

Professionele marketing effectiever dan subsidiegeld

Lekker vlees redt bedreigde runderrassen



Blaarkopketen blijft werken aan ontwikkeling van verkoopkanalen

Gedreven fokkers en donateurs, goedwillende overheden en bewuste terreinbeherende organisaties. Het waren jarenlang de drijvende krachten achter het behoud van zeldzame runderrassen. De laatste jaren krijgen ze steeds vaker steun van commerciële partijen. Lekker vlees met een goed verhaal blijkt vaak meer voor een ras te kunnen doen dan subsidiegeld.

tekst **Wichert Koopman**

Het project 'De blaarkopketen' trok bij de start drie jaar geleden veel aandacht. Het idee was uniek. Door een samenwerking tussen commerciële partijen, van veehandel en mesterij tot slagerij en groot-handel, werd met een startsubsidie vanuit de overheid een professionele keten opgezet om vlees van blaarkopossen en -vaarzen tegen meerwaarde af te zetten in de horeca, bedrijfsrestaurants en zorginstellingen. Naast een keten voor vlees zou ook een keten voor zuivel worden ontwikkeld. De verwachtingen waren hooggespannen. Als de ambities van de ketenpartijen waargemaakt zouden worden, zou het een flinke impuls geven aan de ontwikkeling van het blaarkopras.

'We zijn aan iets heel nieuws begonnen. We proberen het ras perspectief te bieden vanuit de markt. Dat is spannend', vertelt Ben Barkema, die als adviseur en blaarkopliefhebber veel tijd en energie in het project steekt. 'Vrij snel na de veelbelovende start sloeg de recessie toe. Daar hebben we nu

veel last van. De kwaliteit van het vlees staat buiten kijf. Maar de hogere kostprijs blijkt met name voor instellingen op dit moment een belemmering. De afzet blijft steken op acht tot tien dieren in de week. Dat is nogal wat minder dan we voor ogen hadden. Maar we hebben onszelf niet voor niets vijftien jaar de tijd gegeven. Alle betrokken partijen staan nog steeds achter het project en blijven werken aan het ontwikkelen van afzetkanalen.'

Het plan om ook aan de melk van blaarkopkoeien meerwaarde te geven liep vertraging op, maar lijkt binnenkort concreet te worden. De eerste proefkazen van melk van een blaarkopbedrijf zijn er. Over een aantal maanden ligt er een speciale blaarkopkaas in diverse speciaalzaken. De betrokken veehouder vangt een plus van drie cent boven op de garantieprijs van FrieslandCampina.

Oerwoud aan keurmerken

De blaarkopketen is een voorbeeld van de ontwikkeling van ketens om producten van

zeldzame runderrassen tegen meerwaarde te vermarkten. De Vereniging Lakenvelder Runderen heeft de Stichting Lakenvelder Vlees opgezet en vanuit Overijssel veroverd de club Natuurboeren uit de buurt het schap van lokale supermarkten met vlees van oud-Hollandse rassen uit de natuur. Ook hier is het plan om landelijk op te schalen tot enkele tientallen dieren in de week. En dan zijn er nog talloze kleinschalige projecten van individuele veehouders en bijvoorbeeld Stichting De Witrik en Stichting Roodbont Fries vee.

'We zien de laatste jaren een oerwoud aan initiatieven en keurmerken', vertelt Geert Boink, voorzitter van de Stichting Zeldzame Huisdierrassen (SZH). 'Op zich is die veelheid aan projecten natuurlijk hartstikke goed. Hoe meer kansen voor zeldzame rassen, hoe beter. Maar een project heeft voor ons als Stichting Zeldzame Huisdierrassen pas echt meerwaarde als het daadwerkelijk bijdraagt aan de ontwikkeling van een ras. Zo moet raszuivere stamboekfokkerij gewaarborgd zijn.'

Boink heeft de rol van zijn stichting, mede als gevolg van krimpende subsidiepotten, de laatste jaren duidelijk zien veranderen. 'Als SZH zijn we nu vooral adviseur als het gaat om fokdoelen, registratie, fokprogramma's en het beheersen van inteelt. Voor promotie van rassen hebben we niet veel geld. Wel ondersteunen we commerciële initiatieven van stamboeken en ondernemers door ze een plaatsje te geven op de website www.zeldzaamlekker.nl. Zo hopen we de producten meer bekendheid te geven en kennisuitwisseling te bevorderen.'

De Stichting Zeldzame Huisdierrassen blijft

Van afgedankt tot niet aan te slepen

Tot dertig jaar geleden liepen op veel bedrijven in West-Vlaanderen koeien van het rood rundveeras van West-Vlaanderen. Het veeslag kende een dubbeldoeltype en een vleestype. Beide varianten raakten in de verdrukking toen rassen met enerzijds een hogere melkproductie en anderzijds een hoger slachtrendement in opkomst kwamen. Zo ook op het melkveebedrijf van Noël Vandecasteele in Koekelare, waar de betere melkkoeien werden ingekruist met holsteins. Daarnaast hield de fokker echter een koppeltje roden raszuiver en selecteerde hierin op vleesproductie.

De melkveestapel die zoon Stefan onder zijn hoede heeft is inmiddels volledig in de red-holsteinrichting gefokt. Daarnaast loopt op het bedrijf nog altijd een dertigtal raszuivere rode zoekkoeien van het traditionele vleestype. De stierkalveren worden

allemaal aangehouden, afgemest en verkocht in het reguliere circuit. Voor de koeien – die na twee keer afkalven op een voornamelijk grasrantsoen worden afgemest – heeft Noël inmiddels een vaste afspraak met een slager. Die verkoopt het vlees in zijn winkel en levert het aan restaurants. 'Het is niet te geloven', lacht de fokker. 'Eerder ging al het vee zonder meerwaarde weg in de handel. Nu leveren we ongeveer één koe in de maand, maar we kunnen gemakkelijk het drievoudige kwijt.'

Voor Vandecasteele is duidelijk waarom. 'Vorig jaar is het ras erkend als streekproduct en hebben we meegedaan aan de verkiezing van het lekkerste stukje vlees van Vlaanderen. Zowel op zicht als op smaak was het

vlees van onze koeien duidelijk te onderscheiden. Het is donker van kleur, heeft een hele fijne draad en een randje vet. Dat zorgt voor een heerlijke smaak.'



Noël Vandecasteele:
'Vlees duidelijk te onderscheiden'

Bijzondere kaas van bijzondere koeien



Michiel Cassuto: 'Keus voor brandrood weloverwogen'

Eigenlijk wilde Michiel Cassuto zijn hele leven al koeien melken. Noodgedwongen behielp hij zich meer dan twintig jaar met geiten, tot hij in 2009 kansen zag voor een bijzonder bedrijf. Nu melkt hij op het landgoed Kernhem in Ede twintig brandroden en verwerkt alle melk tot een zelf ontwikkelde kaas. De 'brandrood'-kaas is van het gruyèretype en heeft een natuurlijke korst met een roodbacterie. 'Die geeft de kaas een rode kleur, die weer mooi past bij de naam en de kleur van de koeien', vertelt Cassuto. De keus voor brandroden was weloverwogen. 'Ik wilde een bijzondere kaas maken van melk van bijzondere koeien. De brandroden zijn voor mijn klanten herkenbaar, ze hebben een rustig karakter.'

Het was voor Cassuto tot op heden pionieren op vele fronten. Zo was het bij de start

heel moeilijk om aan geschikte koeien te komen. 'Ik begon met een ratjetoe aan zoogkoeien, waarvan een deel ook al weer is verkocht omdat ze te weinig melk gaven', vertelt hij. 'De variatie in melkproductie is nog steeds groot, maar ligt gemiddeld op zo'n 4000 kilo per koe per jaar. Doordat ik nu zelf jongvee opfok, wordt de veestapel wel elk jaar beter en uniformer.'

Ook in de kaasmakerij blijft Cassuto werken aan optimalisatie van het productieproces. Daarnaast vraagt de vermarkting van het product zijn aandacht. 'De verkoop via de groothandel loopt redelijk, maar rechtstreekse levering aan kaasspecialzaken, natuurvoedingswinkels en horeca gaat veel beter', ervaart de multi-ondernemer. 'Het is toch belangrijk dat je zelf het verhaal vertelt.'

naast adviseur belangenbehartiger naar de overheid. Zo wordt op dit moment gewerkt aan het merken van zeldzame huisdieren binnen de I&R-database. Zo ontstaat een zogenaamd 'paraplubestand' van dieren die extra bescherming verdienen mocht er in geval van een besmettelijke dierziekte geruimd moeten worden.

Comeback rood ras

In Vlaanderen speelt de overheid nog een directe financieel ondersteunende rol in het behoud van bedreigde rassen. Zo is voor fokkers van het witrood ras van Oost-Vlaanderen, het witblauw dubbeldoelras van Vlaams-Brabant en het rood dubbeldoel en het vleesras van West-Vlaanderen

een regeling waarbij ze voor een periode van vijf jaar kunnen intekenen voor een subsidie van 100 euro per dier per jaar voor al hun dieren vanaf zes maanden die voor minstens 75 procent raszuiver zijn. 'Met deze ondersteuning wil de Vlaamse overheid het economisch rendement van de moderne hoogproductieve rassen en de oorspronkelijke streekeigen rassen dichter bij elkaar brengen', vertelt Gabriël Deschuymer van het Studie- en Documentatiecentrum voor Vlaamse Rundveerassen (SDVR). Het SDVR werd in 1998 opgericht om de instandhouding van de Vlaamse rassen te garanderen.

In 2012 waren er bij het rode ras 29 bedrijven die 589 dieren hadden die in aanmer-

king kwamen voor de premie. Voor het witblauw dubbeldoelras waren er eveneens 29 bedrijven met 1626 dieren en voor het witrood ras waren er 61 bedrijven met in totaal 1797 dieren. Op initiatief van het SDVR kreeg het rode ras van West-Vlaanderen vorig jaar nog een extra steuntje in de rug. Het vlees van het eeuwenoude ras werd door de Vlaams Centrum voor Agro- en Visserijmarketing (VLAM) officieel erkend als streekproduct. Het heeft voor de fokkers de deuren naar de horeca geopend en gezorgd voor veel publiciteit. 'Het rode ras is bezig aan een comeback', vertelt Deschuymer.

Vet met laag smeltpunt

Herkenbaarheid, een onderscheidende smaak en een duurzame en transparante manier van produceren. Het zijn de belangrijkste pijlers onder de vermarkting van producten van zeldzame rassen. Een voortrekkersrol hierbij vervult Slow Food. Deze internationale beweging van consumenten zet zich in voor het behoud van smaakvol en duurzaam geproduceerd voedsel en heeft inmiddels 100.000 leden in 150 landen, waaronder 3000 in Nederland. 'Wij vinden dat voedsel lekker, puur en eerlijk moet zijn. Dat gaat over smaak en de manier van produceren, maar bijvoorbeeld ook over het behoud van de agrobiodiversiteit die aan authentiek voedsel ten grondslag ligt', vertelt René Zanderink, die in Nederland voor Slow Food werkt als coördinator van de zogenaamde Ark van de Smaak.

Met de erelijst van Ark van de Smaak wil de internationale beweging voor ecogastronomie helpen om traditionele, ambachtelijke streekproducten te behouden voor de toe-

Vlees van brandrood rund opgenomen in 'Ark van de Smaak'



ras	jaar			
	2009	2010	2011	2012
blaarkop	2925	2774	3165	3183
lakenvelder	1312	1180	1161	1018
brandrood	168	215	141	190
Fries roodbont	334	258	320	347

Tabel 1 – Aantal eerste inseminaties per rasgroep van de stier (bron: CRV)

komst. De Nederlandse lijst telt inmiddels zestien producten, waaronder het lakenvelderrund en het brandrode rund. Vlees van deze rassen is duidelijk onderscheidend. Zo heeft het vet in het vlees van lakenvelders een iets lager smeltpunt, wat zorgt voor extra smaak en topkoks nieuwe mogelijkheden biedt om vlees te bereiden. Ook Leidse kaas van blaarkoppen staat op de lijst.

Producten die zijn opgenomen in de Ark van de Smaak worden door Slow Food onder de aandacht gebracht op beurzen en bij proeverijen. Dat genereert vaak weer publiciteit in de media. Zo krijgen fokkers en ambachtelijke verwerkers een steuntje in de rug.

Meerwaarde lastig

Ondernemers die zich richten op het vermarkten van zeldzame rassen hebben het tij mee. Steeds meer consumenten kiezen bewust voor duurzaam eten en een groeiende groep winkeliers en horeca-ondernemers wil zich onderscheiden met bijzondere producten met een ver-

haal. Daar liggen kansen. De belangstelling is dan ook vaak groot. Verschillende betrokkenen geven aan meer vraag te hebben dan ze kunnen leveren.

Projecten richten zich echter vooral op de bovenkant van de markt. Dat zal ook wel moeten, want de kostprijs van het vlees is vaak hoog. Door de kleine aantallen is logistiek duur en meestal halen de dieren niet het slachtrendement van gespecialiseerde vleesrassen. Rassen zijn niet voor niets zeldzaam geworden. De top van de markt is echter conjunctuurgevoelig. Zo hebben de duurder restaurants op dit moment veel te lijden van de crisis. Dit alles zorgt ervoor dat het nog niet zo eenvoudig is om met zeldzame rassen uiteindelijk voldoende meerwaarde uit de keten te halen.

Voor het toekomstperspectief van de rassen is het van groot belang dat aan het overtollige fokvee waarde als slachtvee kan worden toegevoegd. Dit blijft de raszuivere fokkerij stimuleren. Zo steeg het aantal stamboekdieren van het brandrode ras in drie jaar van 1194 naar 1508. Het verloop van het aantal eerste inseminaties geeft ook een indruk van de belangstelling voor een ras, hoewel natuurlijk ook vaak met natuurlijke dekking wordt gewerkt. Uit de cijfers van CRV (zie tabel 1) blijkt vooralsnog geen duidelijke trend, al lijkt het aantal inseminaties met lakenvelder nog steeds iets terug te lopen en zit de blaarkop de laatste jaren weer wat in de lift. |

In zijn woonplaats Dronrijp is na een ziekbed van enige maanden overleden **Ymte Heeg**. Hij nam na de dood van zijn vader Minne Heeg in Spannum het bekende fokbedrijf 'Felsum' over. In zijn eigen dorp was hij jarenlang bestuurlijk actief, naderhand deed hij in de gemeente Littenseradeel van zich spreken als politicus.

Ook bij de veeverbetering was Heeg lang als bestuurder betrokken. Bij het nieuwe FRS bereidde hij als vice-voorzitter van het bestuur, maar ook als lid van het bestuur van het landelijke NRS, de organisatie voor op de toetreding tot CR Delta in 1998. Ook was hij in die hectische jaren bestuurlijk betrokken bij de vorming van een landelijke Gezondheidsdienst voor Dieren.



Ymte Heeg

Siebren van der Zwaag

Ymte Heeg was een karakteristieke boer, die niet alleen zijn eigen veehouderijbedrijf uitbreidde en moderniseerde, maar die zich ook maatschappelijk breed oriënteerde. Hij ging conflicten niet uit weg, zoals bij de stichting 'Ús mem', die de eigendommen van het 'oude' FRS beheerde. Toen hij het oneens was met de nieuwe bestemming, bedankte hij als voorzitter.

Ymte Heeg werd 67 jaar. Een maand voor zijn overlijden kreeg hij nog een koninklijke onderscheiding.

Lammert Fopma (36) wordt de nieuwe directeur en mede-eigenaar van The Friesian, de organisatie die zich beijert voor internationale agrarische ontwikkelingsprojecten. Fopma nam pas afscheid als directeur van AB Vakwerk in Sneek.

Bij The Friesian neemt hij de positie (en de aandelen) over van de dierenarts **Siebren van der Zwaag** (64), die wel verbonden blijft aan de organisatie, waarin verder vee-exporteur Henk Bles uit Leeuwarden aandelen heeft.

Hobby wordt professionele mesterij



Ineke Korenblik: 'Oer-Hollands ras spreekt'

Het begon voor Edwin en Ineke Korenblik met twee lakenvelderkoeken 'voor het mooi' in een weijtje voor hun boerderij in Harfsen. Zeven jaar later is de hobby van de voormalige rosékalvermesters uitgegroeid tot een professionele tak. De veestapel telt inmiddels dertien zoekkoeien met kalveren en daarnaast worden jaarlijks

tussen de 80 en 100 zuivere lakenvelderstiertsjes van andere fokkers afgemest.

'De intensieve veehouderij ging ons steeds meer tegenstaan', vertelt Ineke Korenblik over de achtergrond om volledig om te schakelen naar lakenvelders. 'Toen we in 2010 met een aantal collega-fokkers om de tafel zaten, kwamen we tot de conclusie dat het ontzettend jammer was dat een groot deel van de stierkalveren anoniem in de reguliere handel terecht kwam. Zo ontstond het idee om gezamenlijk stiertsjes af te mesten en te vermarkten.' Om de afzet te professionaliseren, werd de Stichting Lakenveldervlees opgericht. Deze koopt de slachtrijpe dieren en verzorgt de distributie. Naast de familie Korenblik zijn nog twee mesters bij de stichting aangesloten. Over de afzet is Ineke Korenblik redelijk tevreden. 'We merken wel dat de recessie in de horeca toeslaat. Gelukkig verkopen we ook aan particulieren. Die vraag blijft goed op peil. Een lekker stukje vlees, dicht bij huis geproduceerd en van een oer-Hollands ras. Dat spreekt klanten aan.'