

DOSSIER

Schapenhouderij: focus op slachtlammeren

De Vlaamse schapenhouderij is kleinschalig. Dat neemt niet weg dat onze fokkers veel kennis en ervaring hebben om schapen te houden. Wij gingen op bezoek bij twee schapenhouders die voor de volle 100% gaan voor het kweken van paas- en weidelammeren van de hoogste kwaliteit. André Calus is voorzitter van de vzw Vlaamse Schapenhouderij en een belangrijke trekker van de sector in Vlaanderen. Hij is ook auteur van vele artikels over schapen houden. In Lummen gingen we op bezoek bij de familie Steegmans die grote plannen heeft om haar schapenbedrijf verder uit te bouwen.



WAT IS ER VERDIEND AAN SCHAPEN HOUDEN?

Volgens de boekhouding van enkele schapenbedrijven die op een professionele manier gerund worden, maken de voederkosten ongeveer 65% uit van de totale kosten van een schapenhouder. In dit artikel gaan we dieper in op het rantsoen en op enkele verdienmodellen. We kregen tekst en uitleg van André Calus, voorzitter van de vzw Vlaamse Schapenhouderij en peetvader van de Vlaamse schapenhouderij. – *Luc Van Dijck*

Wat zijn de behoeften van een ooi? De voeding van de ooi varieert in de loop van het jaar volgens de status van de ooi. Het rantsoen van de dieren moet voldoen aan de voedernormen zoals die zijn berekend voor volwassen dieren en voor lammeren in functie van hun status. Een ooi is 8 maanden in productie (waarvan 5 maanden dracht en 3 maanden zogen) en 4 maanden in rust. In de 4 maanden in rust is de ooi niet drachtig en geeft zij geen melk aan de lammeren. In die periode heeft zij geen extra voeding nodig (periode van ongeveer 4 maanden tussen half juni en half oktober). Niet-drachtige (guste) ooiën komen toe met gras, ook van mindere kwaliteit, voordroog en hooi. Dat is ook voor bokken het geval. Extra krachtvoer-

der hoeft dan niet. Naargelang de dieren zwaarder zijn, zullen ze meer voeder opnemen.

Dracht

Ook ooiën in de eerste twee maanden van de nieuwe dracht (15 oktober tot 1 januari) hebben geen extra voeding nodig. In de tweede helft van de nieuwe dracht (1 januari tot 10 maart) daarentegen heeft de ooi extra behoefte aan energie en eiwit, zeker een ooi met een tweeling- of een drielinglam. In de laatste maand van de dracht is extra krachtvoer nodig. Om het aantal lammeren te bepalen kunnen de dieren gescand worden. Al kan een schapenhouder met voldoende ervaring het aantal lammeren redelijk goed inschatten door de conditie van de ooi op te

volgen en eventueel de buik van de ooi te betasten. De ooiën kunnen dan in groepen worden ingedeeld volgens het aantal lammeren.

Zoogperiode

Ten slotte is er de zoogperiode (tussen 10 maart en 20 juni). De melkproductie vraagt veel van de ooi. Zeker op stal hebben ooiën met een meerling de eerste maand van de zoogperiode extra energie en eiwit uit krachtvoeder nodig. Dat kan gaan tot 1 kg krachtvoeder per dag. De ooi zal dan ook veel meer droge stof opnemen, tot 3 kg per dag. Ooiën die later lammeren (begin april) kunnen meteen met hun lammeren de weide op. Met goed weidegras in het voorjaar (vanaf midden april) is het gras voldoende

energie- en eiwitrijk en is er geen extra krachtvoeder nodig.

Gras

Als we zien dat de voederkosten goed zijn voor twee derde van alle kosten, dan loont het de moeite te streven naar het goedkoopste rantsoen. De huisvestingskosten (5 tot 10%) en de gezondheidskosten (5 tot 10%) zijn de andere grote kostenposten. Volgens boekhoudcijfers liggen de jaarlijkse kosten per ooi in de buurt van 200 tot 220 euro. De voedingskosten bedragen dan zo'n 136 euro per ooi per jaar.

Het goedkoopste voedermiddel is gras. Een kilo droge stof uit gras kost ongeveer 11 cent, alle kosten meegerekend. Eigen voorgedroogd gras of hooi kost tussen 17 en 20 cent. Handelskrachtvoeder kost tussen 28 en 40 cent per kg. Er zijn bedrijven die in de zomer beweiden en in de winter de dieren laten naweiden op percelen met graszaad bij akkerbouwers of op weiden bij melkveehouders. Dat is ook goed voor de kwaliteit van het weiland; een schaaft kuist die percelen mooi op. Probleem is dat in onze mestwetgeving de mineralen die uitgescheiden worden ten laste van het gastbedrijf komen.

Een ander punt om op het rantsoen te besparen, is natuurbegrazing. Nadeel is de kwaliteit van de voeding. Er zijn wel enkele kwekers van paaslammeren die de schapen naar natuurweiden leiden, maar dan pas nadat de lammeren gespeend zijn. De lammeren zelf blijven op het bedrijf en krijgen er kwaliteitsvoeder.

Voeding lammeren

De eerste 6 weken groeien de lammeren vooral op melk. Als de moeder genoeg melk heeft, dan groeit het lam goed. Moet de moeder haar melk verdelen over 2 of meer lammeren, dan zal de groei wat minder zijn. Belangrijk is dat de lammeren zo snel mogelijk wat ruwvoeder en korrels kunnen opnemen zodat de pens zich kan ontwikkelen. Op een klassiek bedrijf worden de lammeren gespeend op 100 dagen. Ze wegen dan 30-35 kg. Lammeren opkweken met kunstmelk is een dure zaak. Het advies is dan spenen

.....
Er zijn twee verkoopbare lammeren per ooi per jaar nodig om de kosten te dekken.
.....

bij 15 kg en zeker niet langer dan 8 weken melk geven. Moederloze opfok kost al snel tussen 30 en 50 euro (1 à 2 liter kunstmelk/dag gedurende 8 weken). Eenmaal de lammeren gespeend, is het aan de schapenhouder om te beslissen welke groei hij verkiest: gaat hij voor een intensieve of een meer extensieve opfok. Eerder extensieve opfok geschiedt voornamelijk op gras: de lammeren groeien dan minder dan wanneer ze met krachtvoeder bijgevoederd worden. Wie veel plaats heeft en veel gras, kan de lammeren rustig laten groeien en ze verkopen als ze 6 à 8 maanden oud zijn (tegen de winter). In dit geval moeten de lammeren ook langer onderhoudsvoer krijgen en is er een groter risico dat er iets fout gaat. Wie kiest voor intensief, en dus voor snellere groei op krachtvoeder, kan zijn lammeren al op 5 maanden (tegen het najaar) verkopen.

Verdienmodel

We hebben in België hoofdzakelijk kleine bedrijven. Er zijn ongeveer 15.000 bedrijven met schapen en slechts een paar honderd bedrijven hebben meer dan 50 ooiën. De slachtlamproductie is dan ook zeer verspreid en van ongelijke kwaliteit. De sector is weinig georganiseerd. Slechts één op zes van de in ons land geconsumeerde lammeren is hier opgekweekt. We zijn minder dan 20% zelfvoorzienend. Invoer komt vooral van Groot-Brittannië (British Lamb) en via Groot-Brittannië van Nieuw-Zeeland (diepvries of vacuüm) en van Nederland (levende schapen). De prijs van de lammeren wordt bepaald door de prijs in onze buurlanden Nederland, Groot-Brittannië en Frankrijk. Bij een klassiek bedrijf dat zijn lammeren afzet via de klassieke handel komt goed 80% van het inkomen van de verkoop van lammeren. Bedrijven die meer aan natuurbeheer doen, leven vooral van de opbrengst van de beheersvergoeding en halen iets van 25% uit de verkoop van lammeren. We spreken bij beheer veelal over dieren met minder kilo's en een mindere vleeskwiteit die aan een lagere prijs verkocht worden (rond 1,5 euro/kg levend gewicht). Paaslammeren zijn typisch voor onze contreien. Paaslammeren worden geleverd tussen Pasen en Pinksteren. Paaslammeren (3 maanden oud) wegen tussen 30 en 36 kg levend en tussen 15 en 18 kg geslacht. Rond Pasen wordt er



Lammeren opkweken met kunstmelk is een dure zaak. Het advies is dan spenen bij 15 kg en zeker niet langer dan 8 weken melk geven.

zo'n 3 euro/kg levend betaald (tussen 90 en 108 euro/stuk). Dat zakt geleidelijk naar 2,70 euro/kg tegen Pinksteren. Na half juni zakt de prijs verder naar 2,30 en 2,20 euro.

Weidelammeren worden afgezet tussen 40 en 42 kg levend voor de ooiën en tussen 44 en 47 kg levend voor de rammen. Bij de handel is 50 kg niet geliefd omdat gevreesd wordt dat de dieren dan te vet zijn. De lammeren zijn dan tussen 4,5 en 6 maanden oud, afhankelijk van de groei. Het geslacht gewicht ligt tussen 20 en 23 kg. De prijs gaat rond 100 euro (2,20-2,30 euro/kg levend gewicht). Als de invoer uit Groot-Brittannië toeneemt, zakt de prijs iets, richting 2,10 euro. Normaal wordt 20% van de ooiën vervangen. Een goede bevelesde reforme ooi brengt per stuk tussen 60 en 80 euro op. Oudere dieren (5-7 jaar) kunnen tussen 25 en 50 euro opbrengen, afhankelijk van de conditie, de bevelesdheid en het ras. De opbrengst van de wol (3,5 tot 4 kg per volwassen ooi per jaar) is het vermelden niet waard. We spreken over 20-30 cent per kg. Het zijn de Chinezen die de prijs bepalen op de wereldmarkt. Voor wie een scheerder moet betalen, is het zelfs een verliespost. De kwaliteit en zuiverheid van de wol die aangeboden wordt, is ook van belang. Er is iets meer te halen uit de wol, maar in Vlaanderen is er op dit vlak geen traditie.

Pistes

Een lam brengt bruto rond 100 euro op (2,20 euro x 45 kg). Eerder zagen we al dat de kosten per ooi per jaar in de buurt van 200 tot 220 euro liggen. Er zijn dus twee verkoopbare lammeren per ooi per jaar nodig om enigszins uit de kosten te komen. Maar twee verkoopbare lammeren per ooi halen is niet evident. Met andere woorden, van grondgebonden schapen houden kan je niet leven als je rechtstreeks aan de handel levert. Om er iets aan te verdienen, moet een schapenhouder andere wegen zoeken. We gaan er om te beginnen van uit dat de schapenhouder zeer kostenbewust te werk gaat en waar hij kan, bespaart op de kosten. Maar daarmee alleen komt hij er natuurlijk niet.

Een belangrijke piste om toch een inkomen te halen, ligt op het vlak van natuurbeheer en de beheersvergoeding die de schapenhouder daarvoor ontvangt. Een andere weg is weggelegd voor de stamboekbedrijven. Deze kunnen verdienen



1 De melkproductie vraagt veel van de ooi. Op stal hebben ooiën met een meerling de eerste maand van de zoogperiode extra energie en eiwit nodig. 2 Wie veel plaats heeft en veel gras, kan de lammeren rustig laten groeien en ze verkopen als ze 6 à 8 maanden oud zijn.

aan de verkoop van rammen, ook in het buitenland. Het mag ironisch klinken dat wij onze beste rammen uitgevoerd hebben onder andere naar Groot-Brittannië terwijl dat land, precies door de kwaliteit van die fokdieren, ons nu beconcurrereert met homogene loten lammeren van goede kwaliteit. Een derde piste de moeite waard, is die van de alternatieve afzet, rechtstreekse afzet of via andere kanalen zoals voedselteams en dergelijke. Zo zijn er in Vlaanderen al een zestigtal voedselteams die lamsvlees in hun assortiment opnemen.

Rechtstreekse afzet

Via rechtstreekse verkoop kan een lam, afhankelijk van de verkoopprijs (20 kg vlees aan een verkoopprijs tussen 10 en 15 euro/kg), bruto tussen 200 en 300 euro opbrengen. De slachtkosten (zonder

versnijding) liggen volgens de huidige prijzen ergens tussen 17 en 37 euro per lam. Er zijn schapenhouders die de dieren door een beenhouwer laten versnijden en de vleespakketten verkopen. Ook hier zijn er extra kosten voor transport en versnijding. Slacht- en versnijdingskosten samen bedragen al snel 80 euro per lam. Dat komt op 4 euro per kg verkoopbaar vlees. Hoeveslagerijen komen meer en meer op. Een slagersdiploma is dan ook vereist. De investeringen in de inrichting van de hoeveslagerij en de uitbouw van een goed draaiende zaak zijn niet gering. De hamvraag is: wat houdt de schapenhouder netto over? Dat is het thema van een lopend project, 'Marktkansen voor vlees van kleine herkauwers'. Daarover meer in een volgend artikel. ■

LAMSVLEES WORDT TOPPER IN LUMMEN

Het werkt aanstekelijk om te zien hoe enthousiast de familie Steegmans toe werkt naar het nieuwe en niet alledaagse project dat zij in Lummen zal opstarten. Over enkele weken begint de bouw van een nieuwe schapenstal met daarbij ook een hoeveslagerij.

– Luc Van Dijck

Guido Steegmans is opgegroeid op een bedrijf met melkvee en zeugen. Na zijn huwelijk met Martine heeft het koppel nog een zevental jaar op het ouderlijk bedrijf ingewoond. Ook dochter Lissy is grootgebracht tussen de kalveren en de varkens. De liefde voor boerderijdieren was dus nooit ver weg. Guido is ook bestuurslid van de Landelijke Gilde van Lummen.

Fokkerij 'Van het Sint-Annahof'

In 1982 heeft Guido, die van beroep elektricien is, bij de dierenarts een schaap aangekocht. En daarna nog een tweede: Ginette was een prachtige stamboekooi van het ras Hampshire Down. Op slag werd Guido liefhebber en volbloed-

fokker van dit ras. Die passie is nooit meer weggegaan, integendeel. Al snel komt het album op tafel met een 'historisch overzicht' van de groei en de prestaties van fokkerij 'Van het Sint-Annahof'. Guido, Martine en Lissy nemen jaarlijks aan een tiental schapenwedstrijden deel, al is dat nu wat verminderd. Met hun topschape brachten zij al veel titels en ereprijzen mee naar Lummen. Ook op de grote nationale *concoers* in Brussel, Gent en Libramont sleepte de familie vele kampioenstitels in de wacht. Een bijzondere *concoers* waaraan Guido nog ieder jaar graag deelneemt is de 'Vette vee-markt' van Zomergem, een unieke prijskamp in het Meetjesland voor de loten met de best gevormde runderen en



Het lammerseizoen voor de Texels is geconcentreerd in maart.

paaslammeren. Hoeft het gezegd dat Guido ook daar al vaak de eerste prijs heeft weggekaapt?

Specialistenwerk

Vandaag bestaat de kudde uit 35 oaien van het ras Hampshire Down en 40 oaien van het Texelras. Sinds 1997 kwamen er ook Texelooien bij om meer spreiding te verkrijgen in het geboortepatroon en om de bezetting van de stal te optimaliseren. De koestal van vroeger werd omgebouwd tot schapenstal. Voor het lammeren verhuist Guido de drachtige oaien naar een kleine stal bij hun woning, op een boogscheut van het ouderlijk bedrijf. De periode dat de lammeren geboren worden, is niet alleen de meest arbeidsintensieve maar ook de meest spannende in het jaar. "Via camerabeelden uit de stal hebben wij de dieren steeds in het vizier", vertelt Martine. "Op een tv-toestel in de slaapkamer en een in de keuken en ook via de ipad en de smartphone worden alle oaien in de gaten gehouden. 's Nachts



FAMILIE STEEGMANS-POT

Guido en Martine en dochter Lissy
Gemeente: Lummen
Specialisatie: schapenfokbedrijf met een zeventigtal oaien van de rassen Hampshire en Texel.

"We staan dag en nacht paraat voor onze schapen en lammeren."

loopt om de twee uur de wekker af. Met jaren ervaring heb ik het al snel gezien als er iets gebeurt, niet gebeurt of moet gebeuren. In geen tijd sta ik in de stal om de dieren bij te staan.”

De Hampshires lammeren van Kerstmis tot eind januari, begin februari. In de lijn van de 'geboorteplanning' op het bedrijf ligt de lammerperiode van de Texelooien 2 maanden later, zo tussen einde februari en einde maart. Het gemiddeld aantal lammeren ligt rond 1,6 per ooi, zowel bij de Hampshires als bij de Texels. Guido heeft ook nog een zestal Swifterooien. Met hun meerlingen krikken die het geboortecijfer wat op.

De uitval is minimaal. Er viel bij de Hampshires geen enkel dood lam te betreuren bij de geboorte en de eerste levensweek. Slechts één dier stierf als het al wat ouder was. Bij de Texels ligt de sterfte op ongeveer 5%. "Het heeft alles met aandacht en zorg te maken", aldus Guido. "En met liefde voor de dieren. Je moet er heel kort opzitten. We geven extreem veel zorg aan de dieren, zeven dagen op zeven." Ik zie hoe Guido en Martine en Lissy meeleven met een Texelooi die ligt te treuren in haar box nadat haar lam de dag voordien doodgeboren werd. Dat zegt alles over hun sterke betrokkenheid bij hun schapen.

Opfok

Bij mijn bezoek op 1 maart zitten er een 53 Hampshirelammeren in de stal en hebben de eerste Texelooien gelammerd. De Hampshirelammeren zijn ondertussen al goed gegroeid. 80% van de fok zal eind maart als paaslam verkocht worden. Ze blijven op stal en gaan weg als ze een slachtgewicht van 35 kg en een karkasgewicht van 18 à 20 kg hebben. Ze zijn dan zo'n 3,5 à 4 maanden oud. 20% van de lammeren wordt als fokdier verkocht of blijft op de boerderij als vervangooi. De andere lammeren worden als weidelammeren aan liefhebbers verkocht.

De lammeren worden met alle zorg gekweekt. Ze worden groot op basis van moedermelk, gras en hooi, granenmengeling en maïs. Guido volgt al jaren de groeiprestaties van de dieren op, in combinatie met het rantsoen en het krachtvoer dat ze krijgen. Alles wordt nauwgezet genoteerd. "De lactatie- en afmestkorrel van Aveve bevallen mij tot nog toe het best. Dat gaat dan zowel over vetpercentage als over groeiwaliteit en smaak." Hampshires zijn snelle groeiers



© LUC VAN DUICK



© LUC VAN DUICK

- 1 Deze stal moet nog dit jaar plaats maken voor een nieuwbouw met daarbij ook een hoeslagerij.
- 2 Dit oilam heeft uitstekende fokkwaliteiten: een goede rechte rug met veel ruimte, een open schouderblad en een goede bil.

met een prima conformatie. De slachtkwaliteit is subliem. De paaslammeren (zuiglammeren) hebben een zachte lamssmaak en het vlees is lichtroze van kleur. De lammeren worden verkocht onder het Pastorale-label. Dat is een keurmerk voor kwalitatief hoogstaand lamsvlees dat voldoet aan de strengste eisen inzake gezondheid en afkomst. "Dit label zou nog meer bekendheid moeten krijgen", vindt Guido.

Plannen

De familie Steegmans heeft zoals gezegd grote plannen. Op het ouderlijk bedrijf komt een nieuwbouw. In het gebouw van 35 bij 20 meter is er plaats voor een honderdtal oeien met hun lammeren. Er komt ook een hoeslagerij met winkel. Er is plaats voorzien voor een garage, voor machines en voor opslag. Aan de buitenkant komt een overdekte gang die ook dienst kan doen als behandelstraat. De plannen zijn klaar. Het is wachten op de vergunning. Tussen juni en eind november moet dit project gerealiseerd zijn. Het project is innovatief en ambitieus. Innovatief omdat er niet veel gespecialiseerde schapenbedrijven annex hoeslagerij zijn. Ambitieus omdat in dit project gezocht wordt naar een economische rentabiliteit die in de schapenhouderij niet voor de hand ligt.

De slachtlammeren worden verkocht aan en geslacht in het erkend slachthuis in Kortenaak en daar door een dierenarts gekeurd. Het slachthuis betaalt de dieren op basis van het karkasgewicht en de kwaliteit. In de toekomst wil de familie Steegmans zich gaan toeleggen op particuliere verkoop en ook op de horeca. Als de hoeslagerij op volle toeren draait, dan zullen de klanten ook bereidingen met lamsvlees en wellicht ook lamsvlees per kilo kunnen kopen. De familie Steegmans is al goed voorbereid: Guido en Lissy hebben beiden met succes de driejarige opleiding tot slager-spekslager gevolgd bij Syntra Hasselt. De precieze taakverdeling, eens heel het project goed draait, staat nog niet vast. Zal Guido nog als elektricien aan het werk blijven? Zal Lissy haar werk als fiscalist verder zetten? Veel hangt af van het succes van het project. Aan enthousiasme is er alvast geen gebrek.

Horeca

"Naast de particuliere verkoop willen wij ons ook speciaal gaan toeleggen op de



1 Deze Hampshireram van topkwaliteit is begin januari geboren. Guido heeft zijn dekram voor volgend seizoen al uitgekozen. 2 Begin maart hebben de eerste Texelooien op dit bedrijf gelammerd.

horeca", vertelt Lissy. "Wij nodigen de restauranthouders en de koks uit om hier eens een kijkje te komen nemen. Vorige week hebben we nog 2 koks op bezoek gehad. Het is hard werken om ergens binnen te geraken. Het hangt veelal ook van de kok af. Ziet die het zitten om met lamsvlees te werken? We zijn niet weinig fier dat we al enkele van de betere restaurants in Hasselt op onze klantenlijst mogen schrijven, zoals Vous lé Vous van Giovanni Oosters en restaurant 6 Zinnen van Jan Wouters, die beiden graag met streekproducten werken. We hebben ook al beenhouders in de regio aangeboden

om samen te werken, maar om een voor ons onduidelijke reden hebben die daar weinig interesse voor ..."

Beleving speelt ook mee in het nieuwe project. "We willen dat de mensen ons bedrijf zien en de zorg die we besteden aan de dieren en de kwaliteit die we leveren. Het is ook de bedoeling ons bedrijf open te stellen, bijvoorbeeld ter gelegenheid van de Dag van de Landbouw", besluit de familie Steegmans. ■



PASTORALE LAMSVLEES VAN 'T GAREELKE

Op het schapenbedrijf 't Gareelke van André Calus en Bea Leus in Kanegem worden sinds 1990 slachtlammeren gekweekt. De focus van het bedrijf ligt op de vruchtbaarheid van de moederdieren en op een goede bevelesheid van de lammeren door prima bevelesde rammen als vader in te zetten. – Luc Van Dijck

De moederdieren op 't Gareelke zijn een kruising tussen het Belgisch Melkschaap en Texel. Het bedrijf telt vandaag 55 oaien. De oaien lammeren van december tot mei. Sommige lammeren nog een tweede keer in het najaar. Drie tot vijf maanden na de geboorte kunnen de lammeren geslacht worden.

“Door onze manier van geboortespreiding zijn er bijna het jaar rond slachtlammeren van prima kwaliteit beschikbaar”, vertelt André. “De kudde wordt gevoederd met op het eigen bedrijf geproduceerd voeder, namelijk gras van april tot december, hooi of voorgedroogd gras in de winter, en eigen geteelde granen. Goed gras telen is een uitdaging. Ik run mijn grasland zoals een melkveebedrijf. Ik geef als krachtvoer tarwe met wat soja bij. Voor de lammeren wordt specifiek samengesteld krachtvoeder aangekocht. De dieren hebben altijd een mineralenblok ter beschikking.”

André werkt al jaren samen met een handelaar. De dieren worden geslacht in het schapenslachthuis in Antwerpen. Het vlees wordt vermarkt onder het Pastorale-keurmerk. Dat staat als sinds 1992 garant voor puur en lekker kwaliteitslamsvlees van eigen bodem. Sedert kort verkoopt André ook lamsvlees via de korte keten. Daartoe werkt hij samen met

een hoeveslager in Zwevezele. De lammeren die via dit kanaal hun weg naar de klant vinden, worden geslacht in het slachthuis van Lichtervelde. Na enkele dagen rust in de koelcel om het vlees te laten rijpen, wordt het karkas versneden.

Het vlees wordt vacuüm verpakt in porties. Het kan ingevroren of vers verbruikt worden. Kopers moeten vooraf hun bestelling doorgeven en kunnen hun pakket in de hoeveslagerij ophalen. ■



'T GAREELKE

André en Bea Calus-Leus

Gemeente: Kanegem

Specialisatie: schapenbedrijf met kruisingen tussen Belgisch Melkschaap en Texel

“We willen het jaar rond op een duurzame manier hoogkwalitatieve slachtlammeren produceren.”