



foto Hans van den Bos, Bosbeeld

Verkoop van natuurvlees: financiële drager van procesnatuur

Om het natuurbeheer betaalbaar te houden, zoeken beheerders naar mogelijkheden om de kosten te verlagen of de inkomsten te verhogen. Een aantal natuurbeheerders heeft zich verenigd in Natuurvlees Coöperatie Nederland. Deze coöperatie gaat het vlees van natuurlijke grazers vermarkten.

— Marc de Wit (Directeur Natuurvlees Coöperatie Nederland)

> In het Nationaal Natuurnetwerk streven Rijk en provincies naar een toename van het areaal robuuste, aaneengesloten gebieden waar natuurlijke processen de ruimte krijgen. Dit streven is mede ingegeven door de relatief hoge kosten van beheer in versnipperde gebieden. De financiële middelen zijn niet toereikend om het beheer op de huidige voet van alle nog te realiseren nieuwe hectares in het Nationaal Natuurnetwerk te kunnen dekken. Lagere beheerkosten door robuuste procesnatuur en het ontwikkelen van nieuwe financiële dragers zijn belangrijke oplossingsrichtingen voor dit probleem. Een optimale vermarkting van het vlees van de grazers uit deze natuurgebieden biedt natuurbeheerders een van de broodnodige inkomstenbronnen. De Natuurvlees Coöperatie Nederland (NCN) is een nieuwe coöperatie van en voor natuurbeheerders met als doel de meerwaarde van het natuurvlees te kapitaliseren en deze door winstdeling uit te keren aan de natuurbeheerders. Op landelijke schaal bundelt de NCN het aanbod tot een continue stroom

producten die onder het merk “Natuurvlees-Nederland” worden verkocht. De coöperatie is een initiatief van de coöperatieve Bosgroepen en Omnivoor/Agro&CO met medewerking van onder andere Staatsbosbeheer, provincie Noord-Brabant, Landgoed Mariënwaerd en de Dierenbescherming. Aanleiding voor het initiatief is de constatering dat er steeds meer natuurgebieden begraasd worden met runderen, paarden en schapen, terwijl de afzet van het vlees van deze dieren in veel gevallen niet optimaal is en de (financiële) potentie van deze inkomstenbron onvoldoende wordt benut. Met name het surplus van gehouden kuddes die jaarrond in natuurgebieden lopen (Schotse Hooglanders, Galloways, Heckrunderen, Konik paarden) komt vrijwel allemaal vóór de winter op de markt. Een deel van het vlees kan op dit moment regionaal worden verkocht als vleespakket, maar een ander deel van het vlees gaat tegen lage prijzen de reguliere handel in. Dit bracht de initiatiefnemers ertoe te onderzoeken op welke manier die

meerwaarde van dit bijzondere vlees gegeneerd kan worden.

Lokaal en bewerkelijk

Het aanbod van dieren die grazen in de natuur is zeer divers: jong en oud, mannelijk en vrouwelijk, licht en zwaar, vele rassen, etc.. Deze diversiteit maakt het lastig voor afzetkanalen als supermarkten of horeca om een continu aanbod van een continue kwaliteit te krijgen. Bovendien zijn er sterke pieken en dalen in aanvoer. De kuddes die jaarrond in het natuurgebied grazen worden voor de winter uitgedund om de maximale bezetting van de terreinen niet te overschrijden. Dit vlees komt dus beschikbaar in de herfst en begin van de winter.

Er worden grofweg twee categorieën runderen gebruikt voor begrazing: natuurrunderen zoals Schotse Hooglanders en Galloways en Oud Hollandse of Franse runderen (zoals Limousin, Blonde d'Aquitaine en Charolais). Het graaspastoon, en daarmee de invloed op de vegetatie ontwikkeling, van deze rassen is vrijwel identiek. De kwaliteit en kwantiteit van het vlees verschilt echter sterk.

Aan de kant van de producten is er sprake van een beperkt assortiment en er vindt beperkte productontwikkeling en marketing plaats. De meest voorkomende vorm van vermarkten van het natuurvlees is het samenstellen van vleespakketten met daarin allerlei soorten vlees: van biefstuk en entrecote tot gehakt en stoofvlees. De pakketten worden meestal via centrale distributiepunten direct aan de consument verkocht. Door het overslaan van een aantal schakels in de keten (met name handel) is de marge voor de producent naar verhoudingsgewijs groot. Echter: de afhandeling van de bestellingen, de logistiek en de distributie zijn bewerkelijk en daarmee duur.

Er zijn diverse initiatieven om via verwerking van het vlees tot hachee of droge worst een meerwaarde te genereren. De afzet hiervan blijft meestal lokaal en kent voornamelijk het karakter van een seizoens- of streekproduct.

Meerwaarde NCN

Het is voor de huidige individuele aanbieders nauwelijks mogelijk om een continue stroom producten van een continue kwaliteit te bieden. De NCN is een landelijke organisatie die door de bundeling van al het beschikbare vlees in staat is om grotere afzetkanalen als supermarkten en horecavakhandel te bedienen. De NCN wil tevens het verschil maken door een optimale "vierkantsverwaarding": het vermarkten van alle delen van het dier. Een voorbeeld hiervan is het produceren van gestoofde producten met hoge toegevoegde waarde als hachee of Boeuf Bourignon die diepgevroren

het hele jaar voor consumenten beschikbaar zijn. Een ander voorbeeld van het verwaarden van alle delen van de dieren is het prepareren van de hoorns en deel van de schedel van bijvoorbeeld Schotse Hooglanders. Het streven is om voor alle delen van het dier een goede prijs te maken.

De NCN kan bijdragen aan het verhogen van de opbrengsten van inscharing. Als een eigenaar een natuurterrein verpacht aan een veehouder met runderen van een betere vleeskwaliteit, is een hogere pachtprijs mogelijk. De natuurbeheerder blijft primair verantwoordelijk voor het stellen van eisen en voorwaarden aan de begrazing gericht op de ecologische doelen. De inscharende veehouder is verantwoordelijk voor de kwaliteit van de runderen en daarmee voor de kwaliteit van het vlees. De NCN kan het kwaliteitsvlees vermarkten in de juiste afzetkanalen en een hogere opbrengst voor het vlees generen.

Eerste resultaten

In het najaar van 2013 zijn circa 150 runderen van terreinbeheerders als Staatsbosbeheer, Limburgs Landschap en Free Nature verwerkt tot producten. Tijdens de Beheerdersdag in september 2013 hebben de deelnemers al kunnen proeven van een heerlijke stoofpot en hamburgers van vlees van Heckrunderen van de Slikken van Flakkee. In aanvulling op deze runderen worden ongeveer honderd vleesrunderen als Limousin en Charolais van natuurpachters gekocht. Het vlees komt medio februari 2014 onder andere in de schappen van een supermarktketen onder het merk 'Natuurvlees Nederland'. Vanaf januari 2014 worden producten direct aan consumenten vermarkt via een distributeur van diepvriesproducten. Tot slot is de NCN in onderhandeling met een horecagroothandel en met diverse cateringbedrijven. De afzet via deze

Tijdens de Beheerdersdag in september 2013 hebben de deelnemers al kunnen proeven van een heerlijke stoofpot en hamburgers van vlees van Heckrunderen van de Slikken van Flakkee.



kanalen maakt het mogelijk alle delen van de dieren optimaal te vermarkten.

De ontwikkeling van de natuurvleesketen wordt financieel ondersteund door de Provincie Noord-Brabant. Deze provincie investeert hiermee in de ontwikkeling van nieuwe economische dragers van natuur en in het versterken van de balans tussen ecologie en economie. In opdracht van de provincie ontwikkelt de NCN een regionale keten van primaire verwerking, productie en afzet. De HAS Den Bosch participeert tevens in project en onderzoekt de positionering, prijsstelling en marketing van natuurvlees.

Coöperatie, lidmaatschap en kwaliteitsborging
De leden van de NCN zijn eigenaren van terreinen met vee en natuurpachters met vee. In 2014 bedraagt de contributie €75,-. De eisen voor het beheer van de terreinen en de houderij zijn verwoord in een kwaliteitshandboek. Bij het aangaan van het lidmaatschap ondertekenen de aspirant-leden een gedragscode waarmee zij zich conformeren aan de voorwaarden die in het kwaliteitshandboek zijn gesteld. In 2014 wordt het kwaliteitshandboek aan de praktijk getoetst en in nauw overleg met de leden verder ontwikkeld. De NCN borgt de kwaliteit door het uitvoeren van interne audits. Ook worden er periodiek externe audits uitgevoerd. Om de ervaringen met en de kennis van begrazing en houderij van dieren in natuurgebieden te delen worden kennisbijeenkomsten georganiseerd.

In 2014 biedt de NCN de marktprijs per kg geslacht gewicht. Na het bereiken het break-even punt ontvangen de leden van de NCN een hogere (5-10%) prijs per kilogram geslacht gewicht. Tevens vindt er winstdeling plaats naar rato van het aantal door het lid ingebrachte kilo's vlees. De financiële meerwaarde voor de terreineigenaar is de hogere opbrengst bij verkoop van eigen vee of indirect een hogere pachtprijs vanwege de gunstige afzetmogelijkheden van de natuurpachter bij verkoop aan de NCN.

Vooruitblik

De NCN start met het vermarkten van rundvlees. Hiervoor is voldoende marktpotentieel en zijn er mogelijkheden voor productontwikkeling. Zowel (provinciale) bestuurders als vertegenwoordigers van terreinbeherende organisaties hebben aangegeven dat er tevens een grote behoefte is aan gebundelde verwerking en afzet van het vlees van paarden, schapen, wilde ganzen en wild (hert, ree, zwijn). Dit vergt echter investeringen in productontwikkeling, techniek van verwerking, marketing, etc. De NCN onderzoekt de mogelijkheden voor cofinanciering van deze investeringen en wil ook deze soorten vlees gaan vermarkten.

De NCN streeft naar de verbinding van de burger/consument via de aankoop van Natuurvlees met het Nederlandse natuurgebied waar het dier heeft gelopen. Het merk Natuurvlees-Nederland wordt in marketing termen "geladen" met kenmerken als: gezond, lekker, welzijns-vriendelijk, vrij van antibiotica, milieuvriendelijk (weinig foodmiles en geen overbemesting) en een bijdrage aan financiering van natuurbeheer. Op de verpakking komt een QR code met een link naar het natuurgebied waar het dier heeft gelopen. Dit geeft de natuurbeheerders de kans om het gebied en het beheer bij de consument onder de aandacht te brengen. Als de aanvoer voldoende omvang heeft dan is het de bedoeling om het vlees te verkopen in dezelfde regio als waar het dier heeft rondgelopen.

Om een extra binding van consument met de natuur te krijgen zal, zodra de NCN haar break-even punt heeft bereikt, van elke kilo verpakt product € 0,25 direct in een fonds van de NCN gaan, van waaruit natuurontwikkelingsprojecten zullen worden betaald. De leden van de NCN kunnen projecten voordragen (regionaal verdeeld). Dit kunnen afrondingsaankopen, systeemherstel, inrichting, etc zijn. Deze projecten staan op de website van de NCN consumenten kunnen hun voorkeur uitspreken voor besteding aan een project. Het besluit over de besteding van het geld wordt door de Algemene Leden Vergadering (ALV) van de NCN genomen.<

Marc de Wit, m.dewit@bosgroepen.nl

Er zijn in Nederland al meerdere initiatieven die vlees van natuurlijk gehouden dieren verkopen. Hieronder een aantal voorbeelden. De Natuurvlees Coöperatie Nederland werkt al met een aantal initiatieven samen. Zo heeft de coöperatie in 2013 twintig runderen voor Free vermarkt en de introductiepakketten voor de werknemers van Staatsbosbeheer zijn via de website van Free zijn gegaan. Ook met Limousin Regional werkt de coöperatie samen. In Limburg zijn gesprekken met Schotse Hooglander.nl gevoerd over samenwerking.

Wildernisvlees FREE Nature beheert voor opdrachtgevers zowel grote als kleine gebieden met eigen kuddes runderen en paarden. De dieren leven altijd in gemengde groepen van mannetjes en vrouwtjes. De aanwas in de kuddes kan dan ook wel 30% per jaar zijn! FREE probeert om voor zoveel mogelijk dieren een nieuwe plek te vinden. Wanneer FREE elders echt geen ruimte heeft, biedt ze het kwaliteits-

vlees van de dieren aan als Wildernisvlees. Er zijn 15 afhaalpunten en een webshop. www.wildernisvlees.nl

Taurus Taurus is de eigenaar van een kudde grote grazers: Schotse hooglanders, galloways, Exmoorpony's en koniks. Die zet de stichting in voor natuurontwikkeling. De dieren lopen jaar rond buiten, zoveel mogelijk in een natuurlijk kuddeverband en zonder bijvoeren.

Vlees bestellen kan via de stichting in een beperkt aantal perioden per jaar. Afhalen kan op meerdere afhaalpunten. www.stichtingtaurus.nl

Pure Graze Pure Graze is een bedrijf dat gezonde voeding verkoopt. De producten bestaan uit vlees van rund, lam, varken en kip, alsmede melkproducten en kaas, duurzaam geproduceerd volgens eigen handboek. Volgens Pure Graze staan daarbij beweiding, antibiotica-vrij, krachtvoerloos bij rundvee en lam, krachtvoerbepert bij varken en kip, lage CO₂-uitstoot, dierwelzijn en consumentgezondheid voorop. Veehouders kunnen zich aansluiten bij het concept en hun producten verkopen via de Pure Graze verkoopkanalen. www.puregraze.nl

Natuurvlees 'Natuurvlees.nl' is voortgekomen uit Waterlant's Weelde. In 1999 startte het bedrijf onder deze naam met de verkoop van vlees uit Waterland. De vraag was zo groot dat inmiddels de "lekkere, verantwoorde vleesproducten" ook uit andere streken van Nederland en van daarbuiten. Vandaar de naam 'natuurvlees.nl'. Er is een webwinkel en een winkel in Oosthuizen. www.natuurvlees.nl

Puur Natuur Veehouders die speciaal Limousin-runderen houden hebben zich verenigd. Via een website maken zij duidelijk waarom ze dit ras koeien heeft en waar je vlees kunt kopen. Volgens de veehouders is het Limousin-rund zeer geschikt voor natuurbegrazing vanwege hun soberheid, hun goede beenwerk en vooral de gemakkelijke manier waarop Limousins kalven. Op de website staat alle veehouders die dit ras fokken en het vlees verkopen. www.puurnatuurvlees.nl

Schotse Hooglanders De kudde Schotse Hooglanders van Jelwin Kuipers en Ymkje Bosma grazen in verschillende natuurgebieden. Het grootste gedeelte van de kudde loopt bij de Lettelberter Petten aan het Leekstermeer te Lettelbert. Een kleiner gedeelte loopt op de Jilt dyksheid te Opende en er staan vaak een aantal dieren bij de boerderij in Opende. Het vlees van de dieren wordt verkocht via de website www.schotsehooglanders.nl.



DE KNBV IN 2014

Activiteitencommissie

In 2014 zal de activiteitencommissie drie activiteiten organiseren. Op donderdag 6 maart 2014 vindt voor de tiende(!) maal het Aardhuissymposium plaats. Tijdens dit symposium, dat georganiseerd wordt in samenwerking met Kroondomein het Loo, zal worden ingegaan op de rol van wild binnen het bosbeheer. Daarnaast verzorgt de activiteitencommissie het middagprogramma aansluitend aan de halfjaarlijkse Algemene Ledenvergadering. De eerste ALV zal plaatsvinden op 4 april 2014. Het thema staat nog niet vast, maar de ALV zal zeer waarschijnlijk in de provincie Drenthe plaatsvinden. Leden worden van harte uitgenodigd om thema's die ze graag behandeld zouden willen zien tijdens het middagprogramma aansluitend aan een ALV door te geven aan de secretaris van de activiteitencommissie (Renske Terhürne).

Commissie Natuurlijke Verjonging

De activiteit van de commissie natuurlijke verjonging zal op 6 februari 2014 plaatsvinden. Het thema zal zijn 'Bosbouw 2.0'.

Commissie Buitenland

Van donderdag 19 juni tot en met zaterdag 21 juni 2014 verzorgt de commissie Buitenland een excursie naar het Duitse Uelzen, gelegen tussen Hamburg en Hannover. De nadruk ligt op een bezoek aan de gemeentelijke bossen van Uelzen. De afgelopen dertig jaar is men hier bezig geweest met het omvormen van een door fijnspar gedomineerd en weinig gevarieerd bos naar een gevarieerd bos, met behoud van de gezonde economische basis met behulp van Naturgemasse Walwirtschaft. Deze bossen zijn zowel FSC als PEFC gecertificeerd, wat een belangrijke rol speelt bij het beheer. Daarnaast staat een bezoek aan het private bosgebied van de firma Rheinmetall gepland, dat normaal gesproken gesloten is voor publiek. De thema's wildruk en jacht spelen hier een belangrijke rol. Tot slot zullen we te gast zijn in de staatsbossen in de omgeving, waar eveneens uitgebreid aandacht zal zijn voor het produceren en vermarkten van kwaliteitshout.

Meer informatie en de inschrijfformulieren zullen binnenkort te vinden zijn op website van de KNBV. U kunt uw belangstelling echter al kenbaar maken via casper.degroot@probos.nl

Casper de Groot en Reyer Knol, commissie Buitenland