen (groter areaal per kudde waardoor met grotere kuddes gewerkt kan worden) en op kortere onderlinge afstand. Daaraan gerelateerd kan met een differentiatie in de tariefstelling voor het benodigde aantal graasdagen per terreintype een slag gemaakt worden. In sommige terreinen is namelijk zoveel gras aanwezig dat een kudde voor iedere hectare meerdere dagen nodig heeft om het allemaal op te nemen. Omdat de kuddes per dag worden betaald lopen de kosten per hectare sterk uiteen naar gelang het aantal dagen dat deze worden ingezet.

Door het realiseren van lagere beheerkosten in combinatie met een ruimer aanbod van terreinen kan het tekort met ongeveer 75% worden teruggebracht.

Een gecoördineerde samenwerking bij de verkoop van vlees en wol biedt perspectief op een tien procent hogere opbrengst. Hiermee kan het tekort nog eens met tussen de 5% en 10% worden teruggedrongen.

Ook bij wol en voor culturele diensten kunnen acties worden uitgezet. De perspectieven zijn hier echter momenteel onzeker. Dat komt onder andere doordat al deze acties investeringen vergen en ook reguliere kosten met zich mee brengen. De ervaring leert dat de marges voor die productcategorieën bijzonder klein zijn. Los daarvan zijn de culturele diensten wel heel belangrijk voor het bredere draagvlak en goede imago van de kuddes.

De conclusie van het onderzoek is dat de tekorten per schaapskudde onder gunstige terreinomstandigheden (voldoende groot en niet te zeer versnipperd) en een goede, professioneel georganiseerde afzet van producten en gunstige marktomstandigheden door deze acties met 80 tot maximaal 90% kan worden teruggedrongen. Om het resterende tekort en het tekort dat zou ontstaan bij het komen te vervallen van de provinciale subsidie op te heffen kunnen aanpassingen in de tariefstelling voor heideterreinen in de SNL-regeling een oplossing bieden. Dergelijke aanpassingen liggen echter niet binnen het bereik van de schapenbedrijven of natuurbeschermingsorganisaties, maar zullen door de gezamenlijke provincies moeten worden opgepakt.

1 Inleiding

1.1 Aanleiding en doel

In een motie van de provinciale staten van Noord Brabant van 20 september 2013 is het provinciale bestuur opgeroepen de mogelijkheden te verkennen om de financiële positie van de gescheperde schaapskuddes in Noord Brabant structureel te verbeteren. GS hanteren de volgende drie richtingen:

- 1^e: voor de korte termijn verhogen subsidie
- 2^e: via marktonderzoek
- 3^e: mogelijkheden via SNL

Dit onderzoek geeft invulling aan de 2^e richting (die wel in relatie staat met de 1^e en 3^e richting). Het marktonderzoek bestaat uit een verkenning van de mogelijkheden in de markt voor het verbeteren van de financiële positie van de professionele bedrijven met gescheperde schaapskuddes.

1.2 Situatieschets en probleemverkenning

Er zijn in de provincie Noord Brabant acht professionele bedrijven actief die provinciale financiële ondersteuning ontvangen. Deze bedrijven hebben gemiddeld twee tot vier gescheperde kuddes met 200 tot 400 oaien van het Kempische heideschaap die primair worden ingezet voor het beheer van natuurterreinen.

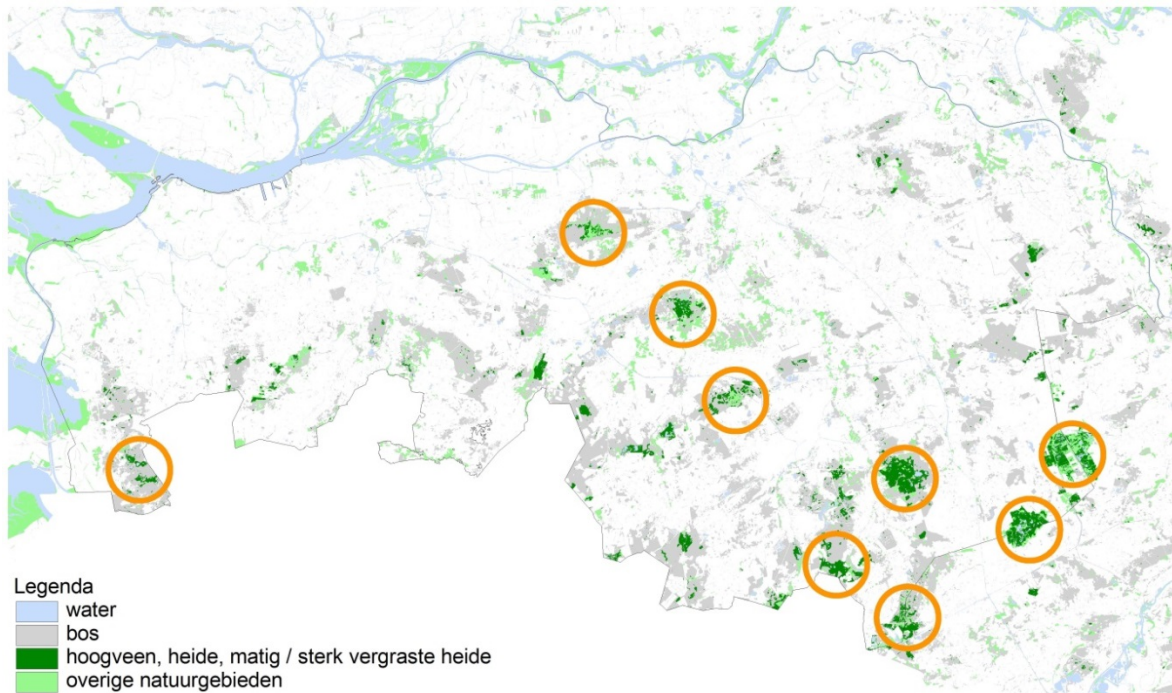
De gescheperde schaapskuddes zijn een markant gezicht in het Brabantse landschap. Of liever gezegd: zijn weer een markant gezicht, want in de loop van de 20^e eeuw waren zij vrijwel volledig verdwenen als gevolg van de lage verdiensten. Pas aan het eind van de vorige eeuw zijn gescheperde schaapskuddes opnieuw geïntroduceerd en hun aantal is sindsdien geleidelijk toegenomen. Nu zijn er acht voltijds bedrijven actief met elk twee tot vier gescheperde kuddes. Deze acht worden ondersteund met een provinciale subsidie van € 22.000 die aanvullend is op de betaling die zij voor het beheer ontvangen van de terrein beherende organisaties (TBO). De TBO's op hun beurt worden door de provincie ondersteund met de Subsidieregeling Natuur en Landschap (SNL). Het tarief voor heidebeheer in SNL is niet hoog genoeg om daarmee de schapenbedrijven te betalen. In de praktijk hanteren de TBO's daarom een korting op het tarief van de gescheperde kuddes die even hoog is als de provinciale subsidie. Dit onderzoek richt zich op deze acht professionele bedrijven die in 2014 subsidie hebben ontvangen. De kuddes van deze bedrijven worden primair ingezet voor het beheer van natuurterreinen.

Er is in Noord Brabant nog circa 10.000 ha heide. Dat areaal is wel sterk versnipperd en vergrast. Minder dan een derde van het totale areaal wordt begraaasd met gescheperde kuddes. In vergelijking met alternatieve beheervormen levert begrazing met gescheperde kuddes meer biodiversiteit op.

Ooit bedroeg de oppervlakte 'woeste gronden' in de provincie Noord Brabant meer dan 180.000 ha. Daarvan resteert nu nog slechts circa 10.000 ha (heide, vennetjes en zandverstuivingen). Dit restant is erg versnipperd; de meeste heideterreinen zijn kleiner dan 10 ha. Het aantal grote aaneengesloten heideterreinen is minder dan tien (zie Figuur 1). Met een gescheperde schaapskudde kan de begrazingsdruk in de terreinen nauwkeurig worden gestuurd. Begrazing van heideterreinen door een schaapskudde is goed voor de biodiversiteit, vooral omdat hiermee een afwisseling in de vegetatiestructuur wordt gerealiseerd die met de alternatieve vormen van beheer, zoals afplaggen en afbranden, niet wordt bereikt.

In Noord Brabant zijn de kuddes voornamelijk van het Kempische heideschaap, het lokale ras dat hier vroeger ook rondliep. In het stamboek Kempisch Heideschaap staan circa 7.500 dieren geregistreerd. Deze zijn verdeeld over kuddes van 200 tot 400 dieren. Een aantal van de kuddes is van het voorjaar

tot de herfst te vinden in terreinen van natuurbeherende organisaties (TBO) Staatsbosbeheer, Natuurmonumenten en het Brabants Landschap. Soms worden er ook kuddes ingezet in gemeentelijke plantsoenen en op dijken van waterschappen. In het winterseizoen moeten de kuddes in de huidige situatie vaak zien rond te komen op gangbaar boerenland.



Figuur 1 *Versnippering van de Brabantse heide (de omcirkelde complexen zijn groter dan 250 hectare en niet versnipperd voor adder en hagedis volgens van Strien et al., 2007).*

Alternatieven voor het beheer van heideterreinen met gescheperde schaapskuddes zijn mechanisch beheer van terreinen of het begrazen binnen rasters. Begrazing binnen een vast raster maakt het sturen van de begrazingsdruk niet goed mogelijk. De hoge en vooral ongecontroleerde begrazingsdruk heeft nadelige effecten op flora en fauna. Nutriënten afkomstig van atmosferische depositie worden met deze vorm van begrazing niet afgevoerd, waardoor bovendien vaak vergrassing optreedt. Wanneer hiertegen niet voldoende wordt opgetreden treedt verbossing op.

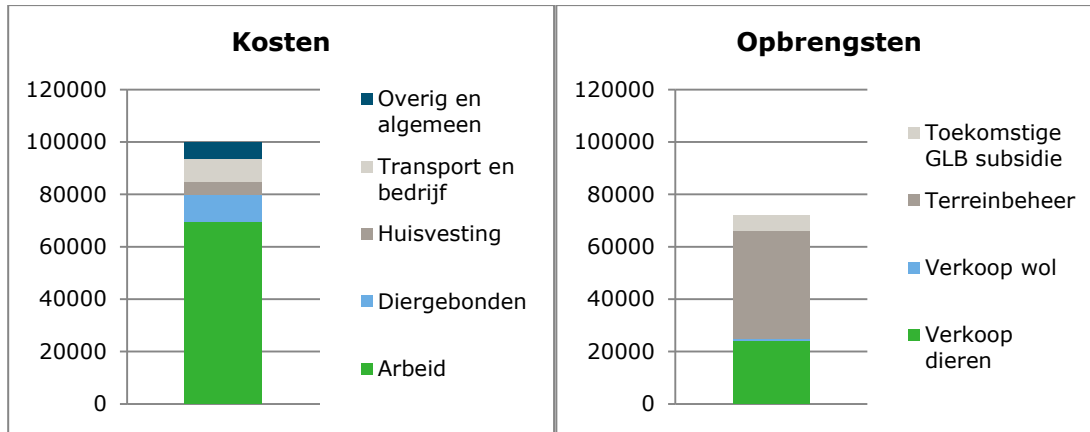
De tarieven voor het beheer zijn niet dekkend. Een typische kudde Kempische heideschape van 250 ooien heeft een exploitatietekort van rond € 30.000

Maatregelen tegen vergrassing en/ of verbossing, zoals maaien, chopperen of plagen zijn vrij kostbaar. In de standaard vergoeding die terreinbeheerders ontvangen voor het beheer van een hectare heideterrein wordt uitgegaan van een gemiddelde mate van vergrassing die periodiek wordt tegengegaan met mechanisch beheer. Beheer met gescheperde schaapskuddes is (nog) niet opgenomen in de standaard vergoeding.

Voor ernstige vormen van vergrassing binnen heideterreinen - als gevolg van een hoge belasting met nutriënten vanuit de omgeving door achterstallig onderhoud-, kon in het verleden aanvullend op de reguliere vergoeding een beroep worden gedaan op het Overlevingsplan Bos en Natuur (OBN) en in de toekomst waarschijnlijk op de Programmatische Aanpak Stikstof (PAS).

Ernstige vormen van vergrassing kunnen ook worden teruggedrongen door schape tijdelijk binnen een (flexibel) raster te plaatsen. Ook deze 'drukbegrazing' is echter duurder dan regulier beheer. Het beheer met gescheperde schaapskuddes kost meer dan in de standaardvergoeding van de subsidieregeling SNL voor het beheer van heideterreinen is opgenomen. Voor niet vergraste heide gaat dat globaal om een verschil tussen € 150 en € 200 per hectare, ofwel grofweg een verdubbeling van de huidige vergoeding.

Een gemiddelde kudde van 250 dieren heeft ook met de aanvullende provinciale subsidie voor schaapskuddes à € 22.000 per kudde nog een tekort op de exploitatie van rond € 30.000. Dit tekort wordt nu opgevangen doordat de herder en zijn personeel lange werkdagen maakt voor een lagere beloning. Bij afschaffing van de provinciale subsidie op korte termijn komt het voortbestaan van een aantal kuddes in gevaar en daarmee ook de realisatie van een deel van de natuurdoelen die in internationaal verband zijn afgesproken. Figuur 2 geeft een overzicht van opbrengsten en kosten van een gemiddelde kudde Kempische heideschape van 250 ooiën, waaruit het exploitatietekort van circa € 30.000 is af te leiden.



Figuur 2 Kosten en opbrengsten van een typische kudde Kempische heideschape van 250 ooiën.

Figuur 2 laat zien dat de arbeidskosten de grootste kostenpost zijn (70% van de kosten). Dat hangt direct samen met het scheperen. Behalve het begeleiden van de kudde naar de juiste begrazingsplekken gaat het ook om het dagelijks afbreken en weer opbouwen van een tijdelijk nachtraster, de aanvoer van water, verwijderen van boomopslag, de opleiding van honden, voorlichting geven aan recreanten en nog andere klussen.

Aan de opbrengstenkant levert de vergoeding voor het terreinbeheer de grootste bijdrage, met de afzet van vlees via de verkoop van dieren als belangrijke tweede tak. De opbrengsten uit wol zijn minimaal en die uit cultuurhistorie zijn niet aan te geven, daarvoor komen ze nog te sporadisch voor. De bijdrage vanuit het gemeenschappelijke landbouwbeleid (GLB) is vrij bescheiden.

Naast het terreinbeheer produceren de schaapskuddes goederen en diensten via vlees, wol en cultuurhistorie. Wat zijn de verdienmogelijkheden van deze productcategorieën?

Het beheer voor een hogere biodiversiteit in natuurterreinen van de TBO wordt door de bedrijfsleiders van de schapebedrijven gezien als hun belangrijkste product. Daarnaast leveren de schaapskuddes echter ook vlees, wol en dragen bij aan de instandhouding van cultuurhistorisch erfgoed. Het provinciale bestuur van Noord-Brabant wil meer inzicht in de mogelijkheden die deze markten kunnen bieden voor het verbeteren van de financiële positie van de bedrijven met gescheperde schaapskuddes. Dit onderzoek richt zich specifiek op het in beeld brengen van de inkomsten die met de verwaarding van schapeproducten kunnen worden gerealiseerd. Vragen waar dit onderzoek een antwoord op moet geven zijn:

- Hoe functioneren de markten en welke bijdrage kunnen ze leveren om de positie van de schapebedrijven te verbeteren?
- Welke partijen spelen een rol?
- Wat zijn de voorwaarden om maximaal rendement met de verdienmodellen te bereiken?
- Wat moet er worden georganiseerd om aan deze voorwaarden te voldoen?
- Wat zijn de succes- en risicofactoren op korte en langere termijn?
- Waar kan samenwerking/koppeling / aansluiting met andere markten plaatsvinden?

1.3 Opzet van het onderzoek

Het onderzoek berust voor een belangrijk deel op expert kennis van de betrokkenen. In de zomer van 2014 zijn de bedrijven met gescheperde kuddes bezocht en de bedrijfsleiders geïnterviewd. Daarbij is het *Business Model Canvas* (BMC) format als leidraad gehanteerd. Het BMC is een tool waarmee kan worden geborgd dat alle bedrijfsonderdelen in samenhang worden geanalyseerd en geen aspecten over het hoofd worden gezien. In bijlage 1 is de gedetailleerdere analyse van de betrokken bedrijven aan de hand van het BMC opgenomen. Voor het vergaren van expert kennis bij de ketens voor de vier productcategorieën zijn twee workshops georganiseerd met vertegenwoordigers uit de sector, de eerste workshop met een nadruk op het terreinbeheer en de cultuurhistorie en de tweede met een nadruk op de vleesketen en een zijdelings uitstapje naar de wol. De expert kennis is waar nodig aangevuld met analyses op basis van literatuur en modelberekeningen. Bij dit onderzoek is een begeleidingscommissie ingesteld waarmee over de opzet en de resultaten is gesproken.

De analyses op basis van het BMC met input vanuit de workshops zijn vertaald naar resultaten voor de vier productcategorieën die hieronder puntsgewijs worden weergegeven met een toelichting. Daarbij is telkens op basis van gesignaleerde knelpunten gezocht naar mogelijke acties die bijdragen aan een oplossing. Vervolgens wordt gekeken welke randvoorwaarden gelden en aan welke condities moet worden voldaan om uiteindelijk de verwachte effecten te kunnen realiseren.

2 Resultaten voor vier productcategorieën

2.1 Baten uit terreinbeheer

Knelpunten

- Relatief kleine kuddes o.a. door versnippering van terreinen
- Onevenwichtige samenstelling van terreinen
- Relatie doel – middel – effect is niet overal scherp of in overeenstemming met meest recente inzichten
- Tarieven SNL niet dekkend
- Weinig zekerheid omtrent rechten op begrazing

Het beheer van de heideterreinen in Noord Brabant is grotendeels in handen van de TBO. De TBO besluiten in eerste aanleg of en waar gescheperde kuddes worden ingezet. De inzet van gescheperde schaapskuddes is een relatief recente ontwikkeling. In verhouding tot de inzet van grote grazers binnen een vast raster, is de inzet van gescheperde kuddes wat bescheidener geweest. Bescheiden in totale omvang én in de schaal van de terreinen waarvoor de kuddes zijn ingezet. Dat heeft vermoedelijk voor een belangrijk deel met het kostenplaatje te maken, dat bij grote grazers wat lager ligt. Veel terreinbeheerders zijn dus voorzichtig en hebben wellicht eerst de resultaten van experimenten en wetenschappelijke onderzoek afgewacht. Die verschijnen nu in een hoog tempo en laten een overwegend positief effect op de biodiversiteit zien van gescheperde begrazing ten opzichte van begrazing met grote grazers (zie bijvoorbeeld Wallis de Vries *et al.*, 2013). Ook het grootschalig plaggen raakt door de nadelen (o.a. vernietiging van bodemleven en eenzijdige leeftijdsopbouw van de heide) die eraan kleven uit de mode. In vergelijking met het gescheperde beheer van heideterreinen bij onze zuiderburen, waar soms wel met kuddes van 500 tot 600 dieren wordt gewerkt, zijn de Brabantse kuddes klein, hoofdzakelijk omdat de beschikbare terreinen doorgaans geringer van oppervlak zijn.

Opvallend gegeven is dat de gescheperde kuddes bij de TBO alleen worden ingezet voor het heidebeheer. Bij het beheer van bijvoorbeeld kruidenrijke graslanden, waarvan de provincie Noord Brabant ook meer dan 10.000 ha heeft, worden de schaapskuddes tot nog toe niet ingezet. Dit terwijl de kuddes ook buiten het begrazingseizoen voor heideterreinen voer nodig hebben. Het gras van kruidenrijke graslanden, dat volgens de standaardvergoeding in de SNL nu deels wordt gemaaid en afgevoerd (relatief duur), is daarvoor zeer geschikt.

Uiteindelijk zal op basis van de beoogde doelen voor de biodiversiteit bij de terreinen gekozen moeten worden welke middelen daarbij het beste passen. Zoals hierboven al is geschetst kost het tijd om de relatie tussen de ingezette middelen en de effecten voor biodiversiteit vast te stellen. Het vergt ook tijd om de nieuwste inzichten met betrekking tot gescheperde begrazing door te voeren, bijvoorbeeld voor aanpassingen in de betrokken organisaties en om de kuddes te laten groeien in aantal en omvang. Datzelfde geldt voor aanpassingen in het stelsel zelf. Tarieven voor gescheperde begrazing zijn niet in de standaardvergoeding van het SNL opgenomen. De standaard tarieven zijn daarom niet dekkend voor het aanvullende beheer met gescheperde kuddes. Bovendien lijkt het erop dat de problematiek van de vergrassing niet adequaat is ingeschat bij de standaard tarieven. Vergraste heide is veel duurder in het beheer dan niet vergraste heide. Daardoor is het standaard tarief ook voor de TBO niet dekkend. De provinciale subsidie wordt dan ook in eerste instantie gebruikt om het tekort van de TBO te dekken, waardoor er geen financiële ruimte is voor vergoeding voor de schaapskuddes.

De contracten die de bedrijven met gescheperde kuddes sluiten met de TBO zijn in alle gevallen jaarcontracten. Deze bieden erg weinig zekerheid op continuïteit. Mede hierdoor is het voor de schapenbedrijven zeer problematisch om leningen te verkrijgen voor investeringen.

Aanbevelingen

1. Schaal op naar grotere kuddes

Als de kuddes kunnen worden ingezet voor het beheer van grotere terreinen komen er ook meer mogelijkheden om de kuddes zelf in omvang te laten groeien. Aan een grotere kudde zijn natuurlijk ook hogere kosten verbonden, maar het schaalvoordeel is evident zolang de kudde voor de meeste tijd nog door één persoon kan worden gehoed / verzorgd. De vaste kosten blijven dan nagenoeg constant, terwijl de opbrengsten en variabele kosten gelijke tred met elkaar houden.

- Voorwaarden: Bereidwilligheid om te experimenteren met synergie bij samenstelling van terreinen voor begrazing (bijv. graslanden begrazen i.p.v. maaien en afvoeren); Voldoende beschikbaarheid van grote terreinen.
- Wie aan zet? TBO hebben hierin de leiding omdat zij in eerste instantie terreinen moeten vrijspelen. Vervolgens zal in overleg met de schapenbedrijven individueel een actieplan moeten worden opgesteld. Fysiek lijken er voldoende grote heidecomplexen beschikbaar voor acht bedrijven (zie Figuur 1), er kunnen echter andere redenen zijn voor een beperkte beschikbaarheid. De partijen moeten onderling bekijken hoe hieraan het best invulling kan worden gegeven.

2. Stel te begrazen terreinen evenwichtig samen

Wanneer de kuddes naast en/of buiten het begrazingseizoen in andere natuurtypen kunnen worden ingeschaard, dan zijn daarbij aanzienlijke synergievoordelen te behalen. In plaats van kosten te maken voor het maaien en afvoeren van gras uit een kruidenrijk grasland (zoals dat nu formeel in de standaardkostprijs voor dit type is opgenomen), kunnen de schapen dit gras tegen een lager tarief afvoeren en bespaart de herder bovendien op voerkosten.

- Voorwaarde: Bereidwilligheid om te experimenteren met synergie bij samenstelling van terreinen voor begrazing (bijv. graslanden begrazen i.p.v. maaien en afvoeren) en de beschikbaarheid in de praktijk van terreinen waarop mogelijk synergie is te behalen.
- Aan zet: TBO hebben de lead in het identificeren van terreinen waar schapenbedrijven wintervoer zouden kunnen winnen. Het kan ook gaan om akkertjes en om terreinen die nu via eenjarige contracten aan gangbare veehouders ter beschikking worden gesteld.

3. Differentieer tarieven binnen SNL en betaal op hectarebasis

Met een differentiatie in de tarieven binnen SNL die meer recht doet aan de verschillen in kostprijs voor het beheer van vergraste heideterreinen ten opzichte van niet vergraste heideterreinen kunnen zowel de schapenbedrijven als de TBO geholpen zijn. De vraag is wel of deze actie kostenneutraal uitgevoerd kan worden. Mogelijk kunnen PAS maatregelen meer structureel met de SNL worden geïntegreerd. Deze actie ligt niet binnen het bereik van de terreinbeheerders en schapenbedrijven, maar wel binnen het bereik van de provincies.

- Voorwaarden: Goede samenwerking tussen herders, terreinbeheerders (en provincie); open informatie structuur. Aan zet: De provincies evalueren de systematiek van standaardkostprijzen in SNL. De differentiatie van tarieven voor heideterreinen kan hierin worden meegenomen. Over aanpassingen in de bestaande landelijke systematiek van SNL beslissen de provincies gezamenlijk. Dit betekent dat de voorgestelde aanpassingen breed gedragen moeten worden.

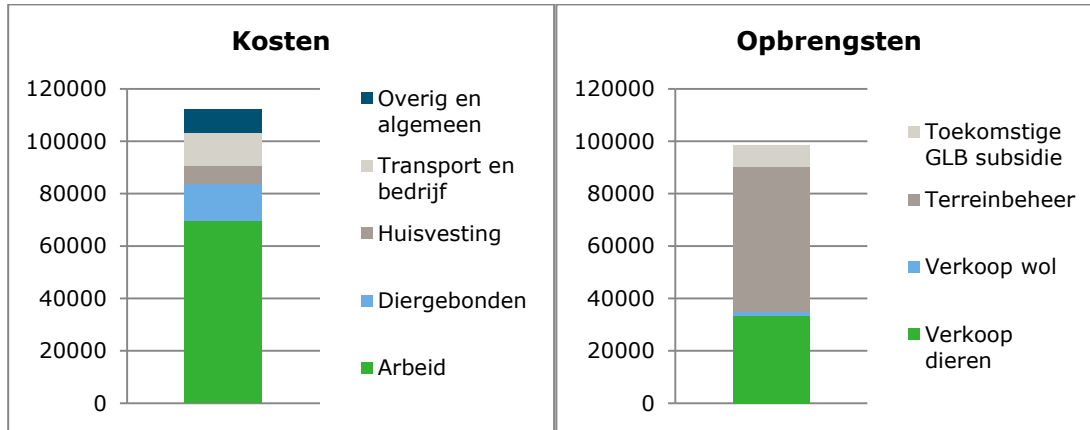
4. Onderzoek vormen van natuurpacht

Contracten die TBO en de provincie in het kader van SNL met elkaar aangaan hebben een looptijd van zes jaar. In aansluiting hierop zouden ook de contracten tussen TBO en schapenbedrijven voor minimaal zes jaar moeten worden aangegaan. Voor het slagen van een aantal andere aanbevelingen, bijvoorbeeld voor baten uit vlees en wol, is dit van groot belang. Zonder zekerheden in bijv. de vorm van langjarige contracten is bijna geen financiering voor dergelijke activiteiten te vinden. Ook vanuit ecologisch oogpunt is continuïteit van beheer geborgd door lange termijn contracten gewenst.

- Voorwaarde: Bereidwilligheid om opties te onderzoeken binnen de ruimte van wettelijke aanbestedingskaders
- Aan zet: Een door de provincie in te stellen werkgroep van TBO, schapenbedrijven en provincie onderzoekt de opties en werkt nieuwe procedures voor langjarige contracten uit.

Verwachte effecten

Het potentiële effect van het opschalen van een kudde van 250 naar 350 ooiën is volgens een modelberekening een ruime halvering van het exploitatietekort van een gescheperde kudde. In plaats van een tekort van € 30.000 resteert nu nog een tekort van ongeveer € 13.500 (zie Figuur 3). De aanname hierbij is dat het scheperen van een kudde van 350 ooiën precies evenveel tijd kost als het scheperen van 250 ooiën en dat alle andere kosten per ooi constant zijn. In de praktijk zal dat waarschijnlijk niet helemaal opgaan.



Figuur 3 Kosten en opbrengsten van een kudde Kempische heideschape van 350 ooiën.

Het potentiële effect van het 120 dagen inscharen van een kudde in 7,5 hectare kruidenrijk grasland bij een tarief van € 141 per hectare (het aandeel van kosten van maaien en afvoeren in het tarief van kruidenrijk grasland) is € 1.057. Daar bovenop komt een besparing op voerkosten die kan oplopen tot ongeveer de helft van de diergebonden kosten (circa € 5.000). In totaal kan het exploitatietekort op deze manier dan met maximaal € 6.000 worden teruggebracht (20% van het totale tekort).

Het potentiële effect van het differentiëren van de tarieven binnen SNL is dat het probleem van nog resterende exploitatietekorten bij de schaapskuddes en bij TBO voor wat betreft het heidebeheer daarmee haast vanzelfsprekend kan worden opgelost. Het is echter de vraag wie dan voor de financiering opdraait? De vraag of dat ook voor alle partijen op een budgetneutrale manier kan, valt buiten de scope van dit onderzoek.

Conclusie

- Geslaagde acties bij het terreinbeheer kunnen uiteindelijk maximaal – bij volledig doorvoeren van de aanbevelingen- bijdragen aan terugdringen van het exploitatietekort met circa 75%. Deze conclusie gaat uit van de veronderstelling dat de huidige provinciale subsidie van € 22.000 wordt gehandhaafd. Bij het laten vervallen van deze subsidie loopt het tekort dus meteen weer op naar het oude niveau, tenzij ook aan de tarifiering iets wordt gedaan.
- De uitvoering van voorgestelde aanbevelingen vraagt om een inventarisatie van de mogelijkheden. Het verzamelen van informatie, overleg en onderhandelen en het uitwerken in nieuwe beheerplannen vergt tijd. Het optimaliseren van de samenstelling van de te begrazen terreinen en tariefbijstellingen vergt een tijdinvestering van ten minste in 3-5 jaar. Uitgaande van het jaarlijks aanhouden van tien extra dieren is tien jaar nodig voor het opschalen van een kudde van 250 naar 350. Op korte termijn (binnen 3 - 5 jaar) zijn daarom geen besparingen te verwachten.

2.2 Baten uit vlees

Knelpunten

- Heideschappen groeien minder snel op heide en worden minder zwaar dan in de gangbare landbouw
- Meerwaarde (het positieve imago) van nicheproduct is lastig te vermarkten. Veel heideschappen eindigen daarom in gangbaar circuit
- Er zijn veel schakels in de gangbare keten → niet transparant voor schapenbedrijven
- Schapenvlees is een relatief dure vleessoort die nog weinig gegeten wordt in Nederland
- Lammeren moeten (professioneel) afgemest worden willen ze de meerwaarde krijgen die nodig is voor een betere prijs
- De zogenaamde vierkantverwaarding is lastig in te vullen

Het is niet toevallig dat Kempische heideschappen tot de zeldzame huisdierrassen van Nederland zijn gaan behoren. In vergelijking met schapenrassen in de moderne landbouw, zoals de Texelaar, blijft het Kempische heideschaap ver achter in productiviteit. Daartegenover staat dat een Texelaar in een heideterrein niet zou kunnen overleven. In moderne landbouwrassen is met toegesneden fokprogramma's in het verleden veel geïnvesteerd om tot een hogere productiviteit te komen. Dergelijke programma's zijn voor heideschappen al tijden niet meer aan de orde.

Het Kempische heideschaap heeft als beeldmerk voor het oude Brabantse landschap een positief imago waarvoor een meerprijs in de markt kan worden gevraagd. Uit ervaring weten experts dat de meerprijs voor rund- en schaapsvlees in de orde van 10% ligt. Het probleem is echter dat de consument in dat geval alleen is geïnteresseerd in de courante delen. De zogeheten vierkantverwaarding van al het vlees van het heideschaap blijkt bijzonder lastig. Het maakt dat de afzet van vlees via een niche markt vaak leidt tot grote transactiekosten. Het meeste schaapsvlees van de Brabantse heideschappen eindigt daarom momenteel in het gangbare circuit.

De gangbare keten loopt over een aantal schakels naar de verkooppunten aan de consument, een gevolg van de concentratie in de keten. Daarbij gaat het vlees van een relatief groot aantal producenten naar een handjevol groothandels en supermarkten. Het is voor een groothandel echter ondoenlijk om met alle individuele producenten contacten te onderhouden, er ontstaan vanzelf tussenschakels. Per lam zijn tegenwoordig tientallen transacties nodig om het vlees bij de consument te krijgen.

Aanbevelingen

1. Laat een deel van de kudde dekken door betere vleesrassen met hogere vleesopbrengst en/ of veeverbetering met gericht fokprogramma.
 - Toelichting: In het midden van de jaren zestig van de vorige eeuw hing het voortbestaan van het Kempische heideras aan een zijden draadje. Vanaf de oprichting van de stichting het Kempische Heideschaap in 1967 heeft het vervolgens bijna veertig jaar geduurd om een aantal van 2.000 te bereiken en daarna nog geen tien jaar om door te groeien naar circa 7.500 geregistreerde stamboekdieren nu. Al die tijd is de aandacht van het fokprogramma gericht geweest op de instandhouding van het ras. Op eigenschappen die de productiewaarde zouden verhogen kon niet streng worden geselecteerd. Daarin komt nu een kentering. Met een fokprogramma gericht op rammen die goed presteren op vleeskenmerken kan zowel aan de opbrengst als aan de kwaliteit een verbeterslag worden gemaakt die lang doorwerkt op de gehele populatie. Er is wel enige ondersteuning nodig met kennis en middelen om een fokprogramma goed neer te zetten.
 - Voorwaarde: Ondersteuning met kennis en middelen voor het opzetten van een fokprogramma
 - Aan zet: Het stamboek Kempische heideschaap en de eigenaren van schaapskudden werken samen een voorstel uit voor het fokprogramma met een begroting. Vervolgens vragen zij hiervoor subsidie aan bij de provincie. De provincie faciliteert bij het zoeken naar de hiervoor meest geëigende regeling.

-
2. Start een verkoopcoöperatie met kortere keten of sluit aan bij bestaande (Natuurvleescoöperatie Nederland)
- Voorwaarden:
 - Voor de vleesketen geldt een constante aanvoer van constante kwaliteit → meer dan de helft van de bedrijven met gescheperde kuddes zou zich moeten aansluiten. Het afmesten van lammeren is in één hand voor het bereiken van constante kwaliteit. Dat betekent gericht afmesten op één of enkele locaties bij daarvoor gekwalificeerde bedrijven
 - Er is een trekker nodig voor organisatie en coördinatie van de gehele keten (van herder tot verkoper van het vlees aan de consument)
 - Positief imago van herders vasthouden en versterken met activiteiten in cultuurhistorische setting
 - Beschikbaarheid van financiële middelen voor de communicatie over de USP's (*Unique selling points*) van dit vlees en de vleesproducten die daarvan gemaakt zijn.
 - Aan zet: De schapenbedrijven zijn via een eigen platform (bijv. het stamboek Kempische heideschaap) verantwoordelijk voor het opstellen van een business plan waarin tevens is aangegeven wie de samenwerkingspartners zijn en wat deze bijdragen. Hiervoor organiseren zij zelf het overleg met deze partners, zoals ketenpartijen en de provincie.

Er loopt een initiatief naar het voorbeeld van Natuurvlees Coöperatie Nederland voor een coöperatieve actie die is gericht op het tot stand brengen van een korte en transparante keten voor het hogere marktsegment bij supermarkten en horeca op basis van een merknaam (die nog niet is vastgesteld). Met het concept kan enerzijds een stevige niche markt worden bediend, namelijk die van de consument die op zoek is naar vlees van dieren die een goed leven hebben gehad in de natuur en bereid is daarvoor iets meer te betalen, terwijl anderzijds gebruik kan worden gemaakt van faciliteiten en innovaties binnen de reguliere grootschalige keten. De essentie daarvan is: een kortere keten met een afzonderlijke slachtlijn, maar wel één met verwerkingsmogelijkheden voor het minder courante vlees, en gebruik maken van innovatief verpakkingsmateriaal waardoor vlees langer houdbaar blijft en er meer tijd beschikbaar is voor de verkoop. Het product leent zich er ook goed voor om als streekproduct in de markt te worden gezet en als *'storytelling'* bij de combinatie cultuurhistorie, landschap en gastronomie waar Noord Brabant behoefte aan heeft (Beleidskader & uitvoeringsagenda vrijetijdseconomie 2013-2020). Om dit concept succesvol te kunnen laten draaien is een trekker nodig die ervoor zorgt dat partijen bij elkaar komen, dat er voldoende schapenbedrijven meedoen en dat het afmesten van lammeren op één locatie gebeurt. Dat laatste is noodzakelijk voor het kunnen leveren van een constante kwaliteit. De schapenbedrijven moeten zorgen voor het goede imago dat met het merk geassocieerd kan worden.

Verwachte effecten

Het effect van veeverbetering via een fokprogramma is lastig te voorspellen. Wel is het zo dat alle vooruitgang die hierin geboekt wordt in principe blijvend is. Een echt vleesras zal het Kempische heideschaap natuurlijk nooit worden, maar wanneer op termijn bijvoorbeeld structureel een 10% hogere omzet (door meer gewicht) kan worden gerealiseerd, dan zijn de investeringen al snel de moeite waard.

Het effect van het keteninitiatief is naar verwachting een maximaal 10% hogere omzet doordat de lammeren zwaarder zijn en de consumenten bereid zijn om een iets hogere prijs te betalen. Na aftrek van de kosten voor de ketenorganisatie met een veel intensievere begeleiding dan in een standaard keten, resteert dan een positief saldo tot zo'n 5%. Het exploitatietekort van een kudde met 250 ooiën zou daarmee met circa € 1.500 naar beneden kunnen worden gebracht, ofwel 5% van het huidige tekort.

Conclusies

- Het keteninitiatief: op middellange termijn max. 10% omzetsijging. Na aftrek kosten resteert een positief saldo tot 5%
- De Bijdrage van de vermarkting van schapenvlees aan terugdringen van het exploitatietekort van de schaapskuddes ligt in de orde van 5% (op een bedrag van € 30.000,- per schaapskudde).

2.3 Baten uit wol

Knelpunten

- Wol brengt momenteel heel weinig op

Aanbevelingen

1. Stimuleer en ondersteun startende initiatieven die leiden tot waardevermeerdering van schapenwol. Er zijn enkele initiatieven in een verkennende fase, o.a. met tapijtenfabrikant Desso voor de fabricage van een karpet in het hogere marktsegment. Voordat met een marktverkenning kan worden gestart, zal de kwaliteit van de wol nog aan een testprogramma moeten worden onderworpen. Ook moet nog worden onderzocht hoeveel wol per karpet gebruikt gaat worden en welke capaciteit daarbij past. Waarschijnlijk wordt het voor de fabrikant pas aantrekkelijk wanneer een groot deel van de schapenbedrijven zich aan het initiatief verbinden.

Een nog recenter initiatief is dat van fabrikant Wools of Holland voor een productielijn van winterkleding (mutsen). De wolkwaliteit speelt in dat project een grote rol. Onderzocht kan worden of door veeverbetering een wolkwaliteit bij het Kempische heideschaap kan worden gerealiseerd waarmee de productiekosten van de betreffende kleding kunnen worden teruggedrongen met enkele euro's per kilogram wol. Hoe de marketing gaat en welke partijen welke risico's lopen is nog niet bekend. Al met al worden de perspectieven van deze initiatieven beoordeeld als hoopvol, maar zeer onzeker.

- Voorwaarde: Voldoende (financiële) experimenteerruimte en schaal
- Aan zet: Fabrikanten van wol treden in overleg met de schapenbedrijven over het potentiële aanbod en stellen een business plan op. Hierin geven zij aan welke R&D voor de ontwikkeling van het product nodig is en welke niet voor rekening van de fabrikant kan komen, bijvoorbeeld omdat het gaat om een algehele verbetering van de kwaliteit van de wol van het Kempische heideschaap (een publiek goed), en waarvoor subsidie gevraagd wordt.

Verwachte effecten

Figuur 2 geeft aan de opbrengstenkant (tussen de opbrengsten van vlees en van het terreinbeheer) aan dat de huidige opbrengsten uit wol zeer bescheiden zijn. In totaal nog geen € 1.000 voor een kudde van 250 ooiën.

Conclusie

De initiatieven staan nog in de kinderschoenen. De toekomstige baten uit wol zijn zeer onzeker.

2.4 Resultaten cultuurhistorie

Knelpunten

- Inpasbaarheid in dagelijkse routine heeft beperkingen
- Vergt investering. Meest kansrijke opties niet meteen duidelijk
- Zicht op duurzaamheid en positief saldo ontbreekt

Aanbevelingen

- Ga door met experimenten

De schaapskuddes van Noord Brabant zijn van groot belang voor de recreatiesector en voor de cultuurhistorie. Het beleidskader & uitvoeringsagenda voor de vrijetijdseconomie 2013-2020 van de provincie Noord-Brabant (Noord-Brabant, 2012) besteedt veel aandacht aan de werkgelegenheid in deze sectoren die het voor het verbeteren van de concurrentiepositie onder andere moet hebben van pakkende verhalen die de cultuurhistorie tot leven brengen en van een versterking van de relatie tussen stad en platteland. In de uitvoeringsagenda is onder andere een *Brabant Experience Lab* opgenomen waar voor dit doel kan worden aangeklopt. Schaapskuddes zijn te beschouwen als publieke goederen met een hoge waarde waarvoor echter geen goed functionerende markten bestaan. De meeste schapenbedrijven staan wel in direct contact met recreanten en toeristen en hebben geëxperimenteerd (en doen dat nog) met arrangementen om de kudde aan het publiek te verkopen. Dit levert echter nog weinig of geen structurele opbrengsten (Figuur 2). Niet alleen gaat

het tot nu toe vaak om 'tientjeswerk', er staan ook nog eens flinke inspanningen van de herder tegenover. Toch liggen er mooie kansen voor het structureel aanboren van bijvoorbeeld de markt voor verjaardagspartijen en bedrijfsuitjes. Het geheel past echter minder niet goed in de dagelijkse praktijk van de schapenbedrijven. Zij hebben daarom behoefte aan samenwerkingspartners op dit vlak die durven te investeren en het grootste deel van het werk doen. Experimentenruimte moet er dus blijven, maar zicht op resultaten is er nog niet echt.

- Voorwaarde: Aanwezigheid van organisaties in de omgeving van de schapenbedrijven die nieuwe experimenten op zich nemen en daarin willen en kunnen investeren.
- Aan zet: De organisaties in de omgeving van de schapenbedrijven die met hen in contact staan, zoals de stichting Het Kempische heideschaap en de terreinbeheerders ontwikkelen in eerste instantie de plannen voor het uitvoeren van experimenten met verschillende klantgroepen (bijvoorbeeld: bedrijfsuitjes, kinderfeestjes)

Verwachte effecten

Bestaande initiatieven verlopen moeizaam. De verwachtingen voor nieuwe experimenten zijn daarom zeer onzeker.

Conclusie

Opbrengsten zijn onzeker en de baten wegen vaak niet op tegen de investeringen.

3 Conclusies

De belangrijkste conclusies van dit onderzoek zijn:

- Gescheperde schaapskuddes leveren een belangrijke bijdrage aan biodiversiteitsdoelen
- Op termijn is het exploitatietekort overbrugbaar
 - Door opschaling naar grotere terreinen en kuddes
 - Door uitgekiende verkoopstrategie van vlees
 - Door aan te sluiten bij en het verkennen van mogelijkheden op gebied van cultuurhistorie / recreatie / toerisme
 - Door differentiatie in tarieven SNL
- De producten van de schaapskuddes kunnen elkaar naar verwachting versterken bij een integrale benadering.
 - Voorwaarde is het onderkennen van het gezamenlijke probleem
 - Samenwerking is een oplossing

De studie laat zien dat in potentie de grootste bijdrage voor het structureel verbeteren van de positie van de professionele schapenbedrijven in Noord-Brabant is te verwachten van de contracten voor het terreinbeheer. Het beheer van natuurterreinen met het oogmerk van een hogere biodiversiteit is in de huidige situatie het belangrijkste product en zal dat ook in de toekomst zijn. Deze positie is in korte tijd opgebouwd vanuit innovatieve experimenten die de schapenbedrijven en terreinbeheerders gezamenlijk zijn aangegaan. Dat experimenteren heeft wel tot gevolg gehad dat de contracten tot nu toe een zeer tijdelijk karakter hebben. Nu de fase van experimenteren grotendeels voorbij lijkt, is het tijd om de contracten te herzien. Vanuit beide partijen, de schapenbedrijven en de terreinbeheerders, is de behoefte geuit aan continuïteit en het bouwen aan vaste relaties. Zij kunnen daarvoor samen werken aan de opschaling van de kuddes, onder andere door nog eens goed te kijken naar de mogelijkheden om deze ook bij het beheer van natuurlijke graslanden in te schakelen. De schapenbedrijven zelf kunnen zich gezamenlijk beter organiseren bij de verkoop van vlees, bijvoorbeeld door aan te sluiten bij het initiatief van de Natuurvleescoöperatie Nederland. Op het gebied van cultuurhistorie, recreatie en toerisme kunnen zij zoeken naar strategische partners die voor hen de kar trekken. Al deze acties hebben een flinke aanlooptijd nodig voordat er tastbare resultaten kunnen worden behaald. Bovendien zijn er nog veel onzekerheden over de mate waarin men daarin slaagt. Aan een herziening van de huidige tarieven voor heidebeheer binnen het SNL-stelsel moet daarom prioriteit gegeven worden. Dat is een actie die alleen kan worden ondernomen door de gezamenlijke provincies.

Literatuur

Noord-Brabant, 2012. Beleidskader & uitvoeringsagenda voor de vrijetijdseconomie 2013-2020, Provincie Noord-Brabant, directie Economie & Mobiliteit, 's-Hertogenbosch

Ostrom, E., 2009. A general framework for analysing sustainability of social-ecological systems. *Science* 325, 419-422

Van Strien, A., A. Zuiderwijk, B. Daemen, I. Janssen en M. Straver, 2007. Adder en levendbarende hagedis hebben last van versnippering en verdroging. *De levende natuur – jaargang 108 – nummer 2*.

Vettenburg, N., A. Tylleman, A. Calus, 2012. *Terreinbegrazing met schapen*, technische brochure 68. Vlaamse overheid. Beleidsdomein Landbouw en Visserij, Brussel

Wallis de Vries, M.F., Noordijk, J., Sierdsema, H., Zollinger, R., Smit, J.T. & Nijssen, M., 2013. *Begrazing in Brabantse heidegebieden – Effecten op de fauna*. Rapport VS2012.017, De Vlinderstichting, Wageningen / EIS-Nederland, Leiden / SOVON Vogelonderzoek, Stichting RAVON en Stichting Bargerveen, Nijmegen.

Bijlage 1 Het Business Canvas Model van een schapenbedrijf in Noord-Brabant

Het Business Canvas Model is een door Alexander Osterwalder ontwikkeld concept waarmee zowel managers als relatieve buitenstaanders van een bedrijf snel een overzicht kunnen verkrijgen van de positie die het bedrijf inneemt binnen een waardeketen. Het is een handig hulpmiddel waarmee bedrijven op een generieke manier kunnen worden vergeleken. De eigenlijke tool bestaat uit negen componenten die Osterwalder eerder al in zijn proefschrift (met de titel '*The business model ontology. A proposition in a design science approach*' in 2004 verkregen aan de universiteit van Lausanne) had uiteengezet.

1. De waarde propositie
2. Kernactiviteiten
3. Middelen
4. De klanten
5. De klantrelaties
6. De klantkanalen
7. Partnerschappen
8. Kostenstructuur
9. Opbrengstenstructuur

We bespreken deze componenten hieronder voor de Noord Brabantse schapenbedrijven.

B1.1 Waardepropositie

Wat heeft een bedrijf te bieden waar klanten om vragen en dat het beter kan, of goedkoper dan anderen, daar draait het om bij de waardepropositie. De belangrijkste waardepropositie van de schapenbedrijven is die met betrekking tot het terreinbeheer. De herders beloven een hogere biodiversiteit en voor de terreinbeheerders daarmee een groter doelbereik in de behandelde terreinen die niet op een andere manier kan worden bereikt. Alle herders monitoren de kwaliteit van de terreinen samen met de terreinbeheerders en die geven aan overwegend tevreden te zijn over de behaalde resultaten. Dit wordt inmiddels ook ondersteund met resultaten uit ecologische onderzoek dat er overigens wel op wijst dat niet alle soortgroepen van heide altijd baat hebben bij begrazing en dat het ook wenselijk is terreinen te hebben die (geruime tijd) niet te hoeven worden begraaasd. De (lokaal gebonden) kennis en kunde van de herders speelt een belangrijke rol in het behalen van goede resultaten.

Voor lamsvlees is de waardepropositie veel minder sterk ontwikkeld dan die voor het terreinbeheer. Nederlanders zijn geen grote eters schaapsvlees en groepen die dat wel zijn (binnen moslimgemeenschappen) letten vooral op de kwaliteit van het vlees en de prijs. In de tweede workshop is een nieuwe waardepropositie besproken die mede gebaseerd is op het positieve imago van de schaapsherders en van het Kempenlam.

Voor wol is wellicht ook een betere waardepropositie mogelijk, mede gebaseerd op het goede imago van de schaapskuddes. Voor tapijtenfabrikant Desso is het opzetten van een exclusieve lijn in tapijten een aantrekkelijke optie wanneer dat kan worden gekoppeld aan een voldoende grote aanvoer (bijv. vanuit alle kuddes met Kempische heideschapen) en ruimte voor ontwikkeling.

Met het ontwikkelen van een waardepropositie voor culturele diensten is een aantal herders aan het experimenteren. Dit gebeurt nog niet structureel en het is ook de vraag of andere partijen dat niet beter op zich kunnen nemen.

B1.2 Kernactiviteiten

De kernactiviteiten van de Brabantse schaapskuddes zijn gericht op het operationele beheer in terreinen die in eigendom zijn van grote terreinbeherende organisaties (TBO) en op een landbouwkundig beheer van vaak meerdere kuddes in de winterperiode. De schapenbedrijven zien dus twee hoofdactiviteiten: een terreinbeheer deel en een landbouwkundig deel.

Er is echter geen goed ontwikkelde en transparante markt voor het terreinbeheer. De schaapskuddes voeren opdrachten uit voor TBO tegen een uniform dagtarief, terwijl het bij de uitvoering gaat om een complexe en specifieke handelingen (maatwerk) waarvoor een langdurige relatie tussen de partners wordt opgebouwd. Het huidige competitie­model met tijdelijke contracten is daarom niet het meest geëigende instrument in deze situatie, dat levert alleen extra transactiekosten op. De communicatie met de terreinbeheerder over het feitelijke terreinbeheer behoort tot de belangrijke kernactiviteiten van een schapenbedrijf. Het strategische en tactische management van de landbouwkundige processen is een andere belangrijke kernactiviteit.

Voor de andere hoofdactiviteit, het landbouwkundige deel, zijn er wel ver ontwikkelde markten. Die zijn echter afgestemd op de productie en afzet van grote hoeveelheden via een complexe ketenstructuur met veel schakels. Voor veel schapenbedrijven die op zoek zijn naar een niche markt voor hun producten is die keten niet transparant. Het landbouwkundige deel kent voor hen daarom veel risico's.

B1.3 Middelen

De (duurzame) beschikbaarheid van voldoende middelen is een continue punt van zorg op vrijwel alle schapenbedrijven. Voor het uitvoeren van het directe beheer in terreinen is uiteraard een kudde nodig en geschoolde arbeidskrachten. Door de opzet van de schapenbedrijven in Brabant bestaat tweederde van de arbeid uit seizoensgebonden arbeid die dan ook op die manier wordt ingevuld. Dat vraagt een om een zeer flexibele instelling van het personeel. Ten aanzien van de beschikbaarheid van duurzame productiemiddelen voor de landbouwkundige bedrijfsvoering bestaan vrij grote onzekerheden bij een groot deel van de schapenbedrijven. Is er stalruimte beschikbaar en voldoende land om de schapen in (een deel van) de winterperiode te weiden? De bedrijven hebben nauwelijks eigen grond of land in reguliere pacht. Ook met betrekking tot de contracten voor terreinbeheer zorgen jaarcontracten voor relatief veel onrust. De meeste schapenbedrijven hebben ook weinig zekerheden die kunnen dienen als onderpand voor investeringen.

B1.4 De klanten

Voor het terreinbeheer zijn drie segmenten relevant. Dat zijn de TBO, gemeenten met stadsparken en waterschappen. Dat zijn allemaal klantgroepen met een ambtelijke organisatie. Kennis van het functioneren van ambtelijke organisaties is voor de schapenbedrijven een must.

Voor de afzet van vlees en wol zijn de schapenbedrijven veelal aangewezen op één of hooguit enkele handelaren. Wat er verderop in het ketentraject gebeurd is voor hen als het ware 'achter het gordijn'. Een enkele herder is zelf ook handelaar en kent de keten wel door en door.

B1.5 De klantrelaties

De klantrelaties van de schapenbedrijven met de TBO, gemeenten en waterschappen zijn vaak langdurig en intensief en gebaseerd op wederzijds vertrouwen. Er wordt vanuit de schapenbedrijven ook flink geïnvesteerd in het opbouwen van dergelijke relaties. Toch zien we aan de andere kant dat de contacten tot op heden vooral beperkt blijven tot de terreinen (en de ecologie van de terreinen)

waarvoor een contract is afgesloten. Overleg over ontwikkeling van nieuwe verdienmodellen, bijvoorbeeld m.b.t. culturele arrangementen, verloopt vaak veel stroever. Ook is er nog weinig sprake van een dialoog op systeemniveau.

B1.6 De klantkanalen

De keten voor het terreinbeheer is zo kort als maar mogelijk is. Het gaat hierbij om direct contact met de terreinbeheerder die formeel verder alleen verantwoording verschuldigd is aan de provincie. De uiteindelijke klanten van de ecosysteemdiensten die met het terreinbeheer samenhangen, d.w.z. de burgers of burgergroepen, worden vaak alleen indirect aangesproken op thema's zoals biodiversiteit en landschap.

De keten voor de afzet van vlees is veel langer en complexer. In de tweede workshop is daar uitgebreid op ingegaan (bijlage 2). Er zijn daarbij meerdere kanalen. In de mainstream route komt het vlees via een aantal stappen vanaf het slachthuis bij de groothandel terecht die het vervolgens distribueert naar supermarkten, horeca en verzorgingscentra.

B1.7 Partnerschappen

De terreinbeheerders ontvangen subsidie van de overheid voor het realiseren van publieke doelen. Die omvatten overigens niet alleen het terreinbeheer, maar ook taken zoals publieksvoorlichting en natuureducatie. De afhankelijkheid van subsidie is zo groot dat de terreinbeheerder voor wat betreft opdrachtverlening aan de schapenbedrijven kunnen worden gezien als een verlengstuk van de overheid, als een agentschap. Dat betekent dat de terreinbeheerders zich bij de opdrachtverstrekking moeten houden aan de richtlijnen voor overheidsaanbesteding. Daarbij gaat het uitdrukkelijk niet om de Europese, maar om de nationale richtlijnen. De wijze van aanbesteden in de toekomst is in discussie. In de eerste workshop zijn enkele vormen van aanbesteden besproken. De voorkeur gaat bij zowel schapenbedrijven als bij terreinbeheerders uit naar vormen die het gemeenschappelijke belang waarvoor zij staan maximaal dienen. Naast een opdrachtgever – opdrachtnemer relatie hebben zij in deze ook een partnerschap relatie. Beide partijen hebben baat bij een stabiele, op zekerheden gestoelde relatie met ruimte voor meerjarige contracten. Aan de andere kant zijn ook terugkoppelings- en correctiemechanismen gewenst voor als dingen niet goed gaan. De uitkomst van de eerste workshop is dat er een grote behoefte is aan een verdere verkenning en uittesten van (moderne) aanbesteding- en contractvormen die hieraan tegemoet kunnen komen.

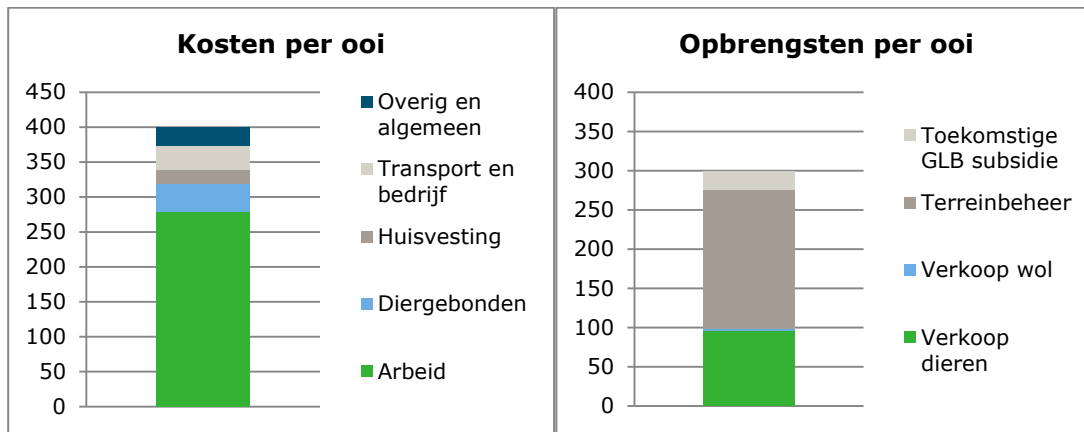
B1.8 Kostenstructuur

De schapenbedrijven met herders in Noord-Brabant houden meestal meer dan één kudde voor het terreinbeheer. De gemiddelde kuddegrootte loopt uiteen tussen circa 200 en 400 ooiën. We beschrijven de kostenstructuur daarom in eerste instantie aan de hand van een kudde met 250 ooiën. Op hoofdlijnen hanteren de schapenbedrijven allemaal hetzelfde systeem, op onderdelen zijn er echter duidelijke verschillen in strategie. De bedrijven onderscheiden voor zichzelf twee deelsystemen: één systeem is specifiek gericht op het terreinbeheer dat per kudde op één of meerdere locaties kan worden uitgevoerd in de maanden van april t/m november. De schapenbedrijven stellen hiervoor samen met de terreinbeheerders een contract op dat uitgaat van een begrazingsplan op basis van een dagtarief per kuddedag. Het andere deelsysteem betreft de landbouwkundige bedrijfsvoering in de wintermaanden waar de kuddes bij elkaar worden gebracht en er minder personeel aanwezig is.

Figuur B1.1 geeft het overzicht van de kosten en opbrengsten van een typisch schapenbedrijf gericht op het terreinbeheer in Noord-Brabant. Hierbij is onderscheid aangebracht in vijf hoofdcategorieën die hieronder worden besproken:

- Arbeid
- Diergebonden kosten

- Huisvesting
- Transport
- Overige en algemene kosten



Figuur B1.1 Kosten en opbrengsten per ooi van een kudde van 250 ooien

Arbeid

In de maanden april t/m november is per kudde een herder aanwezig die dan een (meer dan) volledige dagtaak heeft aan de uitvoering van het begrazingsplan. 's Nachts en in het weekend staat de kudde binnen een flexibel raster dat iedere dag op een andere plek in het terrein kan worden geplaatst. In het weekend wordt verder niet overdag gehoed, zijn er minder werkzaamheden en wordt het halve tarief in rekening gebracht. De kosten in Figuur B1.1 zijn berekend op basis van het tarief van een uitvoerend medewerker in functiegroep 4 onder de cao voor bosbouw (Alterra normenboek, 2014). In verband de begeleiding van uitvoerend medewerker is ook de overhead bij dit tarief meegenomen. In de wintermaanden is ervan uitgegaan dat per kudde 0,33 fte wordt ingezet. Het tarief hiervoor is dat van medewerker MBO/ opzichter in functiegroep 7, nu echter zonder overhead omdat deze onder de overige en algemene kosten zijn begrepen. Al met al is de inzet van arbeid de grootste kostenpost voor een gescheperde kudde. Voor het modelbedrijf van 250 komt het neer op ruim € 230 per ooi in het begrazingsseizoen en bijna € 50 per ooi in het winterseizoen.

Diergebonden kosten

Onder diergebonden kosten vallen alle kosten die nodig zijn om de kudde te voeren en te laten groeien in de periode dat de dieren niet voor het terreinbeheer worden ingezet. Ook de diergezondheidskosten, het scheren van de schapen en de opleiding en verzorging van de herdershonden vallen eronder. Er worden, afhankelijk van de lokale omstandigheden, verschillende strategieën ingezet om aan voldoende wintervoer te komen. Vaak is het relatief goedkoop om een vorm van winterbegrazing op boerenland toe te passen, maar om de dieren in een goede conditie te krijgen is het dan wel nodig om energietekorten aan te vullen met wat duurdere schapenbrok. Eigen land voor de productie van wintervoer hebben de Noord-Brabantse schapenbedrijven met gescheperde kuddes nauwelijks. De voerkosten maken dan met € 26/ooi ook het grootste deel uit van de diergebonden kosten van in totaal circa € 40 per ooi. Dat is overigens nog aanzienlijk lager dan in een Belgische studie is aangetroffen, waar voer en diergezondheid samen bijna € 50 per ooi bedroegen (Vettenburg *et al.*, 2012)

Huisvesting

De meeste bedrijven hebben geen structurele huisvesting voor de winter- en aflammerperiode. De begrazingsplannen voor het terreinbeheer beginnen al in april te lopen. Dat betekent dat in ieder geval voor het aflammeren wel noodhuisvesting beschikbaar moet zijn. Een aantal schapenbedrijven is daarvoor regelmatig op zoek naar een geschikte en betaalbare ruimte voor enkele maanden. Dat brengt enerzijds onzekerheid met zich mee, maar anderzijds zijn de bedrijven meestal wel veel voordeliger uit dan met een eigen schaapskooi die voor een groot deel van het jaar zou worden

onderbenut. Voor de huisvesting is nu € 20 per ooi in het model voor 250 schapen opgenomen. Hierin zijn ook de kosten van het strooisel en van bijgebouwen, zoals een hondenkennel, begrepen.

Transport

De versnipperde ligging van de begrazingsobjecten (heideterreinen, stadsparken en dijken) in Noord-Brabant zorgt voor nogal wat kuddeverplaatsingen. Transportkosten zijn dan ook een niet onbelangrijke factor en zijn logischerwijs locatie gebonden. Maar ook met een groot aaneengesloten terrein kun je nog aanzienlijke transportkosten hebben, bijvoorbeeld om een kudde regelmatig water te voorzien in een droog terrein. Alle bedrijven hebben daarom transportmiddelen. Een tractor, die overigens multi-inzetbaar is en ook voor bijvoorbeeld maaiwerkzaamheden wordt ingezet, een veewagen en vaak ook een terreinauto die eveneens voor meerdere doeleinden wordt gebruikt. In het modelbedrijf van 250 ooiën is voor € 35 per ooi opgenomen aan vaste en variabele kosten die met het transport en enkele andere werkzaamheden in de terreinen samenhangen.

Overige en algemene kosten

Hieronder zijn o.a. begrepen de administratie, kantoorkosten, verzekeringen en heffingen. Deze overhead bedraagt circa 12% van de totale kosten van een schapenbedrijf (€ 26 per ooi).

B1.9 Opbrengstenstructuur

Terreinbeheer

Voor de beschrijving van de opbrengstenstructuur hanteren we hetzelfde bedrijf met 250 ooiën. Figuur B1.1 laat zien dat de hoogste omzet wordt behaald via het terreinbeheer, circa € 160 per ooi. Dit is ook het belangrijkste product van de schapenbedrijven. Het grootste deel daarvan betreft het heidebeheer dat de bedrijven uitvoeren in opdracht van de grote terrein beherende organisaties (SBB, NM en het Brabants Landschap). Daarnaast voert een aantal kuddes begrazingsprojecten uit in stadsparken en op dijken. Opmerkelijk is dat binnen de natuurterreinen naast heide nagenoeg geen andere terreintypen worden begraasd, terwijl voor beide partijen daar wellicht toch interessante mogelijkheden voor zijn.

Verkoop dieren

Bij de verkoop van dieren is ervan uitgegaan dat 1 ooi gemiddeld 1,2 lam groot brengt, wat voor een kempisch heideschaap een zeer goede prestatie is. Verder brengen de ramlammeren in het model 20 kg geslacht gewicht op à € 5 per kg en de oilammeren 12 kg tegen dezelfde prijs. Er is 15% vervanging van oude ooiën aangehouden. In dit model worden de dieren dus een tijd lang op het eigen bedrijf aangehouden en afgemest, waartegenover ook voerkosten staan. Niet alle schapenbedrijven hanteren dit model. Veelal uit praktische overwegingen kiest een aantal ervoor om de lammeren zo snel mogelijk na de geboorte af te zetten. De prijs per dier is dan wel veel lager en ten opzichte van het hier gehanteerde model laten zij daar wat liggen. Een enkel bedrijf kiest ervoor om de afzet geheel in eigen beheer te organiseren via een stabiele nichemarkt. Dit levert een veel hogere opbrengst op per lam, maar ook veel meer arbeid en transportkosten. De extra kosten worden amper goedgemaakt door de hogere opbrengsten, maar voor het betreffende bedrijf pakt het goed uit in de arbeidsfilm.

Wol

Op dit moment dekken de opbrengsten voor de wol niet eens de kosten van het noodzakelijke scheren. Er is uitgegaan van 3,5 kg wol opbrengst per ooi en prijs van rond € 1.

GLB subsidie

De bijdrage vanuit het GLB waarop schapenbedrijven met gescheperde kuddes voor het heidebeheer nu mogen rekenen bedraagt € 24 per ooi (ministerie EZ, 2014). Heideterrein wordt in het kader van het GLB-landbouwbeleid niet aangemerkt als subsidiabele landbouwgrond, wanneer dat wel het geval zou zijn geweest dan was de vergoeding een veel hoger bedrag geworden.

Knoppen om aan te draaien

Om zichtbaar te maken welke factoren een belangrijke rol spelen in het kostenplaatje en daarmee ook betekenis hebben voor de uiteindelijke financiële haalbaarheid van schaapskuddes in Noord Brabant zonder subsidies is een eenvoudig rekenmodel ontwikkeld. Het model heeft het hierboven beschreven kostenmodel van een kudde van 250 oaien als uitgangspunt en betreft hier ook de kosten en opbrengsten van de terreinbeheerder bij. Hiermee wordt beoogd om zo goed mogelijk aan te sluiten bij de huidige praktijk, waarbij de terreinbeheerders subsidies ontvangen om daarmee de provinciale doelen voor het natuurbeleid te realiseren en met dat geld vervolgens opdrachten verstrekken aan de schapenbedrijven. Een aantal variabelen, zoals de kuddegrootte, de oppervlakte van verschillende typen terreinen en de tarieven voor de dagvergoedingen, kan naar believen worden ingesteld. Met het model kunnen herders en terreinbeheerders samen naar structurele en integrale oplossingen zoeken. Tabel B1.1 geeft de streefwaarden aan waarmee alle partijen tevreden zijn. Herders ontvangen daarbij een beloning waarmee hun bedrijf economisch duurzaam wordt, de terreinbeheerder ontvangt een (kostendekkende) pacht van € 150 /ha (in het model uitgedrukt als negatieve kosten) en de provincie verschaft niet langer extra subsidie.

In de huidige situatie ontvangen de terreinbeheerders echter geen pachtgelden op heideterreinen, maar betalen zij de herder voor het onderhouden ervan met de kudde. De startwaarden zijn zodanig gekozen dat deze een reëel beeld geven van de tekorten onder huidige omstandigheden van een typische Brabantse kudde. De provincie verschaft in dat geval geen extra subsidie en de terreinbeheerder voert een korting door op het gebruikelijke dagtarief van € 91,66 (de subsidie van de provincie door 240 kuddedagen gedeeld) waardoor die uitkomt op gemiddeld € 165,5 per (kudde)dag. Bij de berekeningen is ervan uitgegaan dat alle heide van de terreinbeheerders met gescheperde kuddes wordt uitgevoerd. In de praktijk is dat niet zo en zijn er ook heideterreinen zonder begrazingsbeheer, of met grote grazers binnen en vast raster (Wallis de Vries *et al.*, 2013).

Tabel B1.1
Streefwaarden

totaal kuddedagen	240
€ subsidie kudde	0
€ TBO-tekort /ha	-150
€ Omzet herder	70.000

Tabel B1.2 laat een uitkomst zien van dat model voor 250 oaien wanneer daar 120 ha heideterrein aan gekoppeld is, waarvan 20 ha sterk vergrast. De getallen waar het om gaat zijn in Tabel B1.2 vet weergegeven en het is duidelijk dat in de uitgangssituatie de gewenste streefwaarden niet worden gehaald. De kudde komt ruim € 30.000 tekort, maar ook de terreinbeheerder heeft een groot tekort want die betaalt de herder nu € 39.714 terwijl er maar € 19.680 uit de SNL-subsidie voor heide binnenkomt. Het totale tekort is daarom ruim € 50.000 wanneer de terreinbeheer zou afzien van pachtinkomsten. Met een gewenste pachtopbrengst van € 150 per hectare loopt het tekort nog verder op met € 18.000. Dit betekent dat in de huidige situatie er ook met de provinciale subsidie nog een groot tekort is en de kuddes op langere termijn economisch gezien niet duurzaam / levensvatbaar zijn.

Hieronder zullen we verkennen hoe de tekorten zouden kunnen worden teruggebracht. Dat kan door activiteiten te ontplooiën die de kostprijs terugdringen, of die de opbrengsten verhogen. We gaan eerst de mogelijkheden bij het terreinbeheer verkennen, vervolgens die in de vleesketen en dan de overige productgroepen.

Mogelijkheden in het terreinbeheer

Wat ook opvalt in Tabel B1.2 is dat vooral de 20 ha sterk vergraste heide een negatieve bijdrage levert aan deze balans. Door vergraste heide buiten het begrazingsplan te houden treedt al een forse verbetering op, Tabel B1.3 laat dat zien. Om de streefwaarde van 240 kuddedagen te halen wordt de

oppervlakte normale heide verdubbeld naar 200 ha. Het TBO-tekort daalt met maar liefst € 132 naar nu nog € 35 per hectare. Voor de herder verandert er echter nog niets.

Tabel B1.2

Uitgangssituatie met 250 ooiën

Terreintype	Schapenbedrijf met 250 Ooien ha	Dagtarief in € 165.48					TBO-deel		
		Graasdagen/ ha	Kuddedagen	€ Omzet terreinbeheer	€ Omzet per ooi	€ Omzet per ha	SNL vergoeding	SNL vergoeding/ ha	Subsidie kudde/ha
heide sterk vergrast	20	1500	120	19857	79	993	3280	164	
heide niet vergrast	100	300	120	19857	79	199	16400	164	
bloemdijk	0	4200	0	0	0	0	0	1303	
nat schraalland	0	2500	0	0	0	0	0	1640	
droog schraalland	0	2000	0	0	0	0	0	999	
	120		240	39714	159	331	19680	164	0
									TBO-tekort 167

Vergraste heide is nu in alle begrazingsplannen in meer of mindere mate opgenomen, terwijl naar de schapenbedrijven toe met één standaardtarief per kuddedag wordt gewerkt. Het voorbeeld liet een extreem geval daarvan zien, in de praktijk is het veel meer een glijdende schaal. Maar het voorbeeld toont wel aan dat vergrassing eigenlijk niet met een standaard begrazingsplan moet worden aangepakt. Binnen Natura 2000 gebieden kunnen terreinbeheerders extra subsidie aanvragen voor herstelmaatregelen via de regeling Programmatische Aanpak Stikstof (PAS). Drukbegrazing met schapen is daarbij één van de maatregelen waarvoor gekozen kan worden. Met drukbegrazing kan de herder de vergrassing weliswaar sterk terug dringen in een aantal jaren, maar de maatregel heeft in het extreme geval wel een kostprijs van € 993,- per hectare volgens Tabel B1.2 en dat is bij tarieven waarop de korting is toegepast. Zonder die korting zou de kostprijs op € 1.543 per hectare uitkomen. Alternatieven om de vergrassing van heide terug te dringen, zoals plaggen, zijn over het algemeen nog veel duurder (Alterra normenboek, 2014).

Tabel B1.3

Geen vergraste heide in het begrazingsplan

Terreintype	Schapenbedrijf met 250 Ooien ha	Dagtarief in € 165.48					TBO-deel		
		Graasdagen/ ha	Kuddedagen	€ Omzet terreinbeheer	€ Omzet per ooi	€ Omzet per ha	SNL vergoeding	SNL vergoeding/ ha	Subsidie kudde/ha
heide sterk vergrast	0	1500	0	0	0	0	0	164	
heide niet vergrast	200	300	120	39714	159	199	32800	164	
bloemdijk	0	4200	0	0	0	0	0	1303	
nat schraalland	0	2500	0	0	0	0	0	1640	
droog schraalland	0	2000	0	0	0	0	0	999	
	200		240	39714	159	199	32800	164	0
									TBO-tekort 35

Ook zonder vergraste heide in het begrazingsplan zijn we er nog lang niet. De terreinbeheerder betaalt de herder een vergoeding van omgerekend € 199 /ha, terwijl de SNL pakketvergoeding

daarvan maar iets meer dan 80% dekt. Andere pakketten in SNL, waarvan het beheer mogelijk heel goed door een schapenbedrijf kan worden uitgevoerd, bieden een hogere vergoeding. Wanneer die worden ingepast, dan kan daarmee het probleem voor de terreinbeheerders deels worden opgelost, maar de herder krijgt dan zonder aanpassingen in de tarieven een nog groter tekort (Tabel B1.4).

Tabel B1.4

Vergaste heide in het begrazingsplan vervangen door droog schraalland

Terreintype	Schapenbedrijf met 250 ha	Ooien		Dagtarief in € 257.14			TBO-deel		
		Graasdagen/ha	Kuddedagen	€ Omzet terreinbeheer	€ Omzet per ooi	€ Omzet per ha	SNL vergoeding	SNL vergoeding/ha	Subsidie kudde/ha
heide sterk vergrast	0	1500	0	0	0	0	0	164	
heide niet vergrast	100	300	120	19857	79	199	16400	164	
bloemrijk	0	4200	0	0	0	0	0	1303	
nat schraalland	0	2500	0	0	0	0	0	1640	
droog schraalland	15	2000	120	6000	24	400	14985	999	
	115		240	25857	103	225	31385	273	0
								TBO-tekort	-48

Ook grotere terreinen kunnen soelaas bieden. Bij grotere terreinen kan een herder die ook met een grotere kudde begrazen om aan zijn 240 kuddedagen te komen en omdat arbeidskosten een belangrijk aandeel hebben in de totale kosten van een schapenbedrijf, gaan de schaalvoordelen hier zwaar doortellen.

In Tabel B1.5 wordt een overzicht gegeven van de streefwaarden bij oplopende terreingrootte en daaraan gekoppelde kuddegrootte. Hoewel de herder hier ogenschijnlijk niets mee opschiet omdat de omzet per bedrijf gelijk blijft, neemt het tekort van de kudde per hectare wel flink af wanneer de kuddegrootte toeneemt van 250 naar 350 dieren. Ook het tekort bij de TBO slaat nu om naar een opbrengst. Bij verdere groei naar 450 dieren op een terrein van 360 ha zet deze trend door, maar dan wel minder sterk. De omzet per bedrijf blijft gelijk omdat in dit model aan de tarieven niets gewijzigd is. In de praktijk zal de herder door de toegenomen kuddegrootte daarvan schaalvoordelen gaan ervaren, vooral de arbeidskosten per dier zullen dalen, hoewel niet recht evenredig met de toename van het aantal dieren. Voor zichtbaar resultaat zal ook iets aan de tarieven moeten worden gedaan. Een suggestie kan ook zijn om voor vergaste heide afzonderlijke tarieven te gaan rekenen. Financiering ervan kan wellicht met PAS-gelden. Wanneer we in het model weer sterk vergraste heide opnemen, maar dan met een vergoeding voor de terreinbeheerder van € 1500 /ha en een dagtarief voor begrazing van deze vergraste heide van € 500 per hectare door de week, kan een beeld ontstaan zoals in Tabel B1.6. Met deze vorm van drukbegrazing wordt meer gras afgevoerd dan met chopperen of maaien volgens de methode in het Alterra normenboek (2014). De methode is minder effectief dan kleinschalig plaggen (Wallis de Vries *et al.*, 2013), per hectare echter ook 3 à 4 keer goedkoper. Voor de herder is nu de streefwaarde op € 6.000 na gerealiseerd en ook de terreinbeheerder is een eind opgeschoten in de goede richting.

Tabel B1.5

Streefwaarden bij oplopende terreingrootte en daaraan gekoppelde kuddegrootte

Oppervlakte terrein (ha)	Kuddegrootte (aantal ooien)	Totaal kuddedagen	Omzet herder (€)	Kudde tekort €/ha	TBO-tekort (€/ha)
200	250	240	39.714	151	35
280	350	240	39.714	108	-22
360	450	240	39.714	84	-54

Tabel B1.6

Vergaste heide opgenomen met hogere tarieven

Terreintype	Schapenbedrijf met 350 ha	Ooien		Dagtarief in € 308.33			TBO-deel		
		Graasdagen/ha	Kuddedagen	€ Omzet terreinbeheer	€ Omzet per ooi	€ Omzet per ha	SNL vergoeding	SNL vergoeding/ha	Subsidie kudde/ha
heide sterk vergrast	40	1500	171	52857	151	1321	60000	1543	
heide niet vergrast	80	300	69	11347	32	142	13120	164	
bloemdijk	0	4200	0	0	0	0	0	1303	
nat schraalland	0	2500	0	0	0	0	0	1640	
droog schraalland	0	2000	0	0	0	0	0	999	
	120		240	64204	183	535	73120	609	0
								TBO-tekort	-74

Mogelijkheden in de vleesketen

In de tweede workshop is de potentie van een nieuw initiatief verkend voor de opzet van een korte keten die enerzijds gebruik maakt van de faciliteiten van 'mainstream' verwerkers en anderzijds een eigen coöperatieve productielijn voor aangesloten schapenbedrijven verzorgt. Met het goede imago van het Kempenlam kan een exclusieve productielijn via een verkoopcoöperatie worden gestart, maar ook andere elementen versterken de waardepropositie. Als onderdeel van een grootschaliger 'polderlam' concept voor de afzet van schaapsvlees is de zogeheten vierkantsvervaardiging veel beter te realiseren en moderne verpakking zorgt ervoor dat het vlees langer houdbaar is zodat het voor supermarkten aantrekkelijker wordt het in de schappen te leggen. De uitkomst van de verkenning in die workshop was dat een tien procent hogere opbrengst voor het schapenvlees een realistische mogelijkheid is. Hiermee zou het tekort dan met circa € 2.500,- kunnen worden teruggedrongen.

Veel Kempenlammeren belanden nu anoniem in de mainstream keten. Om toch hogere opbrengsten te realiseren kan een deel van de ooien (waarmee niet gefokt wordt voor instandhouding of uitbreiding van de kudde) gekruist worden met rassen die een betere vleesopbrengst genereren. Hier ligt een duidelijke trade-off met de hierboven vermelde waardepropositie, want in een exclusieve Kempenlam productielijn passen kruislingen waarschijnlijk minder goed.

Mogelijkheden in de wolketen

Een recente poging om een nichemarkt voor tapijten op te zetten lijkt door onvoorziene omstandigheden te zijn gestrand, maar de fabrikant geeft aan dat zowel de kwaliteit van de wol als de potentiële omvang van de markt nog niet voldoende zijn verkend en ziet nog steeds mogelijkheden voor een doorstart. Daarvoor is wel een eenmalige steun nodig. In een gunstig scenario kan dat een aanzienlijk betere prijs voor de wol opleveren voor het hele kempische heideschaap als zeldzaam landbouwhuisdierras.

Mogelijkheden in de culturele sector

In de tweede workshop zijn de mogelijkheden verkend voor het koppelen van diverse vormen van recreatie aan de cultuurhistorische uitstraling van een kudde, bijvoorbeeld bedrijfsuitjes en kinderfeestjes. Er lopen al veel initiatieven, maar geen ervan is zonder problemen. Een belangrijk terugkerend element is dat het veel inspanningen en energie vraagt van de herder. De opbrengsten wegen vaak niet op tegen de (organisatorische) kosten, het zijn vooral 'anderen' die eraan kunnen verdienen. Het is echter wel goed voor het imago van de sector en er is veel voor te zeggen om verschillende initiatieven op een structurele manier uit te testen met een gestroomlijnde aanpak waarbij de inspanningen van de herder kunnen worden beperkt.

Alterra Wageningen UR
Postbus 47
6700 AA Wageningen
T 0317 48 07 00
www.wageningenUR.nl/alterra

Alterra-rapport 2629
ISSN 1566-7197



Alterra Wageningen UR is hét kennisinstituut voor de groene leefomgeving en bundelt een grote hoeveelheid expertise op het gebied van de groene ruimte en het duurzaam maatschappelijk gebruik ervan: kennis van water, natuur, bos, milieu, bodem, landschap, klimaat, landgebruik, recreatie etc.

De missie van Wageningen UR (University & Research centre) is 'To explore the potential of nature to improve the quality of life'. Binnen Wageningen UR bundelen 9 gespecialiseerde onderzoeksinstituten van stichting DLO en Wageningen University hun krachten om bij te dragen aan de oplossing van belangrijke vragen in het domein van gezonde voeding en leefomgeving. Met ongeveer 30 vestigingen, 6.000 medewerkers en 9.000 studenten behoort Wageningen UR wereldwijd tot de aansprekende kennisinstellingen binnen haar domein. De integrale benadering van de vraagstukken en de samenwerking tussen verschillende disciplines vormen het hart van de unieke Wageningen aanpak.

To explore
the potential
of nature to
improve the
quality of life



Alterra Wageningen UR
Postbus 47
6700 AA Wageningen
T 317 48 07 00
www.wageningenUR.nl/alterra

Alterra-rapport 2629
ISSN 1566-7197

Alterra Wageningen UR is hét kennisinstituut voor de groene leefomgeving en bundelt een grote hoeveelheid expertise op het gebied van de groene ruimte en het duurzaam maatschappelijk gebruik ervan: kennis van water, natuur, bos, milieu, bodem, landschap, klimaat, landgebruik, recreatie etc.

De missie van Wageningen UR (University & Research centre) is 'To explore the potential of nature to improve the quality of life'. Binnen Wageningen UR bundelen 9 gespecialiseerde onderzoeksinstituten van stichting DLO en Wageningen University hun krachten om bij te dragen aan de oplossing van belangrijke vragen in het domein van gezonde voeding en leefomgeving. Met ongeveer 30 vestigingen, 6.000 medewerkers en 9.000 studenten behoort Wageningen UR wereldwijd tot de aansprekende kennisinstellingen binnen haar domein. De integrale benadering van de vraagstukken en de samenwerking tussen verschillende disciplines vormen het hart van de unieke Wageningen aanpak.

