

## **Sponsors voor stukje akkerrand**

**INTRO:** Op het bedrijf van Niels Mureau kunnen particulieren en bedrijven een stukje akkerrand sponsoren. Het staat nog in de kinderschoenen, maar Mureau ziet mogelijkheden.

**AUTEUR:** René Stevens

### **TEKST:**

Nu de zomer op zijn einde loopt, zijn de kleurrijke akkerranden van Niels Mureau in Wagenberg minder fraai dan een maand geleden. Zeker na het maaien van het perceel blijft er voor het zicht weinig van over. Het inzaaien van akkerranden met kruiden- en bloemenmengsels doet Mureau niet zomaar; ze zijn onderdeel van een project waarbij particulieren en bedrijven een stukje akkerrand sponsoren.

Het idee voor een eigen akkerrandenproject is vorig jaar ontstaan. Al enkele jaren probeert Mureau mee te doen aan subsidieregelingen voor agrarisch natuurbeheer. Ondanks dat zijn gronden de EHS-titel hebben, is hij uitgesloten van deelname. „Dat komt omdat de provincie van mening is dat het gewenste natuurdoeltype niet door boeren zelf kan worden gerealiseerd.” Uiterlijk in 2018 wil de overheid de nieuwe natuur gereed hebben. „We kunnen de grond verkopen of zelfs iets aan betaald natuurbeheer gaan doen”, beredeneerde de vleesveehouder.

Al spelend met het idee om toch geld te verdienen met natuurbeheer, is het project voor gesponsord akkerrandenbeheer geboren. Als de overheid niet meehelpt, doe ik het zelf wel, was de gedachte van Mureau. Het idee is eenvoudig: particulieren en bedrijven betalen een bedrag waarmee ze een stuk akkerrand van 1 meter breed en 5 meter diep 'adopteren'. Ze kunnen kiezen uit een jaarlijkse vergoeding voor een eenjarige kruidenrand of driejarige vergoeding voor een meerjarige bloemenrand. Overigens zit er geen werkelijke scheiding tussen de kaveltjes van 5 vierkante meter; iedereen sponsort het geheel.

### **Promotie**

Eén van de belangrijkste aspecten om het akkerrandenproject tot een succes te maken is promotie. Mureau nodigde plaatselijke media uit, maakte een informatieblaadje en legde dit op plekken waar veel mensen komen, was te horen op de lokale radiozender en maakte een site op het internet.

Eén van de hoogtepunten van de promotie was een open dag, afgelopen zomer. Alle sponsors en andere belangstellenden konden de akkerranden met eigen ogen aanschouwen. Een groot succes, aldus de Brabander. „Alles was prachtig in bloei, wat zelfs vanaf de snelweg goed was te zien.” Op foto's die hij van de dag maakte, prijken onder andere het blauw van de korenbloemen, het wit van kamille en margriet en het goudgeel van de goudbloem.

### **Vooraf particulieren**

Het zijn vooral particulieren die kaveltjes akkerrand sponsoren. Van de 300 strekkende meter die Mureau in het voorjaar inzaaide, is circa 100 meter 'verhuurd'. Voor het komend jaar hoopt hij voor alle meters sponsors te vinden. Hij gaat zich daarbij vooral richten op de grote bedrijven in de regio. „Particulieren sponsoren vaak maar één stukje van 1 bij 5 meter. Bedrijven willen grotere oppervlaktes sponsoren, dus dat schiet beter op. Bovendien geven bedrijven er vaak publiciteit aan, zodat het project nog meer bekendheid krijgt.”

Verder denkt de ondernemer aan het laten sponsoren van andere elementen in het gebied, zoals bomen of drinkpoelen. Mureau is zich ervan bewust dat het project ook volgend jaar nog veel tijd en energie gaat kosten. „Het bevindt zich allemaal nog in de proeffase. Als alles goed loopt, moet ik met minder tijd er meer aan kunnen overhouden.”

### **Eigen merk**

Tot nu toe levert het project geen grote bedragen op. Toch past het project in de visie die Mureau voor zijn bedrijf heeft. De bekendheid die hij nu opbouwt, komt hem straks goed van pas. „Om een betere prijs te kunnen krijgen voor mijn vlees, ga ik afzet zoeken bij restaurants of thuisverkoop. Dankzij het akkerrandenproject kennen de mensen ons al.” Ook

denkt hij de vermarkting van het vlees aan het natuurlijke imago van de grond te koppelen. „Het vee heeft in een natuurlijk gebied gelopen met allerlei kruiden en bloemen. Misschien kan ik daar bij de verwaarding van het vlees iets mee doen, bijvoorbeeld door een eigen merk te maken.“

**Kader bij artikel:**

Dit jaar E1.000 opbrengst

Voor het sponsoren van akkerranden vraagt Mureau E10 per strekkende meter per jaar. Afgelopen jaar hebben particulieren en bedrijven in totaal 100 strekkende meter (500 vierkante meter) gesponsord. In totaal ontving hij dus E1.000. De grootste kostenpost is het zaaizaad. In totaal heeft hij 300 strekkende meter ingezaaid, wat hem E250 kostte. Als hij zijn eigen arbeid (onder andere voor zaaien, onkruid trekken, trekkerwerk en promotie) en trekkerkosten niet telt, resteert dus een opbrengst van E750. Mureau wil het aantal meters akkerrand verder uitbreiden en ook andere natuurelementen laten sponsoren.

**Kader bij artikel:**

Profiel

Naam: Niels Mureau (28).

Woonplaats: Wagenberg (N.-Br.).

Bedrijf: Mureau heeft in maatschap met zijn ouders een bedrijf met circa 40 zoogkoeien en kalveren (Blondes d'Aquitaine) en 30 ha. grond. 6 ha ligt bij huis, de rest in de Ecologische Hoofd Structuur aan de andere kant van de snelweg A59. Daar groeit gras, maïs en tarwe. 3 Jaar geleden zijn de melkkoeien omgeruild voor vleesvee. Mureau wil groeien naar 60 stuks vee en eigen afzet creëren. Naast vee heeft hij een adviesbureau in zaken rondom ruimtelijke ordening, bestemmingsplannen en onroerend goed.

Aanleiding voor de reportage:

Omdat Mureau niet in aanmerking komt voor subsidieregelingen voor agrarisch natuurbeheer, laat hij op eigen initiatief een stuk akkerrand sponsoren.

**Bijschrift figuren:**

Eind augustus heeft Mureau het land met de akkerranden gemaaid. Enkele stroken blijven staan voor hazen en patrijzen.

Mureau ziet mogelijkheden om het akkerrandenproject te betrekken bij de vermarkting van het vlees.

Mureau heeft de stukken akkerrand van 1 bij 5 meter die mensen kunnen sponsoren niet feitelijk opgedeeld; iedereen sponsort het geheel.