

Berichten Buitenspecial

juni 2013 | voor de Nederlandse agribusines | jaargang 39



Ministerie van Economische Zaken

Schapen en geiten

Inhoud

03

Nico Verduin
‘Kansen in handel
lamsvlees naar Nederland’

05

Verenigd Koninkrijk
‘Ken je markt en je klanten’

06

Marokko
‘Geitenhouderij heeft
potentie’

10

Amalthea/Zijerveld
‘De geit heeft de wind
in de zeilen’

12

Spanje
‘Trends in vlees,
melk en kaas’

16

Zantboer & Lammertink
‘Het beste vlees komt van
de Texelaar’

20

Turkije
‘Geiten en schapen
populair’

22

De Bettine Hoeve
‘Vooruit met de geit!’

24

Geiten KI Nederland
‘Export na EU-certificering’

Met een jaarproductie aan melk van 230 miljoen liter respectievelijk 1,5 miljoen liter zijn de geiten- en schapensectoren ongelijke grootheden. Maar wat betreft eindproducten zijn er meer overeenkomsten dan verschillen.

De Nederlandse geitensector verwerkt de melk tot (half)harde of zachte geitenkaas, die in nog steeds toenemende mate de wereld over gaat. Het volume aan Nederlandse schapenkaas is weliswaar veel kleiner, maar ook die vindt zijn weg naar de exportmarkten als exclusief product.

Nu de export van levende bokken en geiten grotendeels aan banden ligt, is het initiatief van Geiten KI Nederland belangwekkend. De Nederlandse melkgeit is onovertroffen qua melkgift en andere eigenschappen die essentieel zijn voor een efficiënte bedrijfsvoering in de melkgeitenhouderij. Met EU-gecertificeerde export van diepgevroren sperma ligt de wereld straks open.

Het Nederlandse schaap, en dan vooral de Texelaar, wordt intussen geroemd om de smaak. Want waar de Nederlandse geitensector nauwelijks geitenvlees exporteert, produceert de schapensector voor 99% vlees (en geen melk en zuivel), voornamelijk bestemd voor de export.

Deze special bij Berichten Buitenland over de geiten- en schapensectoren bewijst dat ook minder voor de hand liggende of kleinere agrosectoren als deze hun eigen dynamiek kennen voor wat betreft innovatie en export.

De redactie

• • • • *Gezien zijn activiteiten als melkschapenhouder en sectorbestuurder is Nico Verduin bij uitstek degene om te interviewen over de geiten- en schapensector in Nederland. Eigenlijk twee heel verschillende sectoren, elk met een eigen verhaal. Omdat de andere bijdragen in deze editie al een uitgebreid beeld schetsen van de geitensector, concentreren wij ons hier op de (kleinere) schapensector.*

Nico Verduin

‘Kansen in handel lamsvlees naar Nederland’

De Nederlandse schapenhouderij is in economisch opzicht een relatief kleinere sector. Praten we over beroepsmatige schapenhouders, dan zijn er ongeveer 14.000 bedrijven. Kenmerkend is dat schapenhouderij vrijwel altijd plaatsvindt naast een andere agrarische bezigheid: 70% naast rundveehouderij (voor vlees en/of melk), bijna 5% naast hokdierhouderij (kip of varken), 4% naast akkerbouw, een kleine 2% naast tuinbouw.

Het totale aantal dieren bedraagt 1,1 miljoen; het gemiddeld aantal dieren per onderneming net geen 80. Er zijn circa 300 bedrijven

met meer dan 500 dieren. 99% van de ondernemingen houdt vleeschapen, 1% melkschapen (circa 30 bedrijven). Internationaal gezien is onze schapenhouderij niet groot; Nederland heeft immers niet de enorme oppervlaktes die beschikbaar zijn voor de schapenhouderij in bijvoorbeeld het Verenigd Koninkrijk, Spanje of Australië.

Het prille begin

Nico Verduin: “In 1970 waren er in Nederland nog minder dan 100 Nederlandse melkschapen (eigenlijk: Friese en Zeeuwse melkschapen, red.), nu circa 6000. Een groep heeft begin jaren 70 de meest raszuivere schapen verzameld, is ermee gaan fokken en heeft aldus het Nederlandse melkschaap behouden. Voor ons in de melkschapenhouderij is dat heel waardevol geweest, omdat een echt melkschaap tweemaal zoveel melk produceert als een vleesschaap.”

Hij vertelt over de afweging die hij in het jaar 2000 maakte voor hun eerste eigen boerderij en hem uiteindelijk deed uitkomen bij het melkschaap. “Onze eerste keus was koeien, maar de situatie van de Nederlandse melkveehouderij was er toen en is er nu niet naar dat je die benodigde investering aan vreemd vermogen ook kon of kan aantrekken. Dus koeien, dat viel af. Daarna keken we serieus naar geiten en schapen. De geitensector was toen booming, maar groeide zo snel dat je je tegelijkertijd afvroeg hoelang het rendement er zou zijn, met het oog op een eventueel melkoverschot. Kortom, het werd schapenhouderij en dan voor melk en zuivel. Dit was echt pionieren. Kun je nagaan: wij startten met 300 dieren en waren meteen de grootste van Nederland.”

Lamsvlees

In Nederland consumeren wij ongeveer evenveel schapen- en lamsvlees als wij produceren. Alleen wordt 40% geëxporteerd, voornamelijk in de vorm van levende



Nico Verduin is geboren op een melkveehouderij, die door zijn oudste broer is overgenomen en voortgezet. Verduin werkte eerst in de veeafzet (schapen en koeien) en werd daarna, bij het latere Agrifirm, rundveespecialist en teamleider. Op zijn dertigste vertrok hij naar Portugal om daar als bedrijfsleider twee melkveehouderijen op te starten; één met 170 koeien voor een Nederlandse boer, de tweede met 1000 koeien voor een Portugese industrieel. Terug in Nederland was hij nog een korte periode bedrijfsleider van een melkveehouderij. In 2000 startte hij met zijn vrouw zijn eigen melkschapenhouderij, met in eerste instantie 300 schapen.

Vier jaar geleden kreeg hij zijn eerste functie als commissaris van de plaatselijke Rabobank. Hij is thans: (nog even) voorzitter van de sectie schapenhouderij van LTO; en voorzitter van de Nederlandse GeitenZuivel Organisatie (NGZO).



lammeren naar België en Frankrijk voor verwerking. De Franse consument wil graag een Frans stempel op zijn schapen- of lamsvlees. Nederland importeert 40% van zijn consumptie.

Grootste producenten van schapen- en lamsvlees zijn de grotere landen, met voldoende graasruimte. In Europa zijn dat het Verenigd Koninkrijk (met 30 miljoen schapen), Tsjechië, Spanje, Roemenië, Hongarije en Frankrijk. Verder is er een grote schapensector in Australië en Nieuw-Zeeland.

“Wij proberen als Nederlandse schapenhouders nu meer binnenlandse consumptie van ons product te realiseren”, zegt Verduin. Onze sector staat onder druk en wij zullen meer moeten doen aan de marktkant, om de toegevoegde waarde binnen de sector te houden. Er is op de binnenlandse markt ruimte voor meer verwerking. Maar ook kunnen wij het aandeel verantwoord vlees (biologisch en/of diervriendelijk) laten stijgen door meer lamsvlees te gaan importeren. Als mensen meer bekend raken met lamsvlees levert de aandacht ook kansen op voor de Nederlandse schapensector.

‘Verantwoord lamsvlees is groeimarkt’

Initiatieven op dit gebied zijn er. Met het netwerk ‘Lamsvlees, lekker dichtbij’ probeert een groep schapenhouders zijn eigen lamsvlees te vermarkten in de regio. Zij leren van elkaar, hoe je dat efficiënt en professioneel aanpakt. Een ander project betreft vermarkting van lamsvlees in algemene zin; dit verschaft inzichten over hoe je het best promotie maakt voor lamsvlees. ‘Verantwoord’ is ook hier een sleutelwoord.”

Schapenkaas

Over schapenmelk kan Verduin redelijk kort zijn: “Dat is een niche binnen een niche,

Schapenwol?

In Nederland al jaren een bijproduct dat nauwelijks meer interessant is: ‘gewone’ schapenwol. De schapenhouder krijgt € 1,20 per kg wol en bij een opbrengst van 5 kg per schaap en kosten voor het scheren van € 3 per schaap, houd je dan weinig over. Verduin ziet de opkomst van kunstvezels in de textiel als voornaamste reden voor de sterk gedaalde vraag naar wol. Speciale wol zoals die van de Merino blijft altijd gewild en zal voldoende opbrengen, maar ‘gewone’ schapenwol levert geen rendement.

heel klein. Soms zie ik het wel eens in een natuurvoedingswinkel, en er is natuurlijk een specifieke categorie mensen die om medische redenen op zoek gaat naar een alternatief voor koemelk. Maar qua volume is het niet groot.”

Toen Verduin startte, was er in Nederland net mond- en klauwzeer uitgebroken, waardoor de export van rauwmelkse kaas (destijds de helft van de Nederlandse omzet, red.) in feite werd geblokkeerd. “Dit zette de markt onder druk en daarom moesten wij heel scherp kijken in eigen land: waar wordt nog geen schapenkaas verkocht, maar is wel potentieel aanwezig? Dit was in de supermarkten. Dat is nog steeds 40% van onze afzet, de andere 60% realiseren wij in het buitenland. De schapenkaas van collega’s ging vooral naar Duitsland. Door bezoeken aan internationale beurzen in Keulen en Parijs kwam ik in contact met een Amerikaanse Nederlander, die gespecialiseerd is in Nederlandse kazen. Via hem exportereren wij naar de Verenigde Staten, Canada en onder andere Japan. In 2009 zijn we naar Brazilië geweest en hebben daar contact gelegd ten behoeve van onze exporteur, die nu ook daar onze kaas levert.”

Nico Verduin levert zijn schapenmelk aan een nabijgelegen verwerker, die er Goudse kazen van 5 kg van maakt, in twee smaken. Pittig voor de Nederlandse markt en iets zoeter voor de export. Het gaat om private labelkaas, die op de plaats van bestemming zowel vers kan worden gesneden als voorverpakt geleverd.

Geitensector

Als voorzitter van de relatief nieuwe Nederlandse GeitenZuivel Organisatie (NGZO) besteedt Verduin graag enkele woorden over de geitensector. Waar de schapensector voor 99% gericht is op vleesproductie, ligt de focus bij de geitensector op melk en zuivel. De jaarproductie van 230 miljoen liter melk is een factor 150 groter dan de melkproductie in de schapensector.

“De NGZO is de in 2010 opgerichte organisatie van inzamelaars en verwerkers van Nederlandse geitenmelk. Zij vertegenwoordigt 95% van de in ons land verwerkte melk en 85% van de ingezamelde melk. Het was belangrijk dat de organisatie er kwam, om enkele cruciale zaken voor de sector van de geitenzuivel te regelen. Eén aanspreekpunt, dat is erg belangrijk. Andere gebieden zijn beleidsmatige zaken voor de regelgeving rond geitenzuivel, het doorontwikkelen van de sector en het verbeteren van het imago ervan. De NGZO Commissie Kwaliteit wordt ingevuld door de Vereniging Kwaliteitszorg Geitenhouderij Nederland (VKGN), die recent is opgegaan in de NGZO.

Naast de bestaande afzet, zie ik voor de geitensector nieuwe kansen in bijvoorbeeld Goudse kazen met een BGA – dus voor harde geitenkaas – en babyvoeding op basis van geitenmelk, waarvoor de ontwikkelingsmogelijkheden wereldwijd erg perspectiefvol zijn.”

Hans van der Lee

Zie ook de rapporten:

- Vooruit met de geit, WUR Livestock Research, januari 2012
- Vol smaak en variatie. Kansen voor producenten van geiten- en schapenzuivel op de consumentenmarkt, WUR/LEI, februari 2012

••••• *Wie mensen vraagt om een typisch Brits landschap te beschrijven, krijgt al snel als antwoord iets dat lijkt op een scène uit James Herriot, de destijds in Nederland erg populaire tv-serie uit de jaren 80 over de gelijknamige dierenarts in de Yorkshire Dales: glooiende, groene heuvels, her en der een lemen huis en weides afgezet met lage stenen muurtjes, met daarin wollen witte stippen. Een idyllisch beeld, maar wel typerend voor de schapenhouderij in het Verenigd Koninkrijk.*



Verenigd Koninkrijk

‘Ken je markt en je klanten’

Inmiddels hebben ook Nederlandse rassen hun plekje gevonden in het Britse heuvelslandschap. De Blauwe Texelaar bijvoorbeeld is een relatieve nieuwkomer en wordt vooral gehouden door commerciële schapenhouders voor het vlees. Het Friese Melkschaap is ook aanwezig, net als de Zwartbles.

De Britse schapenhouderij is dus grotendeels bepaald door het landschap waarin de schapen grazen. In de hoger gelegen heuvels en bergen worden geharde bergschapen gehouden. De lammeren die niet nodig zijn om de kudde op peil te houden, worden naar lager gelegen gebieden gebracht en meestal doorverkocht aan handelaren. De oudere oaien die meerdere keren hebben gelammerd, worden vaak naar een gebied met een milder klimaat gebracht om gekruist te worden met langharige rassen. In de lager gelegen gebieden grazen de minder geharde rassen op zomergras. Hoewel organisaties voor dierenwelzijn regelmatig kritiek leveren op het transport van schapen in het Verenigd Koninkrijk, geldt over het algemeen dat de juiste schapenrassen op de juiste gronden grazen.

Import en export

Schapenvlees, en dan vooral lamsvlees, is populair in het Verenigd Koninkrijk. Er wordt gemiddeld zes keer zoveel lamsvlees gegeten als in Nederland. Sinds 2011 exporteert het land meer lamsvlees dan het importeert. Het grootste deel gaat naar Frankrijk, zo'n 60%. Maar ook Duitsland, Ierland, Zuid-Afrika en landen in het Verre Oosten zijn grote afnemers van Brits lamsvlees. Met name de export naar derde landen (non-EU) is de laatste jaren flink

toegenomen. Het Verenigd Koninkrijk is uitgegroeid tot de grootste producent van schapen- en lamsvlees in Europa, gevolgd door Spanje en Frankrijk. En het land staat nummer drie op de lijst van schapenvlees exporterende landen, achter Nieuw-Zeeland en Australië. Dat zijn mooie resultaten, maar de sector is zich ervan bewust dat voor stabiliteit een sterke thuismarkt van groot belang is.

Het Verenigd Koninkrijk importeert zelf ook lamsvlees. Het meeste daarvan komt traditioneel uit Nieuw-Zeeland, dat al sinds 1882 diepgevroren en gekoeld lamsvlees naar het Verenigd Koninkrijk brengt. In december 2012 importeerde het Verenigd Koninkrijk in totaal 7700 ton lamsvlees, bijna een kwart meer dan het jaar ervoor. Deze stijging kwam voor een groot deel door grotere hoeveelheden vlees vanuit Nieuw-Zeeland tegen een lagere prijs. Binnen de Britse vraag naar lamsvlees wordt halalvlees steeds belangrijker. In gebieden met een grote etnische diversiteit is hiervoor een duidelijke markt. Intussen is een kleine 70% van al het geïmporteerde lamsvlees uit Nieuw-Zeeland halal geslacht.

Maar niet alleen in de export van schapenvlees speelt het Verenigd Koninkrijk een belangrijke rol. De Britten verzorgen ook 10% van de totale wereldhandel van levende schapen. Niet slecht voor een land waar slechts 4% van het totaal aantal schapen op de wereld rondloopt.

*Bas Harbers,
Agricultural Assistant Londen*

De Britse schapensector heeft het de afgelopen decennia niet gemakkelijk gehad. Het BSE-schandaal heeft de sector flink geraakt. Daarna volgden uitbraken van mond-en-klauwzeer die de export lam legden. En onlangs eiste de koude lange winter zijn tol. Vooral de kleinere schapenboeren in de hoger gelegen delen van het land zijn hele kuddes kwijtgeraakt door de aanhoudende sneeuwval. Kortom, de sector heeft met regelmaat uitdagingen te overwinnen.

Overzicht

Het beeld van veel extensieve schapenhouderij klopt grotendeels. Deze vind je in het hele land terug in landelijke gebieden: in de Schotse hooglanden, de groene vlaktes van Wales en het warmere zuiden van Engeland. De intensieve schapenhouderij is in het Verenigd Koninkrijk slechts een heel klein onderdeel van de gehele sector, minder dan 1%. Afhankelijk van de omgeving en begroeiing worden de schapenrassen uitgekozen en gehouden.



● ● ● ● ● ● De veehouderij draagt in Marokko voor 25-30% bij aan het agrarische BBP. Bijna 70% van de plattelandsbevolking is op enigerlei wijze betrokken bij deze economische activiteit. De Marokkaanse veestapel van kleine herkauwers is 21 miljoen dieren groot. Vijf miljoen hiervan zijn geiten. Het gemiddelde bedrijf in deze sector is klein; deze vorm van veeteelt wordt beoefend in circa één miljoen bedrijven.

Marokko

‘Geitenhouderij heeft potentie’

De geitenpopulatie in Marokko is goed aangepast aan de klimatologische omstandigheden van het land en is vooral geconcentreerd in de berggebieden en verschaald boerenland.

Geitenhouderij voorziet een groot deel van de plaatselijke bevolking in de moeilijkste gebieden van inkomsten evenals van vlees en melk. Bovendien zorgt zij voor de aanvoer van grondstoffen (huiden, leer, haar) voor ambachten en de leerindustrie. De geit kan overleven op plaatsen waar het schaap dit niet kan. In de berggebieden is de geit in eerste instantie bedoeld voor de vleesproductie. Maar de mogelijkheden van de Marokkaanse geit kunnen beter worden benut. De ervaring van ANOC (Association Nationale des Eleveurs Ovins et Caprins) in de ontwikkeling van de geitenhouderij in berggebieden, met name die van Chefchaouen, is zeer bemoedigend.

In kort bestek

De geitenpopulatie in Marokko telt ruim vijf miljoen dieren, waarvan ruim 4 miljoen geiten.

83% van de bedrijven heeft minder dan 20 dieren; slechts rond 2,5% heeft meer dan 60 dieren. Er is geen sprake van een duidelijk onderscheid in verschillende geitenrassen, als gevolg van het (ongecontroleerd en gecontroleerd) kruisen van soorten. Een grof onderscheid dat wordt gehanteerd, verdeelt de totale populatie in de noordelijke, die van de bergen en die van de oases. Geïmporteerde rassen als de alpengeit, de Saanen en de Murciana Granadina zijn uitsluitend te vinden op private zuivelboerderijen of op staatsboerderijen.

Marokko kent vier soorten productiesystemen, te weten pastoraal, agro-pastoraal, semi-intensief en intensief. Het pastorale systeem is dominant en maakt gebruik van natuurlijke vegetatie, gronden en bossen die een belangrijk deel van de voedselbehoefte dekken. De winterharde geiten in dit systeem zijn bedoeld voor de vleesproductie. Dit productiesysteem wordt vooral aangetroffen in het zuidwesten van Marokko (Sousvlakte, de Hoge Atlas, Anti Atlas en de Rif).

Het agro-pastorale systeem wordt gekenmerkt door inputs van boerderijen in de voeding van geiten (resten en stoppels van gewassenteelt) met bijvoeding. Dit systeem is te vinden in geïrrigeerde gebieden, waar enkele voedergewassen worden verbouwd. De bokken verkeren permanent bij de geiten, waardoor het grootste deel van het jaar kan worden gelammerd (met een piek in de periode februari-april).

Semi-intensieve geitenhouderij is gebaseerd op het gebruik van de bossen in de periode van lage productie op de boerderij. De geiten die worden gebruikt in dit systeem zijn gekruist tussen de lokale populatie en de geïmporteerde alpengeit en Murciano Granadina. Dit systeem begint zich te ontwikkelen in het noorden van Marokko en in de buurt van een aantal stedelijke centra.

Intensieve geitenhouderij vindt plaats waar schapenhouderij met D'man schapen plaatsvindt. Het voer van dit schaap bestaat voornamelijk uit groene luzerne, luzerne-hooi, stro en afval. De bijvoeding in herfst en winter bestaat uit maïs, gerst, zemelen en bietenpulp. Dit systeem omvat ook geitenboerderijen in perifere stedelijke gebieden en in de oases. Het ontwikkelt zich rond die stedelijke centra waar de vraag naar kaas begint te ontstaan. De geiten in dit systeem zijn vooral alpengeiten.

Productie en verwaarding

De productie van geitenvlees wordt geschat op ongeveer 20.000 ton; dat is 7% van de nationale productie van rood vlees. De gebieden met de hoogste consumptie van geitenvlees zijn Ouarzazate, Azilal, Haouz, Tafilalet, Guelmim, Al Hoceima en Chefchaouen. Op dit moment wordt 30 miljoen liter geitenmelk geproduceerd, vooral ten behoeve van melkconsumptie. Geitenkaas wordt geproduceerd door de vrouwen van geitenhouders en om die reden is het volume klein. De overgang naar ambachtelijke of semi-industriële productie verkeert nog in de beginfase. De geitenhouderij voorziet in 11% van de nationale behoefte aan leer en produceert zo'n 460 ton haar.

Geitenmelk wordt geconsumeerd als geitenmelk of het wordt gemengd met andere melk voor kaasverwerking (met inbegrip van

koemelk). De traditionele werkwijze is niet in overeenstemming met moderne eisen van hygiëne. Gebrek aan infrastructuur (water, elektriciteit) maakt het een boer vaak moeilijk om die vereiste melkhygiëne te bereiken. Regelmatig zorgt verontreiniging voor melk die niet meer geschikt is voor verwerking. Daarnaast heerst een gebrek aan opleiding van het personeel en worden gezondheidsnormen niet nageleefd. Eén van de oorzaken van de onregelmatigheid in productie en de terughoudendheid van het publiek. De marketing bestaat over het algemeen uit verkoop langs de weg en op wekelijkse markten. Voor het verbeteren van deze situatie om uit

‘De vraag stijgt, maar door zwaktes in de sector kan die nog niet worden beantwoord’

te komen bij regelmatige aanvoer, een constant volume en gegarandeerde constante kwaliteit, zijn moderne technologie en bedrijfsvoering noodzakelijk. Alleen zo kan distributie in stedelijke gebieden en naar de supermarkten worden gerealiseerd.

Marktpotentieel

De resultaten verkregen uit projecten in Marokko (Chefchaouen) en andere mediterrane landen wijzen erop dat verwaarding van geitenmelk als kaas zorgt voor een goed rendement op de geitenmelkproductie. Het model zoals toegepast bij het proefproject in Chefchaouen kan ook elders in Marokko worden ingevoerd. Dit omvat onder meer het organiseren van de geitenboeren, het oprichten van inzamelingscentra, verwerkingsfaciliteiten, het opleiden en trainen van het personeel in verwerking, maar ook in hygiëne, het verbeteren van koeling, verpakking, transport en opslag. Aangevuld met een uitgebreidere promotie-inspanning en grotere kennis van de (potentiële) markten, kunnen op termijn nieuwe markten met succes worden bediend.

De consument heeft een positief beeld van de geit. Geitenvlees blijkt in veel gevallen een passend alternatief voor rood vlees en is

geschikt voor mensen met diabetes. Alleen al om die reden stijgt de vraag naar geitenvlees. Geitenvlees heeft een laag vetgehalte (net iets meer dan 3% vet) en heeft minder verzadigde vetten dan andere vleessoorten. Producten van geiten als vlees en melk echter blijkt moeilijk te vermarkten. Dit ligt aan het lage aandeel van de productwaarde dat bij de producent terecht komt, de minimale betrokkenheid van boerenorganisaties en het gebrek aan toegankelijke informatiesystemen. Belangrijk is om het distributienetwerk te verbeteren en de rol van de boer te versterken, zodat hij nauwere banden kan onderhouden met slagers, supermarkten en andere mogelijke retailkanalen in de grootstedelijke delen van Marokko.

Ontbrekende visie?

Het ontbreekt de overheid in Marokko nog aan een duidelijk ontwikkelingsbeleid voor de geitensector. Die maakt weliswaar een opmars op sociaal-economisch niveau (de productie van vlees, melk, huid, haar en mest is aanzienlijk en levert de boeren een vaste stroom van contant geld op), maar blijft nog achter ten opzichte van de schapenhouderij en rundveehouderij. Nog steeds is het houden van geiten toebedeeld aan boeren met lage inkomens in arme en afgelegen gebieden. 71% van de geitenpopulatie wordt gehouden op percelen van hooguit 5 hectare. Tegelijkertijd vormt de geit ook de belangrijkste voedingsbron van eiwitten voor de plattelandsbevolking.

Er is een aantal noemenswaardige projecten te noemen dat hoop geeft. Meestal zijn die gestart onder de vlag van regionale ontwikkelingsprogramma's in plaats van opgezet door commerciële ondernemingen. Dat zijn de geitenhouderij in Ouarzazate voor het Draa-ras, twee geitenboerderijen in respectievelijk Marakkech en Chefchaouen voor het alpiene ras en de oprichting van een eerste coöperatie van 30 geitenfokkers in Chefchaouen.

*Amine Moustanjidi, Agricultural Assistant
Landbouwfederatie Rabat*

● ● ● ● Het is 1953 als de jonge Taeke Greidanus met zijn ouders vanuit Friesland naar Brazilië verhuist. Midden jaren 80 besluit Greidanus zijn carrière in de handel in landbouwmachines vaarwel te zeggen.

Hij gaat het rustiger aan doen en schapen houden lijkt hem wel wat. En hoewel zijn schoonvader uitroept dat hij nog nooit een rijke schapenhouder heeft gezien, trekt Greidanus de stoute schoenen aan en begint. Inmiddels lopen er op zijn bedrijf Fazenda Portão Vermelho zo'n 1500 dieren rond, bestaande uit Texelaars en Zuid-Afrikaanse Dorpers.



Taeke Greidanus (Fazenda Portão Vermelho):

“Ik wil de schapenhouderij in Brazilië naar een hoger plan tillen”

Greidanus importeerde in 1990 ongeveer 60 Texelaars vanuit Nederland, dat was toen nog gewoon mogelijk. Vanuit Zuid-Afrika importeerde hij de Dorper. “Er lopen op het bedrijf ongeveer 600 ooien rond, waarvan 450 Texelaars en 150 Dorpers. Zo ongeveer 80 tot 90% is voor de fokverkoop en 10 tot 20% gaat naar de slacht”, vertelt Greidanus. Schapenhandel in Brazilië is anders dan in Nederland. Er worden door het hele land keuringen gehouden die gemiddeld een volle week duren. Greidanus heeft een speciaal uitgeruste bus waarin hij zijn schapen comfortabel kan vervoeren. “Ik woon in het zuiden van Brazilië en ik rij rustig zo'n 3000 kilometer naar het noordelijk gelegen Fortaleza om een keuring bij te wonen en de Texelaar en de Dorper te promoten. Ik neem dan ongeveer 40 tot 50 dieren mee en die

verkoop ik voor ergens tussen € 500-700 per dier.”

Volume maken

Als een schaap in Brazilië tijdens zo'n keuring kampioen wordt, kan het dier duizenden euro's opleveren. Greidanus vindt dat allemaal veel te gek, hij blijft toch een Nederlander. “Daar hou ik me niet mee bezig, ik wil de schapenhouderij naar een hoger plan tillen. Ik heb zelf ooit wel eens een dier gekocht voor omgerekend zo'n € 17.500, maar dat schaap bleek kwalitatief niet goed. Daar ben ik goed van op de koffie gekomen”, zegt hij lachend. “Ik probeer de boeren te helpen door ze goede rassen te verkopen tegen een lagere prijs om zo de inlandse rassen te verbeteren.” En om die markt te laten functioneren en verbeteren is



het voor Greidanus belangrijk dat hij volume kan maken. Daarnaast gaat hij bij de verkoop van zijn dieren als volgt te werk: “Een ram van € 500 heeft de waarde van ongeveer vier karkassen. Als ik een slachtlam heb van 120 dagen met een gewicht van rond 40 kilo dan heb ik 20 kilo karkas en dat verkoop ik weer voor € 5 per kilo, dat levert dus € 100 op. Als een ram 40 ooiën dekt, dan moet ik 5 lammeren verkopen om de kosten van de ram terug te verdienen.”

Werkwijze

Greidanus heeft zes jaar geleden een veeverbeteringsprogramma opgezet genaamd *Diferenças Esperadas na Progênie*. Hij registreert nauwgezet de vleesdikte en de vetdikte van de Texelaars en de Dorpers en stuurt die gegevens naar Nieuw-Zeeland. Daar zit een instantie die de gegevens analyseert en verwerkt. De resultaten van de Texelaar blijken uitstekend en Greidanus krijgt dan ook steeds meer vraag. Maar zaad importeren is moeilijk en duur. “Eén dosis wordt hier verkocht voor bijna € 70. Dat is verrekke duur.”

De markt voor schapenvlees in Brazilië is niet zelfvoorzienend. Volgens Greidanus wordt circa 20 tot 30% geïmporteerd vanuit Uruguay en Chili. Maar de vraag is stijgende,

niet het minst omdat de kwaliteit van het vlees enorm verbeterd is. Ook de schapenhouderij in Brazilië begint langzaam te veranderen. Over het algemeen laat de Braziliaan de ram het hele jaar tussen de ooiën rondlopen en roomt zo nu en dan de jongen af. Greidanus zet een ram pas in als hij een jaar oud is en na twee jaar ‘ververst’ hij de ram door hem te vervangen door een nieuwe. En ook het feit dat je een jonge ram pas vanaf één jaar mag laten dekken, is belangrijk. Deze werkwijze begint nu ook bij andere schapenhouders door te sijpelen.

“Wat je ook in de gaten moet houden, is het aantal ooiën ten opzichte van de ram. Je kunt niet één ram bij 100 ooiën jagen, dan gaat ‘ie over de kop. Reken op 40 ooiën op één ram, dat hoort iedere boer te weten alleen is dat nog lang niet altijd zo.”

Kennis

Alles wat Greidanus weet over ziektes maar ook over stalling heeft hij uit het blad *Het Schaap* en hij heeft het boek *Gezonde Schapen* van Piet Vellema (hoofd van de sector Kleine Herkauwers van de Gezondheidsdienst voor Dieren) ook goed doorgenomen. “Hier weten de veeartsen nog maar weinig van schapen. Ik heb avonden aan de telefoon gezeten met

Braziliaanse boeren om hen te helpen hoe ze hun dieren moeten behandelen. “De stal heb ik ook gebouwd op basis van wat ik in *Het Schaap* heb gezien. Tegenwoordig komen hier bussen vol met studenten uit onder andere São Paulo langs op het bedrijf om te zien hoe het er hier aan toegaat.” Greidanus is blij met deze aandacht. “Want ik doe dit allemaal om de schapenhouderij hier in Brazilië op gang te krijgen. Ik ben in de loop der jaren echt

‘De schapenhouderij in Brazilië begint langzaam te veranderen’

van dit werk en de dieren gaan houden. Soms zit ik op het land, op de mineralenbak en dan komen de schapen naar me toe en praat ik met ze. Dat gevoel is bijzonder, echt mooi om mee te maken. En via al die keuringen die ik heb bezocht, heb ik ongelooflijk veel mensen ontmoet. Zo heb ik bijvoorbeeld ook Tom Zantboer leren kennen (zie het artikel over Texelaars elders in dit blad, red). Wij zijn tot op de dag van vandaag schapenvrienden.”

Jacqueline Rogers

Ben je goed in het produceren van halfharde geitenkaas, dan werk je samen met een partner die deze kan verkopen.

Zo vonden Amalthea en Zijerveld elkaar. De één een coöperatie van geitenmelk-bedrijven met eigen kaas-productie, de ander een verkooporganisatie met wereldwijde contacten. Samen voor een groeiende afzet en export.



Amalthea/Zijerveld

‘De geit heeft de wind in de zeilen’

De moeder aller geiten, Amalthea, leefde op het eiland Kreta en voedde de oppergod Zeus. Nu is het de naam van de coöperatie van Nederlandse en Belgische melkgeitenhouders. Amalthea werd in 1986 opgericht om uit te groeien tot een vooraanstaande coöperatie binnen de geitensector in Europa. Vandaag de dag zamelt de coöperatie op jaarbasis ongeveer 30 miljoen kilogram melk in om voor de aangeslotenen een bovengemiddelde melkprijs te realiseren. Die valt slechts te handhaven als ook de kwaliteit van de melk en de kaas bovengemiddeld is en blijft. Om dat te garanderen, is de coöperatie onder meer aangesloten bij de Vereniging Kwaliteitszorg Geitenhouderij Nederland (VKGN). De melkgeitenhouders worden regelmatig geïnspecteerd om te zien of ze voldoen aan het kwaliteitsprogramma ‘KwaliGeit’. Het KwaliGeit-certificaat is de absolute voorwaarde om tot de coöperatie te behoren en melk te mogen leveren.

Onder die voorwaarden ben je in staat gezonde geitenmelk te leveren als basis voor kazen van onbesproken kwaliteit. Onder optimaal hygiënische omstandigheden maakt Amalthea een breed assortiment halfharde kazen.

Halfharde geitenkaas is tegenwoordig een typisch Nederlandse specialiteit. Goed voor de export, die toch al de Nederlandse wind in de zeilen heeft. Niet in de laatste plaats door als coöperatie te erkennen dat je kracht in het maken van kaas ligt en een partner te zoeken die de internationale verkoop succesvol ter

hand neemt. Amalthea vond die salespartner in Zijerveld. Een sterke partner, die als kaashandel in de groei van de mondiale consumptie van Nederlandse halfharde geitenkaas een voordelig uitgangspunt voor de samenwerking ziet. Cees Verstijnen van Amalthea en Dennis Boer van Zijerveld over de toekomst van de export van halfharde geitenkaas.

Bok-smaak

Vraag Cees Verstijnen naar de mogelijke frictie tussen een producent en een verkoper, dan geeft hij dit geruststellende antwoord. “We hebben samen één doel: omzet maken met mooie halfharde geitenkaas van onbesproken afkomst. Dus zal sales nooit aan ons vragen om concessies te doen aan de kwaliteit omwille van een gunstiger prijs en een mooiere uitgangspositie bij de verkoop. Anderzijds proberen wij zoveel mogelijk mee te werken aan een assortiment waarmee Zijerveld de internationale inkopers ook werkelijk een plezier kan doen. Dus wij bepalen en garanderen de kwaliteit, Zijerveld maakt er een verkoopbaar item van. Dat verloopt prima.”

Dennis Boer gaat daarin mee. “Geitenkaas is sterk vooruitgegaan. De typische bok-smaak, waaraan geitenkaas vroeger te herkennen was, is verdwenen. De consument is inmiddels bekend met de positieve waarden van geitenkaas: licht te verteren, goed voor mensen die lactose-intolerant zijn en heel gezond. Het product heeft alles voor de





Tevreden geiten en de RMO
(rijdende melkontvangst).

moderne, bewust levende mens. Wij zorgen voor een groot assortiment in het verssegment en in het segment voorverpakte kaas. Het laatste is langer houdbaar en gemakkelijker voor de consument. Om de merken algemeen in te delen: Arina is voor de versafdelingen, Chevagne voor de verkoop via de wandkoeling in de supermarkten.”

Zijerveld heeft een flinke bijdrage geleverd aan de groei van de productie en afzet. Dennis Boer: “Als Nederland exporteerden we veel geitenmelk, naar Frankrijk onder andere. Maar die stroom droogt langzaam op. Daarom is het unieke assortiment van Amalthea zo belangrijk voor ons. Nederlandse halfharde geitenkaas heeft de reputatie van een specialiteit. Langzaam begint onze kaas een plek te veroveren naast goede bekenden als Goudse en zoiets als cheddar in Engeland. Dat laat het begin van een nieuwe success story zien. Er zit nog voldoende groei in. Overall in Europa klimt geitenkaas van de positie als exclusieve soort voor speciale momenten en gerechten naar een vaste plek op het dagelijkse boodschappenlijstje. Voor export een prima uitgangspositie, die je nauwgezet moet ontwikkelen. In eerste instantie door altijd de betrouwbare kwaliteit te leveren. Want met export kun je je geen foutje permitteren. De concurrentie is te groot, het aanbod biedt zelfs de meest trouwe afnemer de mogelijkheid voor een ander te kiezen. En naast kwaliteit is het assortiment en variatie. Met een ruime keuze maak je de inkoper blij, en met regelmatig nieuwe smaken en producten kan de retail de klanten blijven verrassen.”

Kaasmakerij

Voor de kwaliteit en variatie van het assortiment is Amalthea verantwoordelijk. De kwaliteit begint bij een goede controle op de geitenmelkleveranciers. Op hun boerderijen

wordt grotendeels de Nederlandse witte melkgeit van het Saanen-ras gehouden. De melkgift komt uit op zo'n drie liter per geit per dag. Elke dag worden volumes verse melk, gekoeld en wel, aangevoerd naar de verwerking bij Amalthea in Rijen. Dan wordt zo snel mogelijk begonnen met het kaasmaken. Het brede assortiment begint vorm te krijgen: ronde vormen van 2 tot 3 kg, 4,5 kg en 10 kg, blokvormen van 15 kg natuur- en foliekaas, 30 en 50+ en grootgatenkaas. Het assortiment is af met een serie speciale soorten kaas met kruiden en andere toevoegingen. Cees Verstijnen: “En daar denken we dan telkens weer over na, of het geen tijd wordt voor iets nieuws. Iets dat de markt verrast, dat de verkopers weer in contact brengt met nieuwe afnemers.”

‘Je kunt je met export geen fouten permitteren’

Amalthea is tevens verantwoordelijk voor een ander aspect, iets dat een steeds grotere rol speelt op de exportmarkten. Duurzaamheid. En behoorlijk maatschappelijk verantwoord ondernemen. “Ja, dat was in Nederland al zo, maar je moet ook in het buitenland met een betrouwbaar positief beeld van je bedrijfsvoering aankomen. Diervriendelijkheid, bijvoorbeeld, staat in steeds meer landen in de belangstelling. Al is het kaasje nog zo lekker, de export lijdt eronder wanneer er iets op je boerderijen is aan te merken. Daarom letten we op het vakmanschap van de melkgeitenhouders. Geiten verblijven in groepen in ruime stallen die volop leefruimte garanderen. Op het stro wordt het natuurlijke gedrag van de geit op geen enkele wijze verstoord. Het voer is een mix van vooral snijmaïs, kuilgras en

krachtvoer en dekt de behoefte aan energie, eiwit en mineralen. De boeren van Amalthea stellen hun bedrijven regelmatig open voor publiek, om te laten zien dat het houden van geiten een vriendelijke aangelegenheid is. En een grote toekomst heeft.”

Stabiel

Onlangs kon de geitenbranche, na een aantal jaren met een lage melkprijs, weer een positieve score presenteren. Cees Verstijnen: “De export van onbehandelde geitenmelk loopt sterk terug. Steeds meer Nederlandse geitenmelk gaat in producten en vooral in halfharde kaas. Die ontwikkeling wordt voor een groot deel veroorzaakt door een toenemende export van kaas.” Export is dus heel belangrijk voor de sector, die de kans op succesvolle afzet van nog meer geitenkaas met beide handen aanpakt. Toch zegt Dennis Boer: “We mikken op een rustige en evenwichtige groei. Goed plannen, stabiel doorzetten. Telkens weer een nieuwe buitenlandse markt met de Hollandse geitenkaas laten kennismaken. Duidelijk positioneren en waarde aan toevoegen, met inbegrip van alle positieve eigenschappen van geitenkaas en in het bijzonder die van Hollandse geitenkaas. Als we dat traject volgen, zijn we stabiel bezig zonder riskante schommelingen. En die kwaliteit handhaven, want onze producten doen het vooral goed op de exportmarkten vanwege die Hollandse drang naar het perfecte product. Dat mag je nooit uit het oog verliezen.”

Frits H. Emmerik

Meer informatie:
www.amalthea.nl
www.zijerveldfood.nl

De schapenhouderij in Spanje heeft het moeilijk in deze tijd van crisis. Het aantal dieren daalde in 2012 met ruim 5%. Intussen staat het land nog steeds op de tweede plaats wat betreft de grootte van de stapel evenals de geproduceerde hoeveelheid schapenvlees. Dit zelfde geldt voor de geitenhouderij. Schapen- en geitenmelk maken samen 26% uit van de totale Spaanse melkproductie. Bij kaas is dat 20%.



Spanje

‘Trends in vlees, melk en kaas’

Vlees

Geheel volgens de neerwaartse trend van de afgelopen jaren is het aantal schapenhouderijen in Spanje, - waar één op de vier schapen in de Europese Unie is gehuisvest – opnieuw gedaald in 2012. Het huidige aantal bedraagt iets meer dan 107.000. Vorig jaar werden er 18,5 miljoen dieren geteld (ruim 5,2% minder dan in 2011), die samen goed waren voor 131.687 ton schapenvlees (ongeveer 5000 ton meer dan in 2011). Spanje staat op de tweede plaats van producenten binnen de Europese Unie, zowel wat betreft het totaal aantal dieren als de totale hoeveelheid vlees, met het Verenigd Koninkrijk op de eerste plaats.

De schapenhouderij is geconcentreerd in een aantal gewesten, te weten Extremadura, Castilla y León, Castilla-La Mancha, Andalusië en Aragón. Er zijn zes Beschermde Geografische Aanduidingen: Ternasco uit Aragón, Lam uit Navarra, Zuiglam uit Castilla y León, Corderex, Manchego-lam en lam uit de Sierra de Segura.

Eén van de belangrijkste kenmerken van het Spaanse schapenvlees (wat overwegend lamsvlees is) is het gewicht van de dieren bij het slachten. Dat ligt gemiddeld op 10,84 kg;

veel lager dan bij de lammeren die in de rest van Europa worden geproduceerd.

Sinds 2002 is de productie van schapenvlees met 50% gedaald. In 2011 had de export een waarde van ruim € 140 miljoen, terwijl de importwaarde ruim € 63 miljoen bedroeg.

Wat de geitenvleessector betreft, staat Spanje ook op de tweede plaats van de EU-productenten zowel qua aantal dieren als vleesproductie, met Griekenland op de eerste plaats. De belangrijkste productiegebieden zijn Andalusië, de Canarische eilanden, Castilla-La Mancha en Extremadura.

Trends en ontwikkelingen

Schapen- en geitenvlees vertegenwoordigen slechts 6,4% van de totale vleesproductie. In 2011 was de consumptie van schapen- en geitenvlees in Spanje 2,16 kg per persoon (in 2003 was dit nog 5,95 kg per persoon), met een uitgave van € 21,70 per persoon. Op het totaal van het huishoudelijke vleesverbruik vertegenwoordigen deze cijfers 6,4% van de uitgaven en 4% van de consumptie. Het grote verschil met betrekking tot het verbruik in andere EU-landen ligt in de consumptie buitenshuis.



Lamskoteletjes en grazende geiten.



Over het algemeen doen zich op de Spaanse markt grote schommelingen voor bij de consumptie van dit soort vlees. Enerzijds wordt in een situatie van recessie en bezuinigingen bij veel huishoudens de consumptie van schapen- en geitenvlees vervangen door een ander goedkoper vleestype zoals kip. Tegelijkertijd hebben veranderingen in de internationale vraag naar grondstoffen geleid tot een aanzienlijke stijging van de productiekosten, wat zich vertaalt in een daling van de inkomsten voor de veehouders.

Een ander kenmerk dat verband houdt met de vraag, is de seizoensgebondenheid van het verbruik per hoofd van de bevolking en het penetratiegehalte (huishoudens die dit product consumeren). De maand december biedt, gezien de viering van Kerst, de hoogste consumptie per persoon en de hoogste penetratiegraad, terwijl deze in de maand augustus het laagst is.

De distributie geschiedt hoofdzakelijk via speciaalzaken (of traditionele verkoop), met een marktaandeel van 44,7%. Wat betreft het verbruik buitenshuis, nemen de onafhankelijke restaurants 61,4% van de consumptie van schapenvlees voor hun rekening, hetgeen betekent dat de bevoorrading van dit kanaal voornamelijk via groothandelsmarkten (69,4%) verloopt.

Met het oog op het bevorderen van de sector worden er diverse initiatieven genomen, zoals de onlangs gepresenteerde 'Route van het Segureño-lam', een toeristisch project dat beoogt het Granada Segureña-ras en het landelijk gebied waar hij verblijft nieuw leven in te blazen.

Melk

Spanje heeft een duidelijk tekort aan melk, en dan vooral koemelk, aangezien het beschikt over een productiequotum van 6,36 miljoen ton, terwijl de consumptie ongeveer 9 miljoen ton bedraagt. Sinds 2010 vindt er een duidelijke penetratie van Franse spelers op de Spaanse markt plaats door strategische overnames van Spaanse nationale zuivelfabrieken.

Het grootste gedeelte van de productie van schapen- en geitenmelk is bestemd voor de vervaardiging van kaas en andere melkproducten. Van de totale Spaanse melkproductie is 14% schapenmelk en 12% geitenmelk.

In 2011 bedroeg de Spaanse schapenmelkproductie 368.700 ton; dat is 8,5% minder dan

'De ambachtelijke kaassector ontwikkelt zich traag'

het voorgaande jaar. Het aantal melkschapen was 2,47 miljoen. De belangrijkste melkproductieregio's zijn Castilla y León, Castilla-La Mancha en Extremadura. De geitenmelkproductie bedroeg 315.500 ton in 2011, waarbij Andalusië de regio was met de hoogste productie.

Zo'n 10% van de schapenmelk is bestemd voor de vervaardiging van ambachtelijke kazen op de eigen boerderij en de resterende 90% wordt aan de industrie geleverd. Bij geitenmelk is er sprake van een soortgelijke situatie.

Kaas

In Spanje, evenals in Griekenland, is het heel gebruikelijk om voor de productie van kaas verschillende soorten melk te mengen. De Spaanse kaasmarkt ondervindt een duidelijke

stagnatie; alleen de gezondste en verse kazen vertonen een beduidende dynamiek. De Spaanse kaasproductie nadert de 302.000 ton, waarvan 45.000 ton geitenkaas en 16.200 ton schapenkaas. De productie van gemengde kazen betreft ongeveer 117.000 ton.

De buitenlandse kaashandel valt ten nadele voor Spanje uit. Frankrijk is de eerste leverancier van verse kaas (50,6%) en geraspte kaas (37,7%), terwijl Duitsland dit is voor smeltkazen (34,8%). Nederland staat bovenaan de lijst van leveranciers van andere kaassoorten (28,1%). De kaasconsumptie per hoofd steeg in 2011 naar iets meer dan 8 kg per jaar, 2,2% meer dan in 2010.

De ambachtelijke kaassector ontwikkelt zich traag vanwege de crisis, ondanks het feit dat het een bron van rijkdom en werkgelegenheid is in plattelandsgebieden. "Wij hebben een kaaskaart die kan bogen op duizenden jaren geschiedenis, maar in Spanje bestaat een precieze kaascultuur. Misschien omdat het als een tweederangs product wordt beschouwd", verklaarde onlangs Jesús Pombo Lanza – één van Spanje's grootste kaashandelaren – tijdens de inauguratie van zijn kaasrondleidingen. Het betreft een recreatie-initiatief om bekendheid te geven aan het volledige kaasproductieproces. "Spanje is het derde land in Europa met de meeste soorten kaas, maar we weten ze niet te waarderen", beweerde hij.

Wie het wel weet te waarderen, is de jury van de prestigieuze World Cheese Award. Tijdens het laatste concours dat in november 2012 in Birmingham werd gehouden, werd de Gran Reserva de Dehesa de Los Llanos bekroond met de titel beste kaas ter wereld.

*Maria Sarazá, Agricultural Assistant
Landbouwfederatie Madrid*



programma aanwezig zijn. Het gaat de bedrijven er vooral om, dat dergelijke predicated gepaard gaan met subsidie van de overheid, uitbetaald per kilogram levend gewicht.

Gezond

Een toenemende vraag naar geitenmelk en geitenmelkproducten maakt dat het aantal grote bedrijven toeneemt. Hoewel ook hier management en efficiency niet direct het sterkste punt van de Russische geitenboer is, wordt veel goed gemaakt door de prijs.

'Goede exportkansen vanuit Nederland'

Omgerekend ontvangt de geitenhouder tussen de € 0,80 en 0,90 per liter. Vooral met de verkoop van geitenmelk vanaf bedrijf, doet men goede zaken. Veel Russen weten de karaktereigenschappen van geitenmelk te waarderen en kopen de melk voor hun familieleden die allergisch zijn voor koeienmelk (> 10%), eczeem of astma hebben, of gewoon omdat men het gezond vindt. Ook de verkoop van geitenmelkproducten zoals yoghurt en kaas, neemt een steeds grotere vlucht en is in alle supermarkten te verkrijgen.

De gemiddelde melkproductie op de commerciële bedrijven ligt rond de 500 kg per geit per jaar. De belangrijkste oorzaak van deze lage productie is de slechte kwaliteit van het ruwvoer voor de dieren. Het maken van goed ruwvoer is nog steeds een groot probleem. Het verstrekte rantsoen bestaat veelal uit aangekocht lokaal krachtvoer, soms aangevuld met wat enkelvoudige producten zoals wortelen, bietenpulp of melasse, met onbepakt hooi/stro. Op de meeste bedrijven worden de geiten het gehele jaar binnen gehouden, een enkel bedrijf past weidegang in de zomer toe.

Ziekten

Er is nog steeds vraag naar melkgeiten uit West-Europa, vooral ook uit Nederland. De importregelgeving van de Russische veterinaire dienst is echter per regio verschillend en men doet vaak buitensporig moeilijk. Ziekten als de hersenen- en gewrichtsaandoening CAE en de CL-bacterie zijn op veel geitenbedrijven in Rusland aanwezig, maar mogen bij geïmporteerde dieren absoluut niet voorkomen. Sommige regio's willen ook geen geïmporteerde dieren die zijn ingeënt tegen blauwtong. Op dit moment heeft de Russische veterinaire dienst aangegeven de importstop vanwege het Schmallenbergvirus (SBV) op te heffen, maar daar staan zeer strikte importeiselen tegenover.

De dieren dienen zowel in Nederland vóór verzending als in Rusland bij aankomst in quarantaine te worden gehouden, aangevuld met een verklaring dat de dieren SBV-vrij zijn. Dit alles onder toezicht van een Russische veterinaire. De onderhandelingen hierover met de EU zijn in volle gang. Er bestaat echter de mogelijkheid de dieren via een dierziektenvrij EU-land te exporteren. Hoewel dit vanuit dierenwelzijns- en kosten oogpunt niet de meest gewenste weg is, blijft de vraag welke van de twee mogelijkheden de voorkeur verdient.

Feit is dat er voor exporteurs volop exportkansen vanuit Nederland zijn, voor een groeiende sector in Rusland.

Piet Bijman, Agrinapadvice

Geitenhouderij in Rusland

Soort bedrijven	% geiten
Gezinsboerderijen	79,0
Commerciële bedrijven	9,8
Hobby	11,2

Bron: Ministerie van Landbouw, Rusland

Op een prachtige boerderij gelegen in het Gelderse Olburgen, vlakbij Doesburg, werken Tom Zantboer en Johan Lammertink hard aan de internationale bekendheid van de Texelaar. Dit ras staat bekend om zijn goede vleeskwiteit, uitstekende bespieren en goede kruis-mogelijkheden. De Texelaar is overal in Europa te vinden, maar Zantboer en Lammertink krijgen inmiddels ook steeds meer vraag uit verder gelegen gebieden. Zo is de Texelaar onlangs naar Estland geëxporteerd en er is veel interesse vanuit Zuid-Amerika.



Zantboer & Lammertink

‘Het beste vlees komt van de Texelaar’

“De Texelaar gaat al sinds de jaren 60 de wereld over, vertelt Zantboer. De Texelaar is het beste vleesschaap van de wereld. Kortdradig, met weinig vet en heerlijk, mals vlees. Zijn buitenlandse collega’s hebben doorgaans weinig bespieren en hun vlees is doorregen met vet. Een Texelaar kruisen met een inlands ras levert daarom ‘the best of both worlds’ op. Als je bijvoorbeeld een Texelaar kruist met een Zwitsers schaap, komt daaruit een dier voort dat én goed bestand is tegen grote hoogtes én waar veel vlees aan zit. Vlees is in klassen ingedeeld, en de Texelaar zit in de hoogste klasse. Na de kruising komt dat vlees automatisch in de hoogste klasse terecht en dat levert ook financieel meer op.”

Toch dreigde het ooit mis te gaan met het succes van de Texelaar. “In de jaren ’70 hebben de schapenhouders in Nederland een fout begaan”, vertelt Zantboer. “Men vond dat de dieren kleiner moesten worden. Dan kreeg je mooiere koppen en dikkere koten. Maar de schapen werden hierdoor minder ‘gebruiksvriendelijk’. Er waren problemen met geboortes, de benen werden slechter. Hier in Nederland ligt alles er egaal bij op weidegebied, maar ga eens kijken in Frankrijk en je ziet direct dat daar fysiek veel meer van de schapenbenen wordt gevraagd. We zijn toen heel langzaam de dieren gaan veranderen. Wel met behoud van vleeskwiteit, maar tegelijkertijd de fysieke gesteldheid

geoptimaliseerd. Toen dat lukte, kwam de interesse vanuit het buitenland ook weer terug. Niet alle schapenhouders zijn ondernemers”, zegt Zantboer lachend. “Als je langdurige relaties wil opbouwen met je klanten, dan gaat het om meer dan een eenmalige verkoop. Het gebeurde vroeger nogal eens, toen de Texelaar een ware hype was in Nederland, dat schapenhouders voor veel geld mindere dieren aan buitenlanders verkochten. Mensen hadden zoiets als ze een auto met een Frans kenteken zagen, dan ging de prijs keer drie omhoog. Dat was funest voor de reputatie van de Texelaar.”

Keerpunt

Begin jaren 90 bouwde Zantboer een website. Dat bleek een keerpunt. “Ik was de eerste die een website had, en opeens werd ik gevonden door mensen over de hele wereld. Sindsdien exporteren we heel gericht, met de focus op langdurige relaties met klanten.” En dat blijkt ook nodig, want een Texelaar is een specifiek dier waar niet iedereen zomaar mee kan omgaan. “De Texelaar is gevoelig voor koper en laat er nou in het Braziliaanse krachtvoer veel koper zitten. Als de Texelaar dat binnenkrijgt, gaat hij dood en staan de schapenhouder en de plaatselijke veearts voor een raadsel. Kennis delen is daarom erg belangrijk, en dat wordt nogal eens vergeten. We maken cd-roms met informatie en die verspreiden we onder schapenhouders.”

De vraag rijst hoe het nationaal en internationaal staat met de vraag naar schapenvlees. Lamsvlees, en dan vooral het Texels zuiglam staan in hoog aanzien. Maar schapenvlees? “In Nederlands is echt lamsvlees bijna niet te krijgen”, weet Lammertink. “Ons dure lamsvlees gaat veelal naar het buitenland, importeren is stukken goedkoper. Ook staat schapenvlees in Nederland bekend als voedsel voor de armen.” “Terwijl een relatie van ons in Zwitserland Texels schapenvlees levert aan de meest exclusieve restaurants”, vult Zantboer aan. “Hetzelfde geldt voor Brazilië. Daar doet men een moord voor de Texelaar. Als er een feest is, moet er een Texelaar aan het spit. En ook in de betere Braziliaanse restaurants is de Texelaar een veel gevraagd product.”

De export van schapen buiten Europa is complex. Vanwege veterinaire regelgeving is

het niet toegestaan dieren te exporteren. Sperma lukt echter wel, ook al vergt ook dat veel energie. Zantboer en Lammertink werken samen met CRV Lagoa, een KI-bedrijf dat actief is in Brazilië. “Zij kennen de regels”, zegt Lammertink. “De eerste keer dat we sperma leverden aan onze relatie in Brazilië bleek dat er een formulier niet juist was ingevuld. Het had weinig gescheeld of de hele ketel met zo’n 1000 rietjes met sperma was vernietigd. Dankzij bemiddeling van CRV mocht de ketel blijven staan en konden we opnieuw alle papieren in orde maken.”

‘Als ‘t feest is, moet er een Texelaar aan het spit’

En alle moeite was niet voor niets. Er staat inmiddels een half Nederlandse ram op een KI-station in Brazilië. “En dat is heel mooi”, stelt Lammertink stralend. “Het is geweldig dat uit dat zaad een goede ram is gekomen die nu via onze relatie in Brazilië het land verovert.”

Kostenplaatje

Schapenhouderij is in Nederland een kleinschalige sector die veelal niet het hobbyniveau ontstijgt. “Dit doe je niet om rijk te worden”, zegt Zantboer. Dit is een arbeidsintensieve hobby, uit liefde voor de soort. Je kunt er zelfs niet van leven.” Opschalen is voor Zantboer en Lammertink daarom ook geen optie. “Dan gaan we denken in aantallen die voor ons niet haalbaar zijn. Dan moet je er schapen bij gaan kopen en je weet als je iets van iemand koopt, mankeert er nooit wat aan. Als je het al in Nederland probeert, kun je het oplossen als het misgaat. Maar denk eens in hoe het gaat als je die dieren exporteert. Het hele proces van zaad opvangen, de controle ervan tot aan het transport is een hele kostbare onderneming. Je moet dan wel het zaad van een dier kunnen leveren waar je voor de volle 100% achter staat.”

De kosten van het exporteren van sperma, zijn niet te vergelijken met die van bijvoorbeeld de rundveehouderij. “Als de ram in optimale conditie is, en dat is altijd in het najaar, kun je van één ram per sprong 40 tot

50 rietjes ‘vangen’. Dan moet het zaad naar Lelystad, daar zit het Centraal Instituut voor Dierziektecontrole die het zaad controleert en vervolgens verdunt zodat het aan de eisen voldoet van het land waar het naartoe gaat.” Op dat moment hebben Zantboer en Lammertink de rietjes natuurlijk al verkocht, maar de kans bestaat dan altijd nog dat er om welke reden dan ook een partij sperma wordt afgekeurd. “Het sperma wordt zes weken vóór de ‘vangst’ aangemaakt in de ram, maar als het dier ooit verhoging heeft gehad, dan gaat dan ten koste van de zaadkwaliteit”, aldus Lammertink. En een ram moet tijdens dit proces altijd in quarantaine en dat betekent dat hij moet verhuizen naar een plek waar geen andere schapen zijn. Over het algemeen ‘vangen’ Zantboer en Lammertink van verschillende rassen zo’n 1000 tot 1500 rietjes.

Hobbyist of niet, Zantboer en Lammertink pakken de zaken professioneel aan. Ze ontvangen regelmatig bezoek van geïnteresseerden uit het buitenland. Zoals een Braziliaan die enthousiast werd van wat hij zag in Olburgen. Zantboer: “We zijn toen bij hem op bezoek gegaan in Brazilië. We zijn daar vorstelijk onthaald en hij legde ons uit dat hij op dezelfde manier schapen wilde houden als hij koeien hield. De man had 1000 hectare land waarop ongeveer 600 koeien liepen, die als ze klaar waren voor de slacht in de range gedreven werden. Als hij dat zou gaan doen, zouden de schapen bij bosjes omvallen. Een schaap heeft relatief weinig nodig, maar dan wel in de omstandigheden zoals wij die hier hebben. Daarom is het zo belangrijk de inlandse dieren te dekken. Die zijn gewend aan de omstandigheden. Binnenkort gaan Zantboer en Lammertink naar Argentinië en ook Paraguay staat op het reisschema. “We hebben al snel doorgekregen dat je in een land iemand moet vinden waarmee het klikt, die je kan helpen om je weg te vinden. En je moet een natuurlijk een beetje je talen spreken en lef hebben om de boer op te gaan”, besluit Zantboer.

Jacqueline Rogers



• • • • *Vóór de politieke omwenteling vond de schapenhouderij in Hongarije vooral plaats op de grote landbouwcoöperaties en staatsbedrijven. Schapen werden als sluitpost gebruikt om het grote areaal extensief grasland te benutten en na de oogst de akkers na te grazen. De wolprijs was nog hoog genoeg dat de kosten van de schapenhouderij gedekt werden. Daarbij werd via bilaterale overeenkomsten die de Hongaarse overheid had met verschillende landen, het merendeel van de schapen (levend) verkocht om zodoende snel harde valuta te verkrijgen.*

.....

Schapenhouderij in Hongarije

Overheidsinzet ter vergroting marktpotentieel

Na de omwenteling onderging de Hongaarse landbouwsector een transformatie met radicale herstructureringen met betrekking tot eigendom, ondernemersvorm en grondgebruik. De landbouwcoöperaties en staatsbedrijven werden geprivatiseerd en er ontstond een duale landbouwstructuur met aan de ene kant enkele grote landbouwbedrijven en aan de andere kant een veelvoud aan kleine familiebedrijven. Deze veranderingen hadden ook grote gevolgen voor de schapenhouderij.

Privaat eigendom van kleine stukjes land, een crisis op de wolmarkt en het wegvallen van diverse exportmarkten zorgden ervoor dat het aantal schapen snel daalde van 2,4 miljoen tot 1,1 miljoen. In de nieuwe eigendomsstructuren was het niet meer mogelijk de schapen goedkoop te voeren. In 2003 leek met het oog op de toetreding van Hongarije tot de Europese Unie het tij te keren, maar het subsidiesysteem van hectarepremies van de EU (maakt akkerbouw interessanter dan dierhouderij) en het ontbreken van additionele steun gericht op modernisatie en specialisatie voor de schapenhouderij deden deze groei snel verdwijnen. Sinds een aantal jaren schom-

melt het aantal rond de 1,1 miljoen. In 2012 was er voor het eerst sinds jaren een zeer beperkte groei van het aantal schapen.

Schaap als sluitpost

Het Merino-schaap is het meest voorkomende schapenras in Hongarije, circa 80% van het bestand. Dit heeft zijn oorsprong in de voormalige landbouwstructuur. Het ras is bekend om zijn wol-/vleescombinatie. En het Merino-schaap is een echt kuddeschaap en niet heel erg gemiddeld. Doordat de schapen op grote landbouwbedrijven werden gehouden, kon men grote kuddes houden waarvoor slechts een enkele herder nodig was. Het ras presteert gemiddeld qua vermeerdering, opfok, wol-opbrengst en vleeskwiteit. Voor de risicospreiding ideaal dus, zeker omdat de dieren in de landbouwbedrijven een soort van sluitpost waren. Daarbij werden de schapen aangehouden om in tijd van nood snel voor harde valuta te zorgen. Akkerbouw en rundvee/varkenshouderij stonden hoger in aanzien.

Na de omwenteling kwamen meer typische vleesrassen als Suffolk en Ile de France gestaag op. Lange tijd werd gedacht dat het Hollandse Texelras niet zou kunnen aarden

in het typische landklimaat van Hongarije. Dit lijkt echter mee te vallen (zie kader) en het heeft inmiddels een klein plekje veroverd in het aanbod.

Markten

Hongaren zijn van oudsher geen echte consumenten van schapenvlees. Gemiddeld consumeert de Hongaar minder dan 1 kg per persoon per jaar. Schapenvlees is doorgaans duurder dan varkens- en rundvlees, iets dat de gemiddelde Hongaar zich in de huidige crisis moeilijk kan veroorloven. Het grootste deel van het geproduceerde vlees (80%) gaat levend het land uit, voornamelijk naar Italië om daar alsnog geslacht te worden. Gemiddeld hebben deze dieren een levend gewicht van zo'n 20 kg. Vooral rond de katholieke feestdagen is de vraag vanuit Italië groot. Het is dus niet vreemd dat Hongarije nog maar één slachterij kent waar aantallen van enige omvang worden geslacht.

Toekomstperspectief

De huidige schapenhouderij is nog steeds erg extensief, veel lammeren lopen met de ouderdieren mee en worden rond de 20 kg levend gewicht verkocht aan het buitenland. Er zijn in Hongarije ongeveer 6700 schapenhouders, 30% hiervan heeft minder dan 300 dieren. 60% van de schapenhouders heeft tussen de 300 en 500 dieren. Het resterende deel heeft er meer dan 500. Door de extensiviteit van de schapenhouderij zijn er weinig dierenwelzijnsproblemen.

Een intensievere en modernere schapenhouderij komt moeilijk van de grond. Gebrek aan ondernemerschap, lage scholing van de schapenhouders, gebrek aan financiële armslag zijn hier debet aan. Daarnaast is onderzoek naar vermeerdering en schapenhouderij afgebouwd, met reproductiecijfers lager dan 1 tot gevolg. Externe kennis vindt eveneens moeilijk zijn weg in de sector.

Toch zitten er ook pluspunten aan de Hongaarse schapenhouderij: de veterinaire status is goed. Hongarije is vrij van ziektes als Scrapie, Blauwtong en Schmallenberg en beschikt het over een goed werkend I&R-systeem. Bovendien is er maatschappelijk draagvlak voor grootschalige dierhouderij en er is ruimte genoeg. Daarnaast neemt de vraag naar schapenvlees in de wereld toe.

Om hier in de toekomst gebruik van te maken, ziet de Hongaarse sectororganisatie samenwerking, organisatie van de markt, meer steun van de overheid voor de sector en marktverbreding als noodzakelijk voor de toekomst.

Samenwerken is echter een moeilijk onderwerp in de Hongaarse landbouw, wat blijkt uit een gesneuveld initiatief om een producentenorganisatie op te zetten. Hiermee zou meer gestuurd kunnen worden op kwaliteit en hoeveelheid. Dat dit succesvol kan zijn, blijkt uit een project van de Franse fokkerij-organisatie OVIMONT. In samenwerking met de landbouwuniversiteit in Debrecen wordt (Franse) kennis in de regio verspreid onder de betere fokkers die hun producten vervolgens af kunnen zetten aan Franse bedrijven.

Het beleid van de overheid zorgt vooralnog niet voor extra financiële wind in de zeilen. Hoewel de overheid zich ten doel heeft gesteld de dierenaantallen te vergroten, lijkt de

inzet hierbij vooral gericht op de rundveehouderij en varkenshouderij. De zwakke lobby van de sector voor additionele steun in de nieuwe programmeringsperiode van verschillende EU-fondsen (gemeenschappelijk landbouwbeleid en cohesiefondsen), vergroot de kans op gewijzigde beleidsprioritering ten aanzien van financiële ondersteuning vooralnog niet.

De toekomst van de schapensector in Hongarije moet het daarmee hebben van de overheidsinzet die het marktpotentieel kunnen vergroten. Zo zet de Hongaarse overheid in op nieuwe partnerschappen met landen en bedrijven uit het Oosten en de Arabische regio. Op de korte termijn misschien voor de Hongaarse schapenhouder niet de meest gewenste richting, maar vanuit marktliberalisme wel één waarbinnen de ontwikkeling van een marktgeoriënteerde sector kansrijk is.

*Martijn Homan en Laszlo Ivanyi,
Landbouwfederatie Boedapest*

Pál Juhász, directeur Kapos Ternero Kft.

Een van de bekendste gezichten van de Hongaarse schapenhouder is Pál Juhász. Hij is in 1973 afgestudeerd aan de Hogeschool voor Veehouderij in Kaposvár (specialisatie schapenhouderij). Na zijn studie werkte hij als onderzoeker aan de universiteit. Ruim 20 jaar geleden startte hij met twee vrienden de schapenslachterij Kapos Ternero Kft. Hoewel Juhász van thuis uit geen link met schapenhouderij had, leek hij met zijn naam voorbestemd voor de schapensector. Juhász betekent in het Nederlands schapenherder.

Naast directeur van zijn bedrijf, is hij tevens vice voorzitter van de Hongaarse organisatie voor schapenhouderij MJKSZ en houdt hij als hobby 80 Texelse ooien voor de fokkerij. Op zijn initiatief kwam het Texelse ras 15 jaar geleden naar Hongarije.

Kapos Ternero Kft. produceert jaarlijks 350.000 kg vlees (vooral schapenvlees, beperkt aandeel kalfsvlees). Het is de enige slachterij van schapen van enige omvang in Hongarije, is gecertificeerd voor halal en koosjer slachten (vooral ten behoeve van de Zwitserse markt). 87% van de productie wordt in Hongarije afgezet (onder andere aan Metro, Spar, Auchan, gastronomie), de rest wordt geëxporteerd naar met name de omliggende landen). Het bedrijf exporteerde ook beperkt naar Nederland, maar dit is gestopt omdat de Nederlandse bedrijven zijn producten te duur vonden. De Hongaarse markt krimpt als gevolg van de crisis, export wordt dus belangrijker. Vooral de EU-toetreding van Kroatië wordt als kansrijk gezien. Het land heeft een kleine productie, maar er is toenemende vraag vanuit de horeca en de toeristische sector.

Websites:

Hongaarse schapenhouderijorganisatie MJKSZ: www.mjksz.hu
Kapos Ternero Kft.: www.ternero.uw.hu/en/index.html



● ● ● ● ● ● ● ● *Van oudsher neemt de veeteelt een belangrijke plaats in binnen de Turkse agrosector. Veel boeren die actief zijn op landbouwgebied houden zich ook bezig met kleinschalige veeteelt. Maar dat kleinschalige zorgt dat de bedrijven relatief klein zijn en de ontwikkeling van de sector is achtergebleven.*

Turkije

‘Geiten en schapen populair’

De professionalisering van de zuivelsector, die rond 2003 begon, zorgde ook voor verandering in de veeteeltsector. Een gunstig politiek en economisch klimaat trok zowel binnenlandse als buitenlandse investeerders aan. Vooral in 2010 nam het aantal moderne agrobédrijven een grote vlucht; niet het minst dankzij diverse overheidssubsidies.

Over het algemeen voert de Turkse overheid een protectionistisch beleid, soms op het populistische af. Het importverbod op levende dieren stamt uit 1996 en is ruim 16 jaar van kracht geweest. Pas in het voorjaar van 2010 besloot de overheid het beleid aan te passen. Levende dieren mochten worden geïmporteerd ten behoeve van de vlees- en zuivelsector. Maar dat was meer bedoeld om de lokale aanbieders van vlees en zuivel te dwingen hun prijzen terug te brengen naar normale proporties. In die periode is ook de import van schapen en geiten begonnen.

Opschalen

Op dit moment bevindt de Turkse landbouw en vooral de veeteeltsector zich in een overgangperiode. Het traditionele, kleinschalige maakt plaats voor een geïntegreerde en opgeschaalde sector. Geschat wordt dat dit proces zeker tien jaar zal duren, afhankelijk van het al dan niet continueren van subsidiëring door de overheid. Het ligt in de lijn der verwachting dat de overheid dit beleid voortzet en subsidies blijft verlenen aan de veeteeltsector.

Nederlands fokvee heeft een goede reputatie in Turkije. Het Friesland Holstein-ras wordt door de Turken zelfs bestempeld als ‘Nederlandse koe’. Als het gaat om geitenrassen staat het Saanen-ras hoog in aanzien. Schapen, geiten en hun ‘producten’ als vlees, wol, mohair en huiden behoren van oudsher tot de traditionele Turkse dierlijke exportproducten.



De meeste regio's in Turkije kennen een aride klimaat, wat betekent dat het er droog is en er weinig tot geen regen valt. En de weidse vlaktes, graslanden en steppes zijn beter geschikt voor het houden van schapen en geiten dan voor de landbouw- en zuivelindustrie. Schapen en geiten zijn de belangrijkste bron van inkomsten voor de inwoners van deze regio's. Ze voldoen aan essentiële

'Nederlandse sector kan bijdragen aan groei Turkse geitenhouderij'

voedingsbehoeften en zorgen voor werkgelegenheid. Denk hierbij aan de tapijtindustrie. Zelfs in het meer productieve westen van Turkije, waar de landbouw aanzienlijk meer geïntensiveerd is, blijkt de schapenhouderij een winstgevendende sector, ook al maakt deze vaak deel uit van een gemengd bedrijf.

Gemeengoed

In Turkije, eigenlijk net als in andere landen nabij het Midden-Oosten, zijn schapenvlees,

schapenmelk en aanverwante producten een algemeen geaccepteerd gemeengoed. Geitenvlees en geitenmelk zijn vooral voor mensen die in bergachtige gebieden wonen de voornaamste bron van proteïnen.

De snelle bevolkingsgroei en de toenemende welvaart zorgt ervoor dat de vraag naar dierlijke producten stijgt, met name naar schapen- en lamsvlees. Het is zelfs zo, dat er op dit moment vanuit de hogere inkomensklassen in de Turkse maatschappij veel vraag is naar schapenvlees. Mede om die reden zal de schapen- en geitensector in Turkije waarschijnlijk nu en in de toekomst relevant blijven. Het is echter wel van belang dat - om deze sector te stimuleren - zowel de natuurlijke bronnen beter ingezet worden als de bedrijfsvoeringskwaliteiten van de schapen- en geitenhouders verbeterd worden.

Geiten en schapen worden in Turkije voornamelijk gehouden op braakliggende landbouwgronden die niet geschikt zijn voor de teelt van gewassen. De beschikbaarheid van voedergrassen, de seizoensgebondenheid van planten en de topografische en klimatologische omstandigheden bepalen de manier waarop men geiten en schapen houdt. Er zijn drie manieren die worden toegepast. Het sedentaire systeem (op een vaste plek), het transhumance-systeem (verplaatsing op basis van de seizoenen) en het nomadisch systeem (rondtrekken).

Melken

In de centrale en oostelijke regio's van Turkije is het in februari, maart en april lammertijd. En in december, januari en februari in de kustgebieden en in het zuidoosten van Anatolië. De oaien en de Angora - die tot de sedentaire en transhumante kuddes behoren - baren hun jongen meestal in de schuur. Lammeren en geitjes blijven daar de eerste twee maanden van hun leven. Hun voeding bestaat uit moedermelk (twee maal per dag), hooi en concentraten. Daarna gaan ze grazen met hun moeders tot ze volledig gespeend zijn. Lammeren worden gespeend als ze tussen anderhalf en drie maanden oud zijn. In het overgrote deel van kuddes in Thracië en Zuid-Marmara worden de lammeren slechts anderhalve maand gezoogd. De melk van de oaien brengt namelijk op de consumentenmarkt goed geld op.

Schapen en geiten melken is heel gewoon in Turkije. Nadat de lammeren gespeend zijn, worden de dieren gedurende twee tot drie maanden met de hand gemolken. De Awassi- en Sakiz-rassen worden langer gemolken. Het overgrote deel van de Angora wordt niet gemolken, hoofdzakelijk omdat ze zo lang hun lammeren zogen en de melkkwaliteit van dit ras niet geweldig is. De meeste melk wordt geconsumeerd door de mensen op het platteland, het overschot wordt verkocht en gebruikt om kaas te maken.

Subsidie

Eén van de belangrijkste ontwikkelingen op het gebied van registratie van schapen en geiten is het EU-project 'Merken en Vaccineren van Schapen en Geiten'. Doel is het implementeren van een adequaat systeem voor *tracking & tracing* en controle op de virusziekte 'pest van de kleine herkauwer' (afgekort naar de Franse term: PPR).

In 2006 is de Turkse Schaaap en Geiten Unie opgericht. Deze organisatie heeft nu al afdelingen in bijna alle Turkse provincies. De hoofdtaak van de organisatie is het implementeren van fokprogramma's en het uitvoeren van dierregistratie. De registratie bedraagt in sommige gebieden nu al 90-95% van de dierpopulatie. De Turkse overheid heeft subsidieprogramma's in het leven geroepen voor de veeteeltsector, die zijn gericht op schapen en geiten. Boeren ontvangen zo'n € 8,30 subsidie per schaaap of geit. Daarnaast voorziet de overheid ook in speciale gesubsidieerde kredieten voor lokale fokkers en producenten van schapen- en geitenmelk. Een voorwaarde om voor deze subsidies in aanmerking te komen, is dat de boer geregistreerd is in het Turkse systeem.

De afgelopen vier jaar is veel geïnvesteerd in de schapen- en geitensector. De stijgende vraag naar producten van geiten en schapen zorgt dat er behoefte is aan meer dieren. Daar liggen kansen voor Nederland. Het exportcertificaat voor de export van Nederlandse geiten naar Turkije is onlangs goedgekeurd door de Turkse overheid.

Ugur Isin, Agricultural Assistant
Landbouwfederatie Ankara



● ● ● ● ● *Bettine was het 17e-eeuwse woord voor geit. Zo oud is de Bettine Hoeve niet. Overigens worden er ook geen geiten gehouden. De ouders van directeur Sybren Ewijk begonnen de hoeve met geiten in 1982, maar concentreerden zich na 1990 op melk van andere geitenboeren. En zachte geitenkaas, want dat moest de hit worden.*

De Bettine Hoeve

‘Vooruit met de geit!’

“Er geldt geen quotum voor geitenmelk. Je kunt als boer nagenoeg zonder beperkingen beginnen en er is niemand die je ervan weerhoudt steeds meer geiten te melken. Dat was rond 1980 niet zo vanzelfsprekend. Wie dacht aan geiten als je het over melk en kaas had? Daar was geen markt voor, tenminste geen grote.

Ons land telde dan ook nauwelijks geitenboerderijen. De geit was privébezit en geitenmelk en kaas werden minimaal genuttigd. Desondanks begon geitenkaas zich langzaam in Nederland te manifesteren. Wij bezochten mediterrane landen en mensen uit andere landen kwamen Nederland verkennen. Die ontwikkeling deed de familie Ewijk in Etten-Leur besluiten de zaken groter aan te pakken. Het kleine aantal geiten op de boerderij was hoofdrolspeler af en de Bettine Hoeve richtte zich op de melk van andere boerderijen om die door te leveren of tot kaas te verwerken.

Sybren Ewijk neemt ons mee door de recente geschiedenis. “We moesten uiteindelijk keuzes maken, bijvoorbeeld tussen harde of zachte geitenkaas. Het buitenland maakt merendeels gerijpte kazen, met schimmels en een pikant pittige smaak. Al gauw werd duidelijk dat Nederland een zacht fris

geitenkaasje wil. Dus kozen wij voor zachte kazen. Dat bleek een succes en in Nederland groeide onze omzet. Maar meer nog werd de Nederlandse zachte frisse geitenkaas een specifieke soort, die de Duitse en Engelse consument wist te boeien. De export naar die landen groeide om vervolgens breed uit te waaieren, naar meer Europese landen. Mooi dat we nu een specifiek Hollands geitenkaasje hebben, waar het vroeger echt een mediterrane aangelegenheid was. En de groei zit er nog lekker in, vooral door in te spelen op de wensen van de markt en de consument en door te variëren en het assortiment te verbreden. Zelfs in de traditionele landen van de geitenkaas zijn we succesvol, vanwege het kenmerkende Hollandse karakter. Ons product heeft naast de traditionele kazen van de landen rond de Middellandse Zee, een vaste plaats in de winkelschappen gekregen.”

Geitenmelkpoeder

De Bettine Hoeve krijgt dagelijks de geitenmelk van ruim 50 grote en middelgrote boerderijen aangeleverd. Met de verwerking van zo'n 30 miljoen liter op jaarbasis is de producent in Nederland een toonaangevende speler. Van de productie blijft 60% in Nederland en wordt 40% geëxporteerd naar Europa en Amerika. “Daarin schuilt nog zo





veel expansie dat we ons voor de kaas tot de huidige afzetgebieden beperken”, aldus Sybren Ewijk. “Maar omdat de geitenboeren, niet gehinderd door quota op hun omvang noch hun productie, stelselmatig uitbreiden, kunnen we zo goed als ongelimiteerde aanvoer krijgen. Zonde om daarmee niets te doen. We vonden in AVH dairy trade, een dochter van het Zwitserse zuivelconcern EMMI, een perfecte partner om aan het volgende project te beginnen: geitenmelkpoeder, onder het merk Goat Milk Powder.”

Op dit moment wordt een nieuwe zuiveltoer van 20 meter hoog gebouwd zodat medio 2014 de productie van geitenmelkpoeder kan starten. De verwerking tot poeder van zowel geitenmelk als de wei uit het productieproces van de zachte kaas geeft de Bettine Hoeve de kans om de groei te baseren op meer pijlers. “Je kunt de stroom effectiever en meer economisch sturen en dat zal de stabiliteit van het bedrijf gunstig beïnvloeden,” meent Sybren Ewijk. “En we gaan een brede range aan producten maken, waaronder weiproteïneconcentraten met 65% tot 80% eiwit, volle en magere melkpoeder en een aantal poederblends. Dat zijn de hoogwaardige ingrediënten waarvoor de mondiale voedingsmiddelenindustrie een groeiende belangstelling heeft. Babyvoeding is slechts één product waarin gezonde geitenmelkpoeder wordt verwerkt. We hebben al afzet gezien in de richting van sportvoeding, gezondheid en bepaalde toepassingen in de farmaceutische industrie. Zo’n breed afzetgebied,

naast de basis van melk en kaas, geeft vertrouwen in de eigen toekomst.”

“De zekerheid van een stabiele afzet voor alle partijen zal de rust in de markt handhaven,” meent Ewijk. “Evenwicht, daar streeft elke sector naar, toch?”

De productie van poeder brengt het bedrijf via AVH dairy trade ook in contact met andere markten. De enorme expansie van de economieën in Azië en andere opkomende werelddelen laat de middenstand opbloeien. Die heeft behoefte aan kwalitatief hoogwaardige producten. Verse melk is niet over die afstanden te vervoeren, maar poeder kent op dat punt geen enkele beperking.

De exportkansen voor de geitenmelkpoeder en de diverse blends zijn bijna onbegrensd. De kwaliteit van de Nederlandse geitenmelk is perfect, het droogproces in de innovatieve installatie is betrouwbaar en voor de geconditioneerde poeder telt de transportafstand en -duur nauwelijks. Waar ter wereld je met de geitenmelkpoeder iets wilt produceren, Goat Milk Powder kan je beleveren.

Veeleisende consument

Als altijd en in elke sector van de agribusiness speelt het imago van Nederland ook de geitenmelk en -kaas in de kaart. Nederland staat te boek als een land dat optimale kwaliteit nastreeft. We leveren gezonde producten, we hebben oog voor diervriendelijkheid en werken aan de verbetering daarvan en we zijn nieuwsgierig en innovatief. Nu de internationale markten steeds meer nadruk

leggen op kwaliteit en duurzaamheid, blijkt het Nederlandse aanbod in de regel een lichte voorsprong te hebben.

De Bettine Hoeve stelt dan ook eisen aan de toeleverende boerderijen ten aanzien van de diervriendelijkheid in de melkproductie. Eisen waaraan gemakkelijk wordt voldaan, want de geit vraagt niet veel om een gelukkige en trouwe melkproducent te zijn. Aan het andere uiteinde van de keten wordt de veeleisende consument met steeds weer nieuwe smaken geconfronteerd, terwijl de kernwaarden van geitenkaas worden benadrukt.

Sybren Ewijk: “We doen veel aan voorlichting en geven aandacht aan de positieve eigenschappen van geitenmelk. Licht verteerbaar, en geschikt voor mensen met een koemelkallergie, al is dit niet wetenschappelijk bewezen. We kennen echter wel tientallen voorbeelden van consumenten die ons bedankt hebben. Voor hen zijn onze producten een goed alternatief voor koemelkproducten. Dat zijn prima argumenten om de avontuurlijke Europese consument een laatste duwtje in de rug te geven om meer geitenkaas te gaan eten. Daarbij werken we nauw samen met de keten en spelen we in op de wensen. We hebben een eigen merk, Bettine, dat staat voor een prima geitenkaas met een brede keuze uit variaties. En voor wie dat op prijs stelt maken we onze kazen onder private label.”

Frits H. Emmerik

●●●●●●●●●● Geiten KI Nederland is het enige geiten-KI-station in ons land. Doel is het verbeteren van 'de' geit door het verkopen van en insemineren met sperma van Nederlandse top bokken. Er is buitenlandse vraag, en de EU-certificering van het KI-station komt na de zomer rond, dus export lonkt.

Geiten KI Nederland

'Export na EU-certificering'

Rinie Emons is van beroep inseminator (en embryo-transplanteur) bij runderen, sinds 1988 ook gespecialiseerd in het insemineren van geiten, en op die wijze betrokken bij Geiten KI Nederland. Voorzitter Monique Daniëls runt samen met haar man een melkgeitenhouderij met een kleine 500 dieren en is daarnaast docent diervoeding & fokkerij op HAS Hogeschool. Bestuurslid Ad Bink heeft ook een bedrijf van dezelfde omvang en is bovendien bestuurder van de vakgroep melkgeitenhouderij van LTO Nederland met de portefeuillehouder diergezondheid. De beide laatste zijn ook bestuurslid van het KI-station. Ontspannen zittend aan de eettafel in de boerenwoning die vóór het KI-station staat, doen zij hun verhaal.

Nederland telt circa 350 geitenboeren, van wie rond de 70 aan kunstmatige inseminatie doen. Gemiddeld ligt het aantal geïnsemineerde geiten per boer per jaar op ruim 50. Midden jaren 90 was het mogelijk om via de coöperatie Amalthea diepvriessperma uit Frankrijk te importeren. Vier melkgeitenhouders hebben toen het idee opgevat om van de beste Nederlandse bokken sperma te gaan winnen en zo is Geiten KI Nederland ontstaan. Geiten KI bedient haar 50 leden, evenals zo'n 25 niet-leden.

De 20-25 bokken op het station zijn van het Melkgeitenras en worden geselecteerd op professionele melkbedrijven die gecertificeerd ziektevrij zijn. De jonge bokken stammen allen af van topmelkgeiten en worden, nog voordat zij een week oud zijn, verzameld en grootgebracht met kunstmelk

op het KI-station. Gedurende hun leven op het station worden alle bokken regelmatig getest op alle bekende ziekten.

Ad Bink: "We zijn concreet gaan nadenken over export als gevolg van de buitenlandse vraag. Kijk, Nederland heeft een relatief kleine, maar kwalitatief zeer goede en ook internationaal als zodanig bekend staande melkgeitensector. Interesse vanuit het buitenland was er dus al. Alleen... na de Q-koorts is export van levende geiten naar de meeste landen een stuk lastiger geworden. Waarom dan niet andersom geredeneerd: als wij toch al werken met KI voor Nederlandse boeren, is dat dan ook niet een exportproduct? Sterke punt is natuurlijk het vermijden van ziekteoverdracht, omdat het gaat om diepgevroren sperma (in vloeibare stikstof op 196 graden onder nul, red.) van bokken met een hele hoge gezondheidsstatus in plaats van een levend dier. Wij zien potentiële kansen in België en Luxemburg, Italië, Oostenrijk en Portugal, maar bijvoorbeeld ook in Zwitserland en zelfs Turkije en Rusland."

Op dit moment is men druk doende om te voldoen aan alle eisen om EU-certificering van het lab / KI-station in de wacht te slepen. (Een week na dit interview was een audit gepland. Na het implementeren van eventueel geconstateerde verbeterpunten, is certificering straks een stuk dichterbij, red.) Naar verwachting is het over drie, vier maanden zover en kan de export beginnen. Alle bestaande marktpartijen die interesse hebben, worden dan geïnformeerd.

"Wij promoten het KI-station nog relatief low-key", vertelt Monique Daniëls. "Soms is er een huiskamerbijeenkomst met zeven of acht geitenboeren om over het vak te praten en het onderwerp kan dan ook kunstmatige inseminatie zijn. Boeren kunnen dan ook 'meelopen' tijdens de KI om te laten zien wat het in de praktijk inhoudt. Daarnaast geven wij voorlichting op studiedagen. Verder dragen vertegenwoordigers van voerfirma's waarmee wij contact hebben ons werk vaak enthousiast en positief uit naar geitenboeren die potentieel klant zijn."

Rinie Emons: "Ons werk houdt natuurlijk niet op met het verzenden van de rietjes sperma. Kunstmatige inseminatie is een vak. Als je daar niet in getraind bent, is de opbrengst of het rendement er niet. Begeleiding is dus geboden, alleen stap je niet zomaar even snel op het vliegtuig naar de andere kant van de wereld om daar te assisteren. Een grote marktpartij die een bestelling van enige omvang heeft geplaatst, zal die kosten echter wel maken." Prijzen vermeld op de website liggen rond de € 50 per rietje.

Gevraagd of zij nog een hartenkreet hebben voor hun collega's geitenboeren, de overheid of wie dan ook, is de verzuchting van Rinie Emons, die door de anderen wordt beaamd: "Wij lopen tegen gekke zaken aan tijdens dit certificeringsproces. Het lijkt er soms op dat de overheid de regels voor rundveehouderij als uitgangspunt heeft genomen en vervolgens zoek en vervang 'rund' door 'geit' heeft gedaan. Positief geformuleerd: een maatwerk aanpak voor de geitensector wordt zeer op prijs gesteld. De overheid mag zich best eens bezinnen op het belang van jongere, kleinere organisaties binnen de agrosector."

Hans van der Lee